

La storia/Meccanica

«Spalle larghe per crescere ancora»

Marsilli, export al 90%. E nuove chance con un fondo nel capitale

Ci vogliono esperienza, mestiere e tanti sacrifici, non certo magia. Gian Battista Parati spiega così il successo di Marsilli, azienda cremonese attiva nel settore della micromeccanica, di cui è amministratore delegato. Nata nel 1938 come produttrice di bobinatrici, oggi Marsilli ha ampliato la gamma di servizi offerti: «Non ci occupiamo più solo di fornire la macchina che avvolge il filo, ma garantiamo l'intero processo che porta al prodotto finito grazie a un percorso di co-design con il cliente».

Con 280 dipendenti, 72 collaboratori e oltre 52 milioni di euro di giro d'affari nel 2012, Marsilli è una di quelle aziende che hanno saputo non solo affrontare a testa alta la crisi, ma anche farne tesoro. «Dal 2010 il nostro



Qui Cremona
Gian Battista Parati, alla guida del gruppo Marsilli

fatturato è aumentato del 50% e negli ultimi quattro anni abbiamo assunto 70 persone, in gran parte giovani — spiega Parati —. Il know-how è il nostro capitale: nel 2009, quando la crisi si è fatta sentire più intensamente, abbiamo firmato un accordo interno di riduzione dello stipendio, partendo dalla direzione. Solo così potevamo mantenere intatto il potenziale delle nostre risorse umane». Una scelta ambiziosa che ha ripagato a stretto giro con nuove sfide da tutto il mondo, tanto che oggi l'export

Marsilli pesa per oltre il 90% sull'intera produzione. «Il 50% delle commesse arriva dal mercato dell'auto — continua Parati —. Bosch, Continental e Trw sono nostri clienti, cui si aggiungono quelli dei settori degli elettrodomestici e dell'elettromeccanica come Siemens e Schneider».

Investimenti in ricerca e sviluppo e attenzione per il cliente anche nella fase post-vendita, fanno di Marsilli un'azienda attiva su un duplice fronte: in Italia per la fase progettuale e produt-

52

milioni

Il giro d'affari del gruppo cremonese, attivo nella micromeccanica.

Ha 280 dipendenti e 72 collaboratori

tiva, e in molti altri paesi per garantire un'assistenza tempestiva in caso di problemi tecnici. Una logica che spinge Marsilli a seguire fisicamente i suoi clienti: in Cina, ad esempio, dove è sbarcata solo 18 mesi fa, ma già pensa di aprire un altro ufficio, nella Cina continentale perché molte aziende si stanno spostando dalla costa, ma anche in India, Russia e Corea, un mercato che Parati definisce «ancora embrionale ma dalle grandi possibilità».

«Dopo anni di impegno — conclude l'imprenditore — oggi il mercato ci riconosce come partner affidabile e ci premia con molte nuove opportunità all'orizzonte». Una scommessa per la quale Marsilli non ha intenzione di farsi trovare impreparata, «per questo dallo scorso aprile abbiamo accolto nella nostra compagine il Fondo italiano d'investimento: quando l'occasione si presenterà vogliamo farci trovare con le spalle larghe». E non sarà certo per magia.

ALICE CAPIAGHI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

