

## Mariel, quarant'anni di una crescita che prosegue

Da piccolo negozio di elettrodomestici con annesso laboratorio di riparazione a una delle prime 5-6 realtà in Europa per la distribuzione dei gas refrigeranti. Un percorso che nel 2019 tocca i quarant'anni di attività aprendo al contempo nuovi scenari di sviluppo rivolti al futuro, complice anche il felice passaggio generazionale già in atto. Tutto questo e altro è Mariel srl, che si appresta a festeggiare un doppio traguardo. "Celebriamo il primo quarantennio di attività - spiega il fondatore, Luciano Faccin - Inoltre festeggiamo anche il traguardo dei 20 milioni di euro di fatturato, metà dei quali realizzati attraverso l'export in mezzo mondo".

L'avventura di Mariel inizia quando Faccin, di ritorno dal servizio militare, decide di aprire un negozio di elettrodomestici con un laboratorio per la riparazione. "A quei tempi c'era la necessità di trovare pezzi di ricambio per le riparazioni, in quanto il mercato dei ricambi era monopolio delle case produttrici - racconta Faccin - Da qui l'idea di aprire Mariel srl, uno dei primi centri in Europa dedicati alla distribuzione dei ricambi per elettrodomestici multimarca, all'ingrosso e al dettaglio". Inizia così l'attività dell'azienda e la sua crescita, frutto della capacità di cogliere i mutamenti di un mercato che in questi quarant'anni è profondamente cambiato. "Abbiamo sempre cercato di rimanere al passo - sottolinea Faccin - facendo del cambiamento un'opportunità per crescere e migliorare ulteriormente". E proprio da questa sensibilità ai cambiamenti, Mariel ha saputo trovare un ulteriore ambito di sviluppo, entrando nel settore della refrigerazione e del condizionamento civile, industriale, domestico e autoveicolare.

"Quella di entrare in questo settore è stata una scelta vincente - dice Faccin - Esisteva infatti la necessità di commercializzare contenitori più piccoli per i



gas refrigeranti, allora tutti da 40 chilogrammi. Abbiamo colto questa necessità del mercato iniziando a distribuire una vasta gamma di contenitori anche più piccoli, più facili da maneggiare. Oggi la nostra gamma offre contenitori da un chilo fino a 800 chili; buona parte di queste bombole vengono prodotti nel nostro stabilimento in Tunisia".

Il mercato di Mariel è diviso equamente tra interno ed export; i mercati di sbocco sono principalmente l'Europa, l'Africa, il Middle East, l'America e perfino l'Australia. Mariel dispone inoltre di una filiale brasiliana, testa di ponte per la distribuzione nel resto dell'America Latina, sulla quale insistono attualmente progetti di ulteriore espansione.

La sede operativa di Mariel è a Gattico, nel Novarese, dove dispone di una struttura di 18mila metri quadri. L'ottica rimane rivolta al futuro, forte anche dei figli Monica e Alberto già al fianco del padre in azienda. "Una vita dedicata al lavoro - dice Faccin - ha portato tanti frutti e tante soddisfazioni: una realtà aziendale strutturata e consolidata con un importante spazio di mercato e solide basi per affrontare il futuro".

## FOCUS NORD ITALIA

A CURA DI COMMUNICATION PLANET

### L'Evoluzione delle Imprese di Famiglia

— il territorio come laboratorio per lo sviluppo del Paese —

## Spada Transfer Technology, la forza delle idee

A volte sono i "piccoli" ad avere le idee più grandi. Come nel caso della Spada Transfer Technology, azienda di Travagliato (Brescia) con 25 addetti che sta realizzando una vera e propria rivoluzione in un settore, quello delle macchine Plurimandrino, dominato da multinazionali tedesche. E proprio in Germania, in occasione della fiera Emo 2017 ad Hannover, la macchina Multi-S ha ricevuto una menzione speciale nella categoria delle macchine multifunzione.

"La prima generazione della Multi-S era già stata presentata nel 2015 a Milano, ma ad Hannover c'è stata la "prima" a livello internazionale - spiega Mauro Guerra, contitolare dell'azienda col cognato Dario Spada - La chiave di volta è stata quella di progettare una macchina non solo tecnologicamente molto avanzata, ma caratterizzata dalla modularità: un aspetto che la rende accessibile anche alle aziende più piccole che possono acquistare la versione-base per poi aggiungere moduli a seconda delle necessità. La modularità rende la nostra macchina estremamente competitiva anche a livello di costi nei confronti della produzione fortemente standardizzata dei nostri competitor, rispetto ai quali ci poniamo su un piano completamente diverso. La nostra strada è quella della produzione di prodotti alternativi e originali, riuscendo a integrare la logica delle macchine speciali con la standardizzazione". Un modo di intendere la produzione completamente nuovo



che richiede del tempo per sovvertire la logica del "abbiamo sempre fatto così".

"Come per tutte le grandi novità occorre del tempo per superare le diffidenze iniziali - dice Guerra - Questa macchina è il frutto di quattro anni di duro lavoro e di forti investimenti. La nostra filosofia è quella di non fermarci mai con la voglia di distinguerci forti della nostra creatività e del nostro saper fare. I nostri mercati principali sono gli Usa, dove abbiamo un centro tecnico a Boston, l'Europa in genere e la Cina. Serviamo diversi settori, anche se l'automotive è tra quelli che maggiormente incidono sul nostro fatturato. Poche settimane fa abbiamo inaugurato la nuova sede di Castegnato, raddoppiando i nostri spazi produttivi e consolidando l'aspetto patrimoniale dell'azienda".

Spada Transfer Technology guarda al futuro, forte anche della nuova generazione

in azienda con Mattia e Stefania, figli dei titolari.

"Abbiamo tanta carne al fuoco - dice Guerra - A cominciare

da un'ulteriore evoluzione della nostra macchina entro il prossimo giugno".



## Pantecnica: un'azienda familiare verso il futuro

Pantecnica, fondata 50 anni fa da Croce Fatigati è oggi un'azienda di stampo familiare proiettata verso il futuro. Guidata dai figli Flavia (CEO) e Davide (Presidente), prosegue sulla strada indicata dal fondatore, proponendo una consulenza tecnico-applicativa per la progettazione, sviluppo, produzione e fornitura di prodotti e sistemi per l'isolamento e smorzamento di vibrazioni e urti e di tenuta dei fluidi.



"La nostra proposta oggi coinvolge 1.400 clienti attivi. Il 90% di questi sono in Italia - dichiara Davide Fatigati - ma abbiamo anche interessanti prospettive di sviluppo all'estero, soprattutto in nord America, in Canada e Stati Uniti". Pantecnica è attiva nei più svariati settori, dalla meccanica fino all'aerospaziale, passando per il metroferrotranviario e la cantieristica navale. Anche per tale motivo l'azienda ha cambiato la propria denominazione negli anni ottanta da SATI (Società Articoli Tecnici Industriali) in Pantecnica (cioè "tutto tecnica"), a sottolineare l'estrema versatilità di un gruppo capace di consolidare il proprio fatturato a nove milioni e mezzo di euro nel 2018.

"Il settore metroferrotranviario rappresenta oggi oltre il 50% del nostro fatturato, ma ad esempio quelli dei dispositivi alimentari, medicali e nautico si stanno rivelando delle preziose opportunità, con prospettive di crescita interessanti" prosegue Fatigati. Pantecnica è molto attiva anche nella ricerca, nonché attenta al sostegno di start-up emergenti, capaci di sposare gli ideali del fondatore. Con un impegno che va dal 3 al 5% del fatturato reinvestito, l'azienda può sostenere progetti in collaborazione con il Politecnico di Milano, come ad esempio la start-up denominata "Phononic Vibes". Il gruppo ha sede nel nuovo complesso di Rho, può contare su 30 dipendenti e guarda alla green-energy con entusiasmo: "vogliamo dare il buon esempio e per questo stiamo seriamente valutando l'installazione in azienda di pannelli fotovoltaici e di colonnine di ricarica per veicoli elettrici - racconta Fatigati - senza tralasciare il nostro impegno verso la Corporate Social Responsibility con il sostegno a Casa Vidas ed a One Ocean Foundation. Passione per il lavoro, professionalità, competenza, ricerca e orientamento verso il futuro. I valori trasmessi dal fondatore sono oggi la guida per lo sviluppo e il consolidamento: "le prospettive per il 2019 sono molto buone - conclude Fatigati - come confermato dal portafoglio ordini acquisiti. Contiamo di eguagliare i risultati ottenuti e se possibile di superarli".



## Italcoppie Sensori: 40 anni di successi

Innovare per combattere la crisi.

Investire, esportare. Sono queste le parole chiave per comprendere il successo di Italcoppie Sensori, azienda operante nel settore della componentistica per sensori di temperatura, che festeggia i suoi primi 40 anni con il fatturato più alto della sua storia: 20 milioni di euro. "Oggi in azienda siamo in 120 e sono felice che si possa considerare compiuto l'avvicinamento generazionale mediante l'inserimento definitivo dei miei figli Pietro e Mario. Due ingegneri che si occupano rispettivamente del marketing e dell'ufficio tecnico produttivo. Sono entrati verso la fine degli anni novanta, determinando il periodo di maggiore sviluppo della nostra attività. Abbiamo anche una sede distaccata in Tunisia" racconta Canzio Noli, fondatore dell'azienda e pure lui ingegnere. Italcoppie Sensori ha attraversato in questi 40 anni varie vicende societarie che ne hanno rafforzato la struttura, proiettandola a livello europeo. "Il nostro mercato di riferimento è certamente l'Europa - dichiara Noli - con la Germania in testa, nazione che apprezza l'alto tasso di innovazione dei nostri prodotti". L'export rappresenta, da solo, circa il 46% del fatturato aziendale quasi tutto in Europa. L'innovazione aziendale di Italcoppie si può riassumere in tre punti fondamentali:

- 1) - Innovazione di prodotto: mentre prima era il cliente a commissionare un determinato componente, oggi è l'azienda a proporre direttamente in catalogo, standardizzando così la propria offerta capace di soddisfare le più disparate esigenze.
  - 2) - Innovazione di mercato: "Il mercato del nostro settore è sempre stato concepito in termini artigianali ossia passivo (dimmi come la vuoi che te la faccio). Oggi siamo diventati soprattutto propositivi (spiegammi il tuo problema che te lo risolvo)".
  - 3) - Innovazione di processo: l'apparato produttivo di Italcoppie Sensori si basa su sistemi altamente automatizzati, grazie a macchine progettate e costruite direttamente all'interno dell'azienda. Queste innovazioni tecnologiche hanno portato Italcoppie Sensori a fornire prodotti semilavorati anche a diversi concorrenti europei (oltre che italiani), per oltre il 10% del nostro fatturato totale. Come ricorda l'Ing. Noli: "Questo per noi equivale ad un riconoscimento di qualità che proviene dalla clientela più esigente ed è per noi motivo di grande soddisfazione".
- Fra le innovazioni di prodotto degli ultimi anni si deve ricordare la Linea EVO la cui novità consiste nell'introduzione all'interno del sensore di un componente elettronico per l'amplificazione del segnale trasmesso. L'andamento del fatturato dell'annata 2018 è di una crescita del 13% rispetto all'anno precedente. Le aspettative per gli anni 2019 e successivi sono di mantenere se non incrementare la crescita media degli ultimi anni.



CANZIO NOLI



## Nicolazzi: l'arte del bello nel rubinetto 100% Made in Italy



Quando un accessorio diviene il compagno di una vita e la sua bellezza arricchisce il vivere quotidiano, allora si può considerare essenza fondamentale di un'ideale estetico. Un ideale che ha guidato Bruno Nicolazzi a creare Officine Nicolazzi, che dal 1960 produce rubinetti di qualità. "Ho iniziato come tornitore per terzi, poi ho deciso di mettermi in proprio inseguendo un sogno. Far diventare il rubinetto un oggetto di bellezza" - racconta Bruno Nicolazzi. Per questo motivo tutto è fatto in Italia, dal disegno

fino alle 20 finiture possibili per ogni rubinetto in catalogo. "I rubinetti li ho disegnati tutti io - aggiunge il fondatore ancora oggi saldamente alla guida dell'azienda - seguendo anche le richieste dei miei clienti". Con un fatturato di 12 milioni di euro e 75 dipendenti, Nicolazzi SPA opera oggi soprattutto all'estero, che rappresenta il 94% del fatturato annuo. "Lavoriamo bene dove il cliente capisce che spendendo poco di più, si acquista un prodotto più longevo nel tempo; dove la bellezza è ancora un valore, un plus, la nostra azienda trova un interlocutore ideale. L'Europa ci richiede soprattutto un prodotto classico, gli Stati Uniti un prodotto più moderno, mentre la Russia è in prima linea per quanto riguarda le finiture più pregiate. I nostri rubinetti arrivano fino all'altra parte del mondo, in Australia e Nuova Zelanda", dichiara Nicolazzi. Svariate le linee in catalogo, che possono essere impreziosite anche con l'aggiunta di pietre preziose, cristalli e finiture in oro a 24K. "I materiali che utilizziamo sono tutti italiani - sottolinea Nicolazzi - così come le pietre preziose, la ceramica, l'ottone. Abbiamo 4 impianti galvanici automatizzati per le nostre finiture, con un appositamente dedicato alla realizzazione di 3 differenti tipi di oro". Comprendere che il rubinetto è qualcosa da vivere quotidianamente è la missione finale dell'azienda, che non a caso utilizza il nome di "Officina". Siamo di fronte a una moderna bottega artigiana, dove il sapere si tramanda di generazione in generazione e dove la macchina è ancora considerata un ausilio e non un sostituto della mano sapiente dell'uomo. "I nostri prodotti possono durare una vita. Basti pensare che i pezzi di ricambio che produciamo possono essere utilizzati benissimo anche con i nostri primi modelli degli anni settanta. Chi compra un nostro rubinetto oggi, compra anche un pezzo della nostra storia", conclude Bruno Nicolazzi.

