

DAI TRENI AGLI AEREI

Cresce il peso della business unit di Metra che si indirizza all'industria con un'offerta sempre più ricca e qualificata, grazie allo specifico know how e alle possibilità tecnologiche della pressa da 6050 tonnellate, e supportata da una serie di servizi pre e post vendita

In queste settimane è l'argomento del giorno in senso positivo. L'A380, il nuovo jumbo dell'Airbus, dal 27 aprile sta solcando i cieli per una serie di test di volo con il suo carico di record e l'onere e l'onore di rivoluzionare il modo di volare dei prossimi 20-30 anni. Questo aereo, il più grande del mondo con una capacità di trasporto di quasi 900 passeggeri, è un gioiello della tecnologia, frutto della collaborazione e del contributo di tante aziende all'avanguardia nella tecnica e nei processi. Tra queste Metra.

«In modo indiretto - tiene a precisare Alberto Pomari, direttore commerciale della divisione industriale dell'azienda bresciana. Alcuni componenti dell'arredamento interno e dell'equipaggiamento di questo aeroplano sono stati ottenuti dalla combinazione di nostri profilati estrusi, distribuiti in esclusiva dall'inglese Metalweb, che può vantare una grande esperienza e una prolungata presenza in questo settore».



Alberto Pomari, direttore commerciale della divisione industriale di Metra, con i suoi collaboratori.

Progettare: *Una bella soddisfazione comunque.*

Pomari: Direi proprio di sì perché alla base della scelta dei nostri profilati c'è l'utilizzo del processo di estrusione che, rispetto alla pressofusione, ha permesso la realizzazione di componenti che presentano la stessa leggerezza, ma una maggiore resistenza. Anche dal punto di vista economico le ristrette tolleranze dei profilati, consentite dalla pressa da 6050 tonnellate, si sono rivelate vincenti in termini di costi di produzione. E, cosa non da poco, questa commessa rappresenta un ulteriore riconoscimento dell'attività della divisione industria di Metra.

Progettare: *Perché questa precisazione?*

Pomari: Da alcuni anni la nostra organizzazione commerciale prevede due business unit, una che si indirizza al set-

tore dell'edilizia e l'altra, appunto, a quello dell'industria. Nel 2004 il loro contributo al raggiungimento di un fatturato consolidato di 216 milioni di euro è stato sostanzialmente equivalente. Il risultato 2004 rappresenta una crescita del 5,8% rispetto a quello del 2003, ottenuto con una produzione di 56.000 tonnellate di estrusi contro una capacità produttiva installata di circa 70.000. Al consolidato Metra vanno aggiunti i circa 35 milioni di euro della consociata canadese Altex. Entrambe le business unit hanno registrato in questi anni trend positivi, ma l'industria, grazie al grande sviluppo delle applicazioni dell'estruso in alluminio soprattutto nei settori dei trasporti, della meccanica e dell'elettronica, è stata maggiormente favorita; anche in Metra ha, per questi motivi, conquistato un peso relativo sempre maggiore.



Componenti dell'arredamento interno e dell'equipaggiamento dell'A380, il più grande aereo del mondo, sono realizzati con profilati Metra.

Progettare: *In quali ambiti specifici Metra fa sentire maggiormente la sua presenza?*

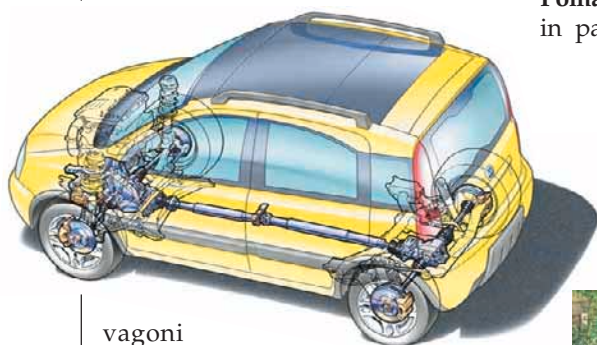
Pomari: Certamente quello ferroviario. Metra è l'interlocutore privilegiato dei più grossi costruttori europei di treni, da Ansaldo Breda a Alstom, con i quali ha definito alcune commesse veramente importanti. L'ultima in ordine di tempo riguarda la fornitura degli estrusi in alluminio che andranno a comporre le parti strutturali di 140

Progettare: *Più standard o più speciale?*

Pomari: Lo standard ormai pesa per Metra solo pochi punti percentuali del suo fatturato, perché trattandosi normalmente di prodotti ai quali non sono richieste particolari caratteristiche qualitative, estetiche e meccaniche, presentano un basso valore aggiunto e sono appannaggio di chi pratica il prezzo più basso. Un esempio eclatante degli effetti di una concorrenza esasperata è quello dei cerchi per biciclette "economiche": un mercato in cui il valore aggiunto dell'estruso è stato progressivamente distrutto.

Progettare: *Su quali mercati Metra opera principalmente?*

Pomari: La quota realizzata all'estero, in particolare Germania, Spagna e



Importanti settori di sbocco per Metra sono rappresentati dall'automotive e dai trasporti.

vagoni per un totale di 20 trenes modulares che la Alstom costruirà in Spagna. Dal punto di vista tecnologico si tratta dell'ennesima sfida che l'azienda ha saputo vincere grazie alla leadership nel mercato degli estrusi di grandi dimensioni. Questa posizione è stata ottenuta sicuramente per le caratteristiche tecniche della nuova grande pressa, esaltate dal massimo impegno del nostro personale in tutte le fasi del processo: dalla selezione delle materie prime alla realizzazione delle attrezzature, alla produzione vera e propria attraverso tutta una serie di severi controlli che attestano la conformità dei prodotti alle specifiche imposte.



Gran Bretagna, ha raggiunto il 35% del fatturato e continua a crescere. Il merito di questi risultati è da ascrivere alla presenza in questi Paesi di una piccola, ma efficiente rete di funzionari, agenti e distributori locali, preparati, motivati e in grado di comprendere e adattarsi alle esigenze dei singoli mercati e dei singoli clienti.

Siamo in grado di approcciare anche altri mercati dalle grandi potenzialità come la Polonia, la Romania e gli altri Paesi dell'Est Europa; guardiamo con interesse alle opportunità che vengono dalla Russia e prestiamo la massima attenzione alla Cina, che abbiamo avuto modo di conoscere direttamente. Per fortuna alla mostruosa capacità produttiva, i cinesi non riescono ad abbinare conoscenze, capacità e risultati adeguati.

Progettare: *Un problema che ha penalizzato non poco l'andamento dell'economia è stato il fortissimo aumento del costo di molte materie prime. Questo fenomeno ha riguardato anche l'alluminio?*

Pomari: Direi proprio di no principalmente perché non sussistono le condizioni che possono innescare fenomeni speculativi come quelli che hanno interessato l'acciaio, il rame, lo stesso petrolio: la domanda di alluminio si è mantenuta sostanzialmente stabile; la bauxite, dalla quale si ricava l'alluminio, è abbondante e uniformemente distribuita su tutta la crosta terrestre; non ci sono monopoli né problematiche particolari di produzione.

A queste considerazioni vanno sommati, soprattutto per le aziende europee consumatrici di prodotti in alluminio, gli effetti combinati del deprezzamento del dollaro, moneta con cui l'alluminio è trattato alla Borsa di Londra, nei confronti dell'euro e le politiche commerciali di molti produttori, disposti a contenere i prezzi e ridurre i margini pur di acquisire ordini.

Progettare: *Quali sono i punti di forza che caratterizzano l'offerta di Metra rispetto alla concorrenza?*

Pomari: Prima di tutto una visione strategica di lungo respiro che ha portato la proprietà a decidere di effettuare in questi anni forti investimenti, primo fra tutti l'acquisto della pressa da 6050 tonnellate. Questa permette di porci in modo alternativo rispetto a produttori multinazionali e ad aziende molto più complesse e più organizzate della nostra e di occupare le primissime posizioni in Europa per quanto riguarda la capacità produttiva, il fatturato e i risultati economici nel suo complesso. In secondo luogo la gamma dell'offerta che è racchiusa in un range che spazia da prodotti di 60 grammi al metro lineare fino ai 30 chili. Decisamente importante la specializzazione nella produzione di alcune leghe. Infine, ma non ultimo, l'ampiezza del servizio che accompagna il cliente in tutte le fasi che precedono e seguono la produzione vera e propria. Siamo in grado di fornire assistenza tecnica con un team di ingegneri che collaborano con i clienti per trasferire nella progettazione dei loro prodotti le qualità intrinseche dell'alluminio. Un servizio Internet permette un dialogo continuo tra azienda e cliente: dal caricamento ordini all'avanzamento ordini, dalla consegna alla fatturazione. Siamo in grado di eseguire attraverso un'azienda consociata, la Compal, curvature complesse di profilati di grandi dimensioni e lavorazioni meccaniche su barre fino a 16 metri di lunghezza per consegnare pezzi e componenti praticamente finiti.

L'Alcolors, altra azienda del gruppo, è in grado inoltre di effettuare un vastissimo raggio di finiture superficiali, che vanno dall'ossidazione anodica, alla verniciatura in polveri fino alla più recente finitura "effetto legno", ottenuta attraverso un sofisticato processo di sublimazione.

Progettare: *Come valuta la concorrenza di Metra?*

Pomari: Il mercato italiano degli estrusi è stimato in circa 450.000 tonnellate, totalmente coperto da una produzione nazionale che è di circa 470.000 tonnellate a fronte di una potenzialità produttiva di 850.000 tonnellate grazie a 118 presse installate in una cinquantina di aziende. Ciononostante assistiamo all'installazione di



La pressa da 6050 tonnellate della Breda Danieli installata in Metra nel 2002.

nuove macchine e alla creazione di nuove aziende, spesso finanziate con risorse pubbliche, che si propongono con prodotti di bassa qualità, prezzi ridotti e margini sempre più ristretti. Pur collocandosi su piani diversi dal nostro in termini di dimensioni, organizzazione, qualità, queste aziende creano nel mercato una forte turbativa che può avere l'effetto di distogliere l'attenzione degli operatori dalla complessità dei prodotti e dal livello del servizio che siamo in grado di offrire, dalla qualità e dai controlli che li assicurano, dai macchinari dell'ultima generazione necessari per produrli. Negli altri Paesi europei tale processo è avvenuto in modo meno marcato; in certi Paesi come per esempio l'Inghilterra, abbiamo assistito addirittura alla riduzione della ca-

pacità produttiva e chiusura di impianti. Rimane da osservare che la moneta unica pare aver livellato in Europa i prezzi dei prodotti di basso livello, rendendo le aziende italiane meno competitive rispetto al passato e pertanto estremamente aggressive sul mercato interno. In sostanza le aziende italiane che prima dell'avvento dell'euro basavano la loro politica di vendita per l'export, giocando sulla svalutazione dei cambi della lira e quindi sui prezzi di vendita, sono quelle che oggi soffrono e maggiormente soffriranno l'attuale situazione. Le aziende che, come Metra, hanno per tempo intuito tale evoluzione e hanno investito concretamente in nuove tecnologie ed hanno modificato il proprio approccio commerciale al mercato europeo, sono quelle che oggi possono guardare al futuro con maggiore ottimismo e fiducia. Metra vuole proporsi sempre più come fornitore strategico per clienti che richiedono competenza e capacità tecnologica; questo però significa impegno ed attenzione costante in un mercato difficile ed in continua evoluzione, dove tutti sono accomunati da una grande aggressività commerciale

Progettare: *Come vede il futuro prossimo venturo?*

Pomari: Se dipendesse soltanto da Metra, per quanto abbiamo detto, dovrei essere tutto sommato fiducioso. Il settore ferroviario presenta ottime prospettive sia in Italia che all'estero, nell'industria automobilistica il crescente impiego di alluminio compensa il rallentamento della domanda di automobili, l'industria continua a proporre problematiche alle quali rispondiamo con soluzioni che fanno valere tutte le nostre capacità. Purtroppo le minacce sono possibili e possono venire dalle difficoltà che i nostri clienti incontrano a operare su mercati sempre più globali, dove sempre più spesso si invoca il diritto alla liberalizzazione del commercio, ma non si tiene conto del dovere di rispettare le regole.

readerservice.it n. 51