La crescita Il gruppo di Lurano punta sulle esportazioni

Il sogno americano della Pneumax Dopo il Brasile, gli Usa

«Non c'è bisogno di produrre all'estero»

L'estero interessa solo come sbocco commerciale alla Pneumax di Lurano, produttore di apparecchiature per l'automazione ad aria compressa. La crisi si sente meno in un settore tecnologico con applicazioni in un numero crescente di settori: macchine per il legno, per il tessile, per l'imballaggio, per il food, per la ceramica.... «Vedo sviluppi interessanti anche nel medicale — dice il cofondatore, insieme a Giuseppe Beretta, e managing director Roberto Bottacini — Ma ci sono applicazioni che non avremo mai immaginato: produciamo anche per i movimenti delle bambole».

Per fronteggiare le difficoltà di mercato la Pneumax continua a fare quello che ha sempre fatto. «Proseguiamo ad investire nei processi produttivi, quest'anno 1,5 milioni, l'anno prossimo saranno 2, e nei prodotti, con due o tre brevetti all'anno — continua Bottacini —. È una necessità quella di anticipare i concorrenti, perché inseguirli quando sono sul mercato è complicato». Nessuna tentazione di contrastare i concorrenti con la produzione all'estero, in Paesi a basso costo. «Perché non ce n'è bisogno e perché non si possono lasciare i lavoratori che hanno fatto crescere l'azienda — spiega —. Piuttosto compro in Cina quello che serve per produrre qui». Per vendere invece è un altro discorso. In primavera il gruppo ha inaugurato una società commerciale in Brasile(«Siamo ancora in fase di semina, il raccolto lo aspettiamo l'anno prossimo»), completando, dopo Russia, Cina e India, la copertura dei Paesi Bric. «Considerato che il Giappone è un mercato chiuso, ci mancherebbe una copertura negli Stati Uniti - dice Bottacini -. Avevamo già studiato l'operazione in passato, con joint-venture e collaborazioni: è un mercato complicato che richiede prodotti su misura, ma è anche quello per noi più interessante».

Il fatturato del gruppo si mantiene sui 70 milioni, realizzato per il 40%, dato in ascesa, all'estero, e per il 60% in Italia. «Per il calo sul mercato nazionale ci aspettiamo quest'anno un calo del 3-4% - continua -. Anche per questo bisogna puntare sull'export». Il gruppo ha oltre 500 dipendenti, contando le società commerciali in Italia e nel mondo e una controllata produttiva storica, la Titan Engineering Spa di San Marino (raccorderia). Solo a Lurano, dove dopo l'ultimo ampliamento, nel 2009, conta 40.500 metri quadrati coperti su una superficie di 94 mila (con spazi per eventuali altri ampliamenti), i dipendenti sono più di 300, tra la Pneumax e la Supermeccanica Srl, nata nel 1968 (particolari in metallo). Senza contare poi altre società del paese che lavorano al 100% per la Pneumax con un'altra ottantina di persone. «C'è un rapporto stretto con il paese, che cerchiamo di consolidare con iniziative anche ai di fuori dell'azienda», conclude Bottacini. Niente di simile si potrebbe fare all'estero.

Stefano Ravaschio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprenditore Roberto Bottacini con un cilindro pneumatico nella fabbrica Pneumax

La scheda

Fondata nel 1976 per opera di Roberto Bottacini e Giuseppe Beretta la Pneumax ha il suo quartiere generale (foto) a Lurano, dove si concentra anche il grosso della produzione.

La holding controlla 19 società (16 commerciali e tre produttive) con un organico complessivo di oltre 500 persone. Al di fuori dell'Europa il gruppo ha società commerciali in Cina, India, Singapore e Brasile

70

Milioni di euro
il fatturato del gruppo, realizzato per il 40% all'estero e per il 60% in Italia