

FOCUS | Futuro in ottica green

Sguardo all'estero e nuove opportunità

"La spinta all'internazionalizzazione - rivela Riccardo Cominotti, membro del CdA e direttore della Supply Chain di MSM - è stata perseguita da MSM a 360 gradi, esplorando tutte le nuove opportunità sia sul fronte delle vendite, sia per quanto riguarda l'acquisto di materie prime, aspetto che riveste un ruolo cruciale per il business aziendale".

VERSO IL MIGLIORAMENTO

Lo conferma Federico Nicoli Cristiani, direttore commerciale e membro del CDA. "L'attenzione al cliente e alla qualità del prodotto, la capacità di accogliere i cambiamenti in corso nei contesti e mercati di riferimento, la visione strategica per assicurare continuità nel tempo in merito ai risultati di vendita e fatturato sono i principali asset anche dal punto di vista commerciale. MSM, infatti, pur operando in un settore maturo, punta al miglioramento continuo e conferma, pur nelle flessioni registrate in alcuni periodi del 2019, gli andamenti degli anni precedenti. La capacità di confrontarsi con situazioni e mercati complessi è impressa nel DNA dell'azienda, che mostra continuamente di saper raccogliere e affrontare, superandole, le sfide.



METALLURGICA SAN MARCO

Al via un nuovo piano industriale per raggiungere risultati al top

SI PUNTA SU AZIONI MIRATE SULLA PARTE IMPIANTISTICO-PRODUTTIVA E SU MATERIALI SOSTENIBILI

Un nuovo percorso aziendale che intreccia managerialità e lungimiranza, elementi cardine per guidare un'azienda storica - Metallurgica San Marco - nata nel 1970 dal sodalizio delle famiglie Gambarini e Forelli - verso traguardi sempre più ambiziosi. Una direzione vincente confermata anche dai numeri: nel triennio 2015-2018 l'azienda con sede a Ponte San Marco, Calcinato, ha incrementato il fatturato del 35%, raggiungendo i 183,4 milioni di euro. Ottimi risultati sono stati toccati anche dalla quota export - circa il 10% -, arrivata a 21 milioni, con un utile netto di 5,7 milioni di euro.

CONSOLIDAMENTO

"Il bilancio del 2018 rispecchia la fase di consolidamento della nostra azienda, che nel corso degli ultimi anni ha saputo conciliare una forte crescita dimensionale con una riorganizzazione dei processi, delle persone e delle tecnologie. Tutti i principali indicatori di bilancio ci danno conferma che, in un clima economico generalmente favorevole, il management di Metallurgica San Marco ha saputo concretizzare con azioni efficaci una strategia ben architettata, orientata principalmente allo sviluppo di nuovi mercati e al rafforzamento del rapporto con i nostri clienti storici".



Una realtà ormai storica Metallurgica San Marco è nata nel 1970

IL NUOVO PIANO

"Con l'obiettivo di migliorare gli indicatori aziendali per competere al meglio in un mercato selettivo e in costante mutamento - commenta Giacomo Coglio, membro del CdA in rappresentanza del Gruppo Forelli - dal punto di vista operativo Metallurgica San Marco ha avviato un piano industriale a medio-lungo termine, chiaro e condiviso con azioni mirate sulla parte impiantistico-produttiva e particolare focus alla nuova frontiera delle leghe in ottone 'green', cioè a basso o nullo conte-

Risorse umane
Il team si compone di nuove figure professionali, competenti e affiatate

nuto di piombo in ottemperanza ai nuovi standard europei, e sulle risorse umane con attività di coinvolgimento del personale attraverso fasi di formazione specifica nei diversi ambienti aziendali. Con soddisfazione possiamo dire di poter contare

oggi su un nuovo team che si affianca alle storiche figure professionali di MSM, un gruppo di lavoro competente e motivato, pronto a raccogliere le sfide degli anni a venire". In questa direzione l'avvio del progetto "MSM Academy" che, con partnership eccellenti bresciane e nazionali, sta trasformando un'azienda di un settore maturo, partita da una gestione tradizionale, in un luogo performante dove tecnologia industriale e talento personale si uniscono per raggiungere l'eccellenza.



183
L'azienda di Ponte San Marco, a Calcinato, ha toccato 183 milioni di euro



21
Sono 21 i milioni di euro raggiunti dalla quota export di Metallurgica San Marco

EVENTI | Tra investimenti continui in innovazione e ricerca e procedure finalizzate a snellire i processi e a gestire al meglio i flussi

Tutto pronto per la partecipazione al The Big 5

COME LO SCORSO ANNO, L'AZIENDA BRESCIANA PARTECIPERÀ ALLA FIERA IN AGENDA A DUBAI DAL 25 AL 28 NOVEMBRE

2018
È stato lanciato lo scorso anno il progetto chiamato "MSM Academy" ideato per le risorse interne in collaborazione con le università di Brescia e Chieti

4
Quattro i giorni di fiera a Dubai in programma

Innovazione e ricerca sono i propulsori sui quali Metallurgica San Marco investe maggiormente. In questa direzione prosegue la collaborazione dell'azienda con il mondo accademico e scientifico per il continuo studio di metodi e processi utili a migliorare l'efficienza della lavorazione dell'ottone, con l'obiettivo di aumentare il recupero di scarti e diminuire sprechi e costi. Dal lato produzione, invece, sono stati fatti investimenti da circa cinque milioni di euro per introdurre nuovi impianti che rispondono ai più alti requisiti tecnologici, rendendo l'organizzazione gestionale dei processi completamente digitale e automatizzata.

LE RISORSE INTERNE

E non solo: Metallurgica San Marco ha dedicato particolare cura e attenzione - a partire dal 2018, con la previsione di diventare fulcro del 2019 - al progetto chiamato "MSM Academy", ideato per le risorse interne in collaborazione con le università di Brescia e Chieti. Dopo una prima mappatura delle competenze, sia tecniche che trasversali, è seguita una fase di ridisegno per la migliore allocazione dei ruoli presenti in azienda e l'inserimento dei nuovi assunti, per i quali è sta-

to costruito un percorso di affiancamento in ingresso e realizzato un allineamento operativo rispetto alla vision emergente dell'azienda. Questo processo, durato più di un anno, ha portato l'Academy ad iniziare ad esprimere pienamente le proprie potenzialità in questo 2019, salutandolo, con esso, l'ingresso dei piani di crescita individuali e la raccolta dei fabbisogni formativi di ruolo, anche su proposta delle persone coinvolte. Oggi che l'organigramma è quasi completo, i benefici e il vantaggio competitivo iniziano ad essere pienamente tangibili: migliore gestione dei flussi, forte coinvolgimento motivazionale, maggior snellezza della struttura e grande lavoro di gruppo.

ALLE FIERE DI SETTORE

In quest'ottica, e in particolare nell'esigenza di mantenersi costantemente al passo con i tempi, si inserisce la partecipazione di Metallurgica San Marco alle più importanti fiere di settore, come ad esempio The Big 5, il più grande evento allestito in Medio Oriente dedicato ai prodotti per l'industria edile e il comparto termoidraulico-sanitario che si terrà a Dubai da lunedì 25 al giovedì 28 novembre.



La kermesse Appuntamento di spicco all'interno del comparto

Allo stand
Lo scorso anno lo stand di MSM è stato visitato da decine di persone

L'EDIZIONE 2018

Un appuntamento al quale l'azienda bresciana ha partecipato anche lo scorso anno e si è concluso con un grande successo in termini di contatti e appuntamenti. Nel 2018, infatti, Metallurgica San Marco ha registrato una

buona affluenza alla fiera con decine di visitatori quotidiani allo stand, con presenze da Paesi di tutto il mondo, in particolare India, Medio ed Estremo Oriente e Turchia. Erano presenti in fiera, inoltre, molti clienti italiani di Metallurgica, con i quali c'è stata occasione di confronto e relazione. Un'esperienza molto positiva all'interno di un Paese, gli Emirati, in continua evoluzione e continuo cambiamento, dove, essendo l'edilizia in costante crescita, c'è un ottimo mercato per tutte le aziende che lavorano nei settori ad essa collegati.

2500
Negli scorsi anni The Big 5 ha attratto circa 2500 espositori

PRODOTTO

Leghe di ottone, plus prezioso nel comparto

Da un punto di vista del prodotto Metallurgica San Marco ha implementato le diverse leghe di ottone che richiede il mercato, in particolare quelle senza piombo, riuscendo a differenziarsi notevolmente all'interno del contesto di riferimento, e ha mantenuto la leadership nella nicchia dei prodotti personalizzati. Tenendo come punti di forza la flessibilità delle consegne e la gestione commerciale, l'azienda ha ottenuto ottimi risultati, sia sul mercato italiano, nel quale MSM è ormai consolidata, sia su quello estero, dove ha iniziato a muovere i primi passi nel 2017. In soli due anni, inoltre, ha registrato un aumento di vendite del 33,1%.

