

# Emilio Longoni: il movimento è il futuro di ogni città

L'eccellenza del Made in Italy alla sfida del passaggio generazionale e dei mercati globali

IN COLLABORAZIONE CON MOLLIFICIO LOMBARDO

**D**i fronte a concorrenti stranieri aggressivi, spesso bisogna ottimizzare i propri prodotti e servizi adeguandoli alle volontà di clienti sempre più esigenti. La sfida è resistere alla tentazione di imitare le multinazionali e concentrarsi sui consumatori che apprezzano il Made in Italy e che riconoscono l'alta qualità della manifattura italiana. Mollificio Lombardo, specializzato nella componentistica elastica per uso industriale, si rivolge ai mercati esteri – in particolare Cina e Messico – ma anche a Europa e USA, mantenendo la produzione di qualità in Italia. L'azienda milanese, specializzata nella produzione di molle, componenti elastici meccanici e particolari tranciati, ha il suo core business nel settore automotive, che assorbe il 60-70% della sua produzione, ma serve anche settori come l'aerospaziale, l'aeronautico e altri.

Oltre alla qualità “noi fondiamo la nostra competitività sull'ottimizzazione dei processi sia di produzione che di gestione” dice l'AD Emilio Longoni. Questa politica aziendale ha consentito una crescita costante, al di là degli anni più duri della crisi. “Ora, grazie anche agli investimenti in macchinari e nel personale, l'azienda conta di chiudere il 2017 con una crescita del 14%”, dice Longoni.

Mollificio Lombardo ha aperto un'unità produttiva in Brasile per il mercato locale e recentemente ha creato una rete di imprese – Teamwork – per penetrare nel mercato tedesco dell'automotive. “Teamwork è un gruppo di imprese lombarde caratterizzate da

una spiccata complementarità produttiva, nato per integrare le potenzialità di ciascun aderente a partire da una comune base di eccellenza e un impegno fondato sull'inventiva e la professionalità” sottolinea Longoni. L'attività della rete d'impresa è legata anche alle opportunità del settore delle auto elettriche. Infatti, il mercato dell'elettrico e ibrido ha registrato un incremento del 56% nel 2016 e ogni due anni il numero di auto green presenti al mondo raddoppia, secondo le fonti dell'International Energy Agency.

La crescita del mercato delle auto di questo tipo, unita a norme sulle emissioni inquinanti più stringenti e all'avvento della guida autonoma spingono l'industria dei freni verso lo sviluppo di soluzioni tecnologiche in grado di garantire impianti “intelligenti” ed “è su queste premesse che abbiamo fondato una collaborazione e fornitura di componenti elastiche per i sistemi frenanti di Tesla” dichiara Longoni. Una delle sfide principali del Mollificio sarà il passaggio generazionale. Il sistema produttivo italiano, mettono in rilievo i report delle istituzioni, è caratterizzato dalla preponderanza di piccole e medie imprese, e nel nostro paese spesso il fondatore dell'azienda la vive come il prodotto dei suoi sacrifici. È proprio da queste premesse che può nascere quell'atteggiamento del titolare restio a lasciare il comando alle nuove generazioni. Il passaggio di consegne diviene difficoltoso da gestire: l'imprenditore si trova così di fronte ad ostacoli sia di ordine pratico che di carattere psicologico. Il futuro delle imprese di famiglia è pertanto legato alla disponibilità dei loro titolari di favorire l'organizzazione interna verso un “sistema azienda”, in cui varie figure professionali, eredi della famiglia e/o persone esterne, si occupino specificamente di singole aree decisionali, coordinate da un manager o da un imprenditore-manager di nuova generazione, anziché da un “imprenditore padrone”. “La mia responsabilità”, conclude Longoni sarà non solo quella di garantire una crescita stabile e costante, ma anche di aprire il modello gestionale ad una nuova dinamica più competitiva e manageriale, in grado di rappresentare un benchmark per le altre aziende di piccole dimensioni come la nostra sia sul territorio lombardo che a livello nazionale ed europeo.

Emilio Longoni,  
AD Mollificio Lombardo

