



# Imprese che scelgono “il loro mercato”

**Q**uest'anno, a far scendere il Pil italiano di oltre il 2 per cento ci penseranno l'elevatissimo spread che incombe su vari stati dell'Unione Europea, la pressione fiscale da record, la burocrazia che gioca a sfavore delle aziende del nostro Paese e di quelle europee e la situazione politica incerta. Con davanti agli occhi uno scenario del genere, alle imprese italiane non resta che cercare di sopravvivere alla crisi tenendo quanto più salda possibile la propria posizione sul mercato e studiando strategie adeguate al particolare periodo economico che stiamo vivendo. Tutti questi aspetti li ha ben presenti la società Aviometal, sita ad Arsago Seprio, in provincia di Varese, e nata come azienda di supporto ai principali costruttori aeronautici nazionali e specializzata, successivamente, nell'area delle leghe di alluminio per impieghi strutturali. «Come obiettivo per il 2012 – spiega il dottor Marco Monti, presidente dell'azienda – vogliamo cercare di perdere meno terreno possibile nei mercati più colpiti dalla crisi e di mantenere invece inal-

Consolidare la presenza sui mercati di riferimento più importanti continua a essere il metodo migliore per affrontare il periodo economico attuale.

L'esperienza diretta di Marco Monti di Aviometal Spa  
**Emanuela Caruso**

terata la nostra quota nei mercati più distanti dalla stagnazione economica. Per riuscire in questo proposito, dobbiamo quindi consolidare i settori tradizionali in cui operiamo, ampliando il nostro raggio d'azione in quelli riguardanti la piccola distribuzione». Ed è proprio la varietà dei settori di riferimento uno dei maggiori punti di forza su cui da sempre può contare la Aviometal. «I nostri prodotti, ovvero semilavorati industriali in leghe d'alluminio, altri metalli non ferrosi e pannelli a nido d'api – continua il dottor Monti –, sono distribuiti principalmente nei settori delle costruzioni macchine, della meccanica generale e della sua subfornitura, del-

Alcuni interni della Aviometal. L'azienda, che quest'anno ha festeggiato il traguardo dei 60 anni di attività, ha sede ad Arsago Seprio (VA) [www.aviometal.com](http://www.aviometal.com)



**«Uno stock di magazzino ben fornito e svariati settori di riferimento sono i punti di forza della Aviometal»**

l'imballaggio, dell'aeronautica e del navale. Il comparto che tra questi ha mantenuto finora un livello più elevato di consumi, donandoci grandi soddisfazioni, è la costruzione macchine, che grazie ai risultati raggiunti con le esportazioni ci fa ben sperare anche per gli anni a venire».

Il successo che la società Aviometal continua a riscuotere sul mercato nonostante la crisi è dovuto anche e in particolar modo all'ampia ed esaustiva gamma di prodotti semilavorati che costituisce lo stock di magazzino aziendale. «Potendo disporre di vari e diversificati articoli, tra cui lamiere sottili, piastre, barre estruse e trafilate, tubi e profilati standard e speciali – commenta ancora il presidente della Aviometal –, siamo in grado di soddisfare le richieste di qualsiasi settore e cliente, da cui veniamo considerati dei distributori generalisti. La possibilità di avere uno stock piuttosto importante che oltre a conservare metalli e materiali, si occupa anche dell'esecuzione di tagli a misura o in sagoma la dobbiamo, invece, ai rapporti e agli scambi che intratteniamo con i nostri fornitori, in genere appar-

tenenti a multinazionali che operano sul mercato da molti anni. Le nostre reciproche conoscenze ci permettono di sfruttare al meglio le capacità e le qualità dei diversi attori in gioco, così da proporci al bacino d'utenza con un rapporto qualità-prezzo davvero competitivo». Ma non è finita qui, poiché la Aviometal ha a sua disposizione un altro asso nella manica, rappresentato dalla qualità del servizio, resa ottimale dall'aver capito che in un settore come quello in cui è impegnata l'azienda gioca un ruolo essenziale la prossimità all'utente. «Il maggior numero di consegne effettuate dalla società – ci fa sapere Marco Monti – si concentra nelle regioni più vicine a noi e, quindi, Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna. Abbiamo, però, riscontrato una buona tenuta anche nelle Marche e un certo incremento dei volumi in Campania». Come commenta il responsabile, per concludere, «sono stati tutti i fattori citati finora ad aver permesso alla Aviometal di chiudere il 2011 con un consolidamento delle dimensioni del fatturato e una importante riduzione dell'indebitamento generale dell'azienda, e allo stesso tempo è stata in grado di mantenere invariati i livelli d'investimento e di stock di magazzino».