

Venerdì 3 dicembre 2021

# Tornano meccanica, fusioni e schede Ite ma rilancia sulla filiera a chilometro zero

## Meccanotessile

Riportate in Italia alcune forniture finora gestite in Cina, Giappone, Germania

L'ad Ghilardi: «Flessibilità e qualità offerte dal territorio cruciali per competere»

Luca Orlando

Il furgone esce dalla fabbrica. Si immette sulla Statale. Inizia il viaggio verso il cliente. Inizia e già finisce, in realtà, perché appena 800 metri più in là incontra Ite ma, destinazione finale per i componenti plastici che trasporta. Se non la regola, per il gruppo bergamasco del meccanotessile, questa procedura non è certo l'eccezione. Arrivando a valere ben il 49% dei propri acquisti (nel complesso un centinaio di milioni all'anno), i 151 fornitori della provincia di Bergamo rappresentano l'asse portante della filiera a chilometro zero che Ite ma sviluppa da anni, strategia che ora si rafforza ulteriormente. Fusioni, parti meccaniche, circuiti stampati e accessori per telaio sono solo alcuni dei componenti in fase di reshoring o già "reimpatriati" da altri paesi, forniture previste in passato da Cina, Slovacchia, Germania e Giappone che ora sono localizzate in Italia. «Il legame con il territorio - spiega l'ad Ugo Ghilardi - da

sempre caratterizza le nostre produzioni e la nostra fortuna è quella di poterci avvantaggiare di competenze locali uniche al mondo. Covid e crisi delle supply chain globali hanno dato più valore a questa scelta, perché in termini di velocità di risposta e flessibilità le catene corte aiutano. Se in questo periodo complesso siamo sempre stati in grado di produrre senza mai subire fermi produttivi lo dobbiamo in gran parte proprio ai nostri fornitori locali». Se dalla provincia di Bergamo Ite ma acquista quasi la metà di ciò che occorre per i suoi telai, allargando lo sguardo alla Lombardia e all'intera Italia, in termini di quota nazionale degli acquisti si arriva attorno al 78%. Livello destinato a salire ancora. «Stiamo riportando in Italia acquisti annui per almeno un milione - spiega l'ad - ma non vogliamo fermarci qui. La spinta della circolarità è un'occasione in più e a tendere la quota estera sarà al massimo del 15%». Il che, ai valori attuali, vale un reshoring aggiuntivo annuo di acquisti per circa sette milioni. Se il boom dei noli, con prezzi decuplicati in pochi mesi, ha fatto spostare le soglie di economicità, è però il tema della qualità ad essere dominante nell'orientare le scelte, con Bergamo e l'Italia in grado di approfittare di questa situazione. «Quando un partner tedesco ci ha comunicato di poter spedire accessori (quadri licci ndr.) solo in 14 e non più in 8 settimane - aggiunge l'ad - abbiamo deciso di puntare su un fornitore della Val di Scalve, qui vicino. E i clienti che hanno provato questi componenti, oltre un migliaio di euro in valore per ogni telaio, hanno deciso

persino di ordinarne volumi in più per aggiornare in questo modo i telai acquistati in passato. Insomma, un successo assoluto». La continuità produttiva ha dato modo ad Ite ma di approfittare del balzo della domanda globale, puntando ad avvicinare il record di ricavi, oltre i 300 milioni, con il sito di Colzate impegnato ormai da tempo quasi al massimo della capacità produttiva, più di 80 telai alla settimana. «Anche se non ci siamo mai fermati - commenta l'ad - potendo disporre di tutti i componenti necessari avremmo potuto fare anche di più. Ad ogni modo il trend è estremamente positivo e siamo fiduciosi anche per il prossimo anno. Al momento abbiamo ordini che coprono già tutto il primo semestre 2022. Certo, resta il tema delle supply chain e dei rincari: noi abbiamo adeguato i listini ma ribaltare integralmente a valle gli aumenti è impossibile». Il rafforzamento della filiera locale intanto prosegue anche per via diretta, con Ite ma a rilevare il 40% ancora non detenuto di Laminflex, produttore di materiale composito per telai a pinza, asset strategico per sviluppare prodotti innovativi. Azienda da 20 milioni che punta ad un quasi raddoppio entro il 2026. «Il rapporto costruttivo tra grande azienda e Pmi è decisivo - aggiunge l'ad - perché ogni volta che vendiamo un nostro prodotto nel mondo a "vincere" è l'intero territorio. Ecco perché l'incontro annuale che avremo a breve con i nostri fornitori non è per nulla rituale o celebrativo. Ma è un modo per condividere idee, obiettivi e percorsi di innovazione».



**Il made in Italy vale già ora il 78% degli acquisti del gruppo bergamasco ma in prospettiva arriverà all'85%**



## Industria

Ite ma accorcia la filiera, reshoring meccanica —p.21