

Obiettivo crescita costante Una 2^a generazione dalle idee chiare

Il caso di M.T. Srl

Intervista di **Valeria Vitale**



Una realtà imprenditoriale che dalla sua nascita, nel 1972, fa dell'innovazione e della qualità i suoi punti cardine per lo sviluppo: è **M.T. Srl**, sita in S. Giovanni in Marignano (RN). Un'impresa il cui core business è la produzione di portautensili statici e motorizzati per centri di tornitura a controllo numerico, ma che svolge anche da sempre lavorazioni meccaniche conto terzi, tenendosi aggiornata sulle esigenze del mercato e le evoluzioni tecnologiche. M.T. Srl di recente ha festeggiato i **50 anni di attività**, e ad oggi conta 119 dipendenti, con un fatturato che si aggira intorno ai 29 milioni di euro. **Al comando la seconda generazione**, rappresentata da **Gianluca Marchetti**, 51 anni, Amministratore Unico e figlio del fondatore Terenzio Marchetti.

Gianluca, ripercorriamo i punti salienti ed evoluzione di M.T. Srl

L'azienda nasce nel 1972 ad opera di mio babbo Terenzio, che iniziò a lavorare come contoterzista per aziende appartenenti al settore della meccanica,

annoverando collaborazioni anche con nomi prestigiosi, come ad esempio, nel settore automotive, per Maserati, Bugatti, Lamborghini. **Crescendo di anno in anno**, cominciammo a collaborare con tante aziende in tutti i settori possibili e immaginabili, per arrivare nel **1996** alla **svolta**: in quell'anno infatti comprammo il primo tornio a controllo numerico dotato di torretta motorizzata e decidemmo di provare a realizzare da soli i portautensili che ci servivano per le nostre lavorazioni. Producemmo i primi 5/10 pezzi e nel 2002 avevamo già il primo rivenditore straniero negli Stati Uniti d'America. **L'azienda è cresciuta tantissimo e in maniera costante, in tecnologia, investimenti, numeri**: attualmente abbiamo 119 dipendenti e dovremmo chiudere l'anno con un fatturato intorno ai 29 milioni di euro, in netta crescita rispetto all'anno scorso. Esportiamo in tutto il mondo e abbiamo due filiali, una in Russia e una in Giappone, ma la produzione è tutta Made in Italy. Io rappresento la seconda generazione, ma all'interno di M.T. Srl comincia già ad esserci la terza, con la presenza della mia prima figlia, che ha 24 anni.

Parliamo di continuità intra-generazionale: come si è svolto il passaggio dalla 1^a alla 2^a generazione e come immagina l'approccio alla terza?

Sicuramente in questo momento ci sono delle difficoltà che quando io sono entrato nel mondo del lavoro non c'erano, e altrettanto sicuramente chi viene dopo di me dovrà fare di più per ottenere qualcosa di diverso e crescere: l'impegno che ci vorrà sarà ancora maggiore, insomma. Ma ritengo che se c'è la volontà di crescere e di impegnarsi i problemi si superino. **Il problema per me è stato affrontare il passaggio**, perché avere un genitore che ti segue, che è colui che ha creato l'azienda e la conosce a



Gianluca Marchetti
Amministratore Unico

360°, da un lato ti pone al riparo da certe problematiche, ma dall'altro, quando ti trovi da solo, fatichi un po'. **Prendere le redini non è stato facile**, ma proprio grazie a mio padre avevo basi ottime, quindi dopo un periodo di 6/8 mesi che potrei definire di "asestamento", tutto è filato liscio. C'è da dire anche che io avevo iniziato a lavorare in azienda da ragazzino, e poco più che 20enne ero già socio: **si è trattato di un passaggio generazionale vissuto** comunque **gradualmente**, con un affiancamento molto importante, e questo mi ha di certo aiutato in seguito. Tutto ciò al giorno d'oggi è reso impossibile da una serie di fattori e quindi mi rendo conto di fare più fatica a seguire mia figlia, di quanta potesse farne mio padre per seguire me.

Nonostante le difficoltà iniziali, ha condotto al meglio il percorso iniziato da suo padre. Di cosa è più fiero?

Sto guidando l'azienda da solo da circa 6 anni e la mia forza è stata appunto quella di riuscire a proseguire il lavoro iniziato con mio babbo, mantenendo saldo il percorso di crescita cominciato insieme a lui, anzi penso di averlo migliorato perché **in quasi 6 anni sono riuscito a raddoppiare il fatturato e il numero dei dipendenti** che oggi lavorano con noi. Non mi prendo tutto il merito perché era un lavoro programmato negli anni, e io ho beneficiato di questa preparazione iniziale. Quello che ci permette di rimanere sul mercato ed essere riconosciuti come un'azienda leader, oggi come oggi, è la qualità del nostro lavoro e soprattutto le risposte che diamo al mercato, quindi l'assistenza che diamo ai nostri clienti, che è immediata. Un'altra cosa di cui sono orgoglioso è che, se all'inizio noi copiavamo gli altri, adesso sono gli altri che copiano i nostri prodotti: non posso che essere fiero del rispetto che hanno nei nostri confronti e del fatto che si colga appieno che **ormai M.T. Srl ha un'identità ben precisa**. Consideri che ad oggi siamo l'unica azienda del nostro settore che presenta brevetti quasi tutti gli anni, e questo non è poco.

Deduco che M.T. Srl sia praticamente da sempre in una fase di costante sviluppo.

Sì, esattamente: ci muoviamo continuamente, sia con investimenti che riguardano i macchinari, sia dando vita a progetti nuovi da proporre sul mercato. Tutto ciò ci permette di andare avanti ed essere sempre più considerati dai grandi costruttori a livello mondiale.

Parliamo di sfide: quali sono quelle maggiori affrontate in questi 50 anni?

La sfida più grande è stata quella di riuscire a superare la crisi del 2009/2010 che è stata davvero molto impegnativa, uno degli "scogli" più grossi degli ultimi anni. **Oggi invece la sfida è quella di riuscire ad essere competitivi**, e non è così semplice perché abbiamo delle situazioni di mercato che sono veramente pesanti: noi come azienda ci troviamo nel mezzo, ci chiedono di fare da "cuscinetto", poiché da una parte dobbiamo assorbire gli aumenti che ci impongono i grandi gruppi, ai quali non possiamo sottrarci se desideriamo continuare a lavorare; dall'altra parte abbiamo i grandi distributori di macchine di impiantistica che dicono di non poter riversare gli aumenti sui loro clienti, caricando noi anche di questo aggravio. Tali questioni, che incidono quotidianamente sul nostro lavoro, sono ovviamente motivo di attriti e preoccupazione. Altra sfida, che secondo me sarà la sfida maggiore in futuro, è la **questione legata alla manodopera**: attualmente facciamo molta fatica a trovare disponibilità di personale, ancora di più che sia qualificato. Seguiamo tre istituti tecnici della nostra zona, dove io mi reco personalmente a fare lezione una volta al mese, e inoltre abbiamo creato, insieme ad altre due imprese sempre del settore metalmeccanico, un progetto che si chiama **Industry 4 School**: l'iniziativa prevede di portare gli studenti degli ultimi due anni delle superiori all'interno delle nostre aziende per trasmettergli quello che è il nostro mondo, orientandoli nella scelta del lavoro o dell'eventuale prosecuzione degli studi. Nonostante ciò, sia l'anno scorso che quest'anno non siamo riusciti a reclutare nemmeno un dipendente. Il problema è anche che negli istituti tecnici si iscrivono sempre meno persone. Si dovrebbe far comprendere che, anche se le aziende si tecnologizzano sempre di più, di pari passo con il



loro sviluppo tecnologico resta il fabbisogno di personale adatto e preparato per gestire tali processi di sviluppo, ed è questo che manca.

Che tipo di strategie avete utilizzato nel tempo per la crescita aziendale?

Abbiamo spinto molto l'azienda in questi anni sotto il profilo della comunicazione, abbiamo fatto pubblicità anche all'estero, e sui giornali di settore. Non tralasciando la comunicazione diretta quando possibile, come il progetto di cui ho parlato prima: recarsi nelle scuole per istruire gli studenti in modo più preciso e realistico su cosa significhi una realtà imprenditoriale come la nostra. Internamente, abbiamo cercato di automatizzare dove potevamo la nostra azienda perché chiaramente ci sono alcuni lavori, di bassa manovalanza, che oggi l'uomo non deve più fare, anche perché non si trova il personale adatto per il loro svolgimento.

M.T. Srl e posizionamento sul mercato: cosa ci può dire?

Noi ad oggi siamo il **quarto produttore al mondo di utensili motorizzati** e veniamo considerati dai nostri colleghi, insieme ad un'azienda giapponese, uno dei produttori più importanti a livello di qualità. Sono molto soddisfatto, perché stiamo dimostrando la nostra credibilità. Sono innamorato del mio lavoro, dopo 14 ore vado a casa e non sono stanco. Penso che si possa sempre migliorare e non ci si debba mai fermare, ma finora rifarei tutto quello che ho fatto, è stato un percorso vincente.

Mi svela una sfida che sta affrontando ora?

La sfida più grossa che ho in mente in questo momento, per poter crescere ancora di più, è quella di riuscire a vendere i miei prodotti aumentando la mia quota di mercato in due aziende leader del nostro settore, le due realtà più grandi al mondo che fanno macchine utensili.

Obiettivi a breve e lungo termine?

Nei prossimi 3/5 anni punto a raddoppiare la produzione che facciamo oggi, a trovare dei partner che mi diano più quote di mercato, e di conseguenza crescere sempre costantemente. Infine, quello che vedo profilarsi all'orizzonte è la **necessità di fare sinergia con altre aziende** o uguali o molto simili a noi, perché altrimenti i grandi gruppi a lungo andare ci soffocheranno. Si tratta di un obiettivo prioritario: credo che espandersi in questo senso sia la "chiave" per rimanere in piedi sul mercato in futuro.



Gianluca Marchetti