

GLI OPERATORI

«Consegne in forte ritardo. Difficile spiegarlo ai clienti»

Dal legno all'elettronica, gli operatori hanno le stesse difficoltà: «Prezzi lievitati e consegne in ritardo, difficile farlo capire ai clienti. Paradossale, così perdiamo il lavoro». a pagina 3



La metalmeccanica
I rincari sono del 40-60%,
con i tempi di consegna
che si sono allungati
Cristopher Berardelli Ebera

«Paradossale, così perdiamo il lavoro»

Dal legno all'elettronica, gli operatori: prezzi lievitati e ritardi nelle consegne, difficile farlo capire ai clienti

Mettetevi nei panni di chi lavora il legno. A Bergamo, nel comparto, si contano 3.500 addetti, suddivisi in 200 aziende, e a questi si sommano altrettanti lavoratori dislocati in 700 aziende artigiane. Il lavoro non manca, il Superbonus edilizio ha dato una grossa spinta alla ripresa produttiva (anche se i tempi di fruizione sono stretti), peccato che manchi il legno.

Ecco dunque spiegato lo sfogo di Angelo Marchetti, amministratore delegato di Marlegno e presidente di Assolegno di FederlegnoArredo, associazione che rappresenta le industrie di prima lavorazione e costruttori in legno con un giro d'affari pari a 3 miliardi e mezzo di euro e con più di 460 associati: «Stiamo vivendo una situazione paradossale — afferma Marchetti —, in quello che si era preannunciato come un anno di riscossa dopo il 2020. Già nei primissimi mesi dell'anno avevamo registrato le prime tensioni, e in meno di sei mesi ci siamo trovati a far fronte ad un rincaro del 220% del legno: siamo passati da 400 euro a metro cubo a mille euro. Ma al di là di questo, non c'è reperibilità di materia prima con tempi di consegna che variano da due settimane a otto. Di conseguenza slittano le

consegne al mercato che sta usufruendo del Superbonus e che preme per rientrare nei tempi stabiliti dalla agevolazione. Non solo, ma poi bisogna fare i conti con la clientela che vuole capire meglio perché un ordine fatto tempo addietro, adesso costi molto di più. E se le condizioni sono cambiate troppo, a quel punto è giocoforza rinunciare agli ordini precedenti».

Si riannoda a questa eventualità anche Cristopher Berardelli, amministratore delegato di Ebera di Rogno, da un quarto di secolo officina metalmeccanica a servizio di realtà produttive trasversali, dal legno alla siderurgia, dalla plastica al marmo. «I rincari — osserva Berardelli — sono nell'ordine del 40-60%, con i tempi di consegna che si sono allungati parecchio. Facciamo i conti con difficoltà oggettive a cui se ne aggiunge un'altra, e cioè far comprendere quello che sta succedendo perché la clientela pretende che sia praticato il prezzo definito prima di questa, che a mio avviso, potrebbe rivelarsi una bolla speculativa. Ad ogni modo, se il cliente non accetta il rincaro, ci vediamo costretti a rifiutare il lavoro».

I driver che muovono i prezzi oltre alle materie prime, metalliche e non metalli-

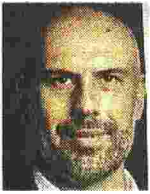
che, sono la domanda del mercato, le consegne e la relativa logistica, elementi che entrano nella disamina di Eric Romano, manager di Oldrati group di Villongo, da oltre cinquant'anni specializzata in guarnizioni industriali, presente in Italia e a livello internazionale con 11 siti produttivi, circa 1.600 dipendenti e 155 milioni di euro di fatturato. «La situazione che stiamo vivendo da sei mesi a questa parte è imputabile, sostanzialmente, a due motivazioni: da un lato la forte crescita della domanda, in particolare da Cina e Stati Uniti, e dall'altra — aggiunge Romano — la produzione di grandi plant che si è fermata. Dunque, un forte aumento della domanda con una riduzione dell'offerta. A questo aggiungerei un altro fattore, e cioè la domanda molto tesa che deriva dallo squilibrio della grande logistica globale. Le navi, infatti, viaggiano verso est e non da est verso ovest. Non solo, il costo del trasporto è aumentato moltissimo, esattamente come i rincari delle materie prime che negli ultimi sette mesi, anche nel nostro comparto, si sono apprezzate dal 30% al 70% rispetto allo scorso anno. È una situazione complessa, ma della quale i clienti vanno informati puntualmen-

te. Questa è la cosa più importante, far capire come stanno esattamente le cose e fare in modo che non si fermi nessuno».

Concetto fondamentale anche per la filosofia produttiva di Gianmarco Lanza, presidente e ceo di Fae Technology, realtà di Gazzaniga che abilita la tecnologia elettronica per la trasformazione digitale e l'Internet of things attraverso l'offerta di servizi innovativi di design, ingegneria e manifattura. «Ciclicamente si verificano difficoltà di approvvigionamenti di componenti elettroniche — spiega Lanza — ma questa volta il fenomeno è decisamente più forte e trasversale. Per ovviare a queste problematiche di consegna, ci siamo rivolti a broker e a mercati paralleli. Per quanto, invece, riguarda la clientela, abbiamo provveduto a sensibilizzarla su quanto sta accadendo, fornendo anche un supporto nel ripensare e modificare il design del prodotto». Guardando alle prospettive e ai prossimi mesi, Lanza prevede «ancora un secondo semestre difficile, ma quello che conta — precisa — è che ad oggi nessuna produzione sia ferma».

D.T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le consegne slittano e la clientela preme per rientrare nel bonus

Angelo Marchetti
Assolegno



È calata l'offerta e aumentata la domanda, rincari pure nei trasporti

Eric Romano
Oldrati group



Fenomeno trasversale, ci aspetta un secondo semestre difficile

Gianmarco Lanza
Fae Technology

200

aziende

del settore del legno, che occupa 3.500 addetti; altrettanti sono artigiani del comparto

