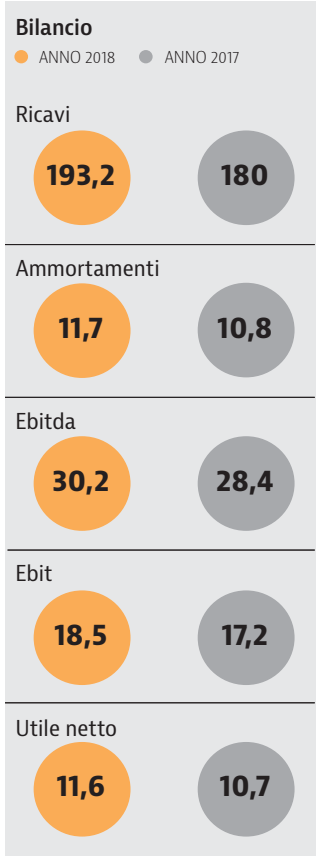
Metal Work accelera negli Usa: acquisita la American Cylinder

Numeri record sotto la guida dei manager del trust I ricavi salgono a 193 milioni utile netto a 11,6 milioni

Pneumatica

Anita Loriana Ronchi

METAL WORK



Dati in milioni di euro infogdb

CONCESIO. «Prima fare, poi dire». La filosofia del fondatore Erminio Bonatti è come un faro che guida il cammino della Metal Work. I dati consolidati sono «da record» e, appena la settimana scorsa, la società di Concesio ha siglato l'acquisizione della statunitense American Cylinder Inc, nei pressi di Chicago, specializzata in cilindri pneumatici di piccolo diametro. Un'operazione «molto importante», all'interno del Piano di sviluppo 2025, che prevede la possibilità di effettuare acquisizioni purché rispondenti al doppio parametro finanziario e di «digeribilità» da parte della struttura aziendale. Eppure bisogna mantenere il «basso profilo», sottolinea Daniele Marconi, assieme a Valentino Pellenghi e Giampietro Gamba, i tre manager indicati dal trust e che da 18 mesi è alla guida della Metal Work, dopo la scomparsa del presidente.

I tre manager. Da sinistra Pellenghi, Marconi e Gamba

I numeri. I dati di bilancio fotografano un 2018 entusiasmante, sull'onda del trend inaugurato nel 2013: un aumento del +7% dei ricavi, con 193 milioni contro i 180 milioni del 2017; utile netto pure in crescita a 11,6 mln (+7%); margine Ebitda a 30 mln (+4%) e tax rate del 27% (2017: 28,3%). Nel 2018 sono stati realizzati investimenti per più di 25 milioni (una parte cospicua, il 4% del venduto, in ricerca&sviluppo): «Sono quasi 50 milioni, se consideriamo gli ultimi tre anni e 70 negli ultimi quattro» riferiscono nella sede di Metal Work. E si amplia pure il numero dei dipendenti, che passano a 1.109 e 1.142 con gli interinali (erano 1.023 nel 2017).

50 società. Il gruppo oggi è presente in tutto il mondo, con una galassia di 50 realtà, inclusa la capogruppo: ha 17 consociate commerciali in Italia, 25 controllate estere in altrettanti Paesi ed altre 7 controllate italiane attive di tipo produttivo. L'acquisizione dell'American Cylinder, che fattura circa 5 milioni di dollari, è stata effettuata tramite la consociata Metal Work Pneumatic di Dallas: «Si tratta di una sinergia molto rilevante, che ci permetterà un completamento di gamma e di crescere più velocemente sul mercato americano - commenta Marconi -. Guardiamo già ad altri mercati, in particolare alla Germania, e stiamo cercando soluzioni adeguate, magari attraverso un'altra acquisizione. Naturalmente ci vorranno anni».

Se il colosso di Concesio continua ad incrementare il fatturato e ad affermarsi sempre più «coi clienti che contano», c'è consapevolezza da parte dei manager che «il 2019 non sarà uguale al 2018»: «Siamo fiduciosi nel futuro, sappiamo che sarà un anno di consolidamento, ma non avremo grosse difficoltà». Merito della visione di Bonatti, che ha centrato l'attività sui tre cardini dell'innovazione di prodotto (è nata da poco la nuova gamma di valvole in ottica 4.0), dei processi da governare in uno scenario estremamente competitivo e dell'espansione sui mercati. Altra caratteristica fondamentale il coinvolgimento delle persone, che sono «al centro del progetto». «Ad un anno e mezzo dall'avvio della nuova governance, possiamo dirci soddisfatti - rimarcano Pellenghi e Gamba -: la strategia si è rivelata vincente e si è creato un clima tra dipendenti, management e proprietà positivo. Risolvere i conflitti internamente è costruttivo, lo è stato ancor più negli anni di crisi». //