

## VareseNews

### Mas Lambertoni: “Ecco come teniamo incollati i nostri clienti”

**Pubblicato:** Venerdì 12 Febbraio 2016



L'impresa delle meraviglie

scopri la nuova edizione su:  
[www.asarva.org](http://www.asarva.org)



Ogni prodotto che esce dalle **officine Mas Lambertoni** era in origine una barra di alluminio, di ferro o di acciaio. Da questi materiali l'**azienda di Cairate** ricava macchine ed impianti per la stesura della colla a caldo che prima semplicemente non esistevano. Macchine destinate a servire i più svariati settori perché, come spiegano **Marco Ferrara e Alessandro Lambertoni, i soci titolare dell'impresa**: «La colla a caldo oggi è utilizzata ovunque, dalle spugne da cucina, ai frigoriferi, alle confezioni di pasta».

*Alessandro, perché le grandi aziende si rivolgono alla Mas Lambertoni?*

«Si rivolgono a noi perché siamo in grado di offrirgli un servizio a 360°. **La nostra società si è specializzata nella ricerca e nello sviluppo di soluzioni tecnologiche innovative per l'automazione dei processi produttivi** e in particolare nella produzione di macchine per l'applicazione della colla a caldo, un materiale utilizzato praticamente ovunque».

*Questa duplicità, la realizzazione di macchine per la stesura di colla e la progettazione e di veri e propri impianti, vi distingue. Cosa trova un cliente quando entra in Mas?*

«Be' i nostri punti di forza sono la capacità di costruire macchine ad hoc sulle specifiche esigenze del cliente e di garantire un'assistenza tecnica rapida e altamente qualificata entro 24 ore dall'insorgere del problema. Diciamo che **seguiamo il cliente dall'approvazione del preventivo, fino alla dismissione dell'impianto**».



*Dicevi che la colla a caldo è impiegata nei più svariati settori...*

«È così. **La colla a caldo può essere stesa a filo, nebulizzata, applicata sui più svariati prodotti. Serve nell'incollaggio dei libri, così come in quella degli specchi, pannolini, espositori da banco, materassi elettrodomestici e così via.** Inoltre esistono svariati tipi di colla, come quella antiallergica solo per fare un esempio. Per ogni applicazione bisogna insomma studiare la soluzione migliore».

*Se questo amplia l'orizzonte dei vostri potenziali clienti, vi "costringe" anche a rimanere al passo delle più svariate esigenze. O sbaglio?*

Marco Ferrara: «Sì, infatti **le richieste si fanno sempre più complesse.** Anche per questo abbiamo comprato un software, Solidworks, che ci permette di progettare completamente in 3D macchine ed impianti che prima non esistevano. Tutto quello che facciamo noi è composto da pezzi che non c'erano sul mercato, sono creati da noi».

*Si dice che se non si è in grado di offrire assistenza all'estero non si è in grado di esportare, è vero anche per voi?*

«Le nostre macchine sono abbastanza complicate e devi scegliere i prodotti giusti da esportare. **Noi lo abbiamo fatto a Shangai, in Repubblica Ceca, in Russia, Francia, Iraq, Ungheria, Turchia, Germania, Polonia.** Tutte le nostre macchine sono dotate di un software di teleassistenza con cui posso controllare il funzionamento della macchina. Insomma su tutti i nostri prodotti è offerto un servizio di assistenza e, come diceva Alessandro, in Italia è svolto entro le 24 ore dalla chiamata. Questo non toglie che per un'azienda come la nostra è imperativo scegliere bene cosa esportare».



*Oggi quanti clienti conta la Mas Lambertoni?*

«Più di duemila clienti e circa tremila tra impianti e macchine vendute. **Si va dai grandi committenti come Whirpool, Ferrero, Dorelan, Fiat, Cannon Afros, fino alle piccole realtà artigianali sparse per tutt' Italia».**

*Come fate ad essere così competitivi e aggiornati?*

«Tanto lavoro e tanto studio. Come abbiamo sottolineato **rispetto ai nostri concorrenti seguiamo tutte le fasi**: dalla progettazione elettrica, alla realizzazione delle parti meccaniche, dalla realizzazione del quadro elettrico, fino al disegno del software, al collaudo, alla consegna e assistenza. Tutto questo richiede tantissimo lavoro e studio».

*Come è ripartito il lavoro in Mas Lambertoni?*

Alessandro Lambertoni: «**Siamo in quattordici**, Marco ed io siamo i soci titolari. Io mi occupo di tutta la parte commerciale, dalla presa di contatto con il cliente, potendo dare dei consigli tecnici avendo ormai più di 30 nni di esperienza nel settore, fino alla firma dei contratti. Marco segue invece tutta la parte progettuale e coordina i lavori in officina».

*Quali sono i principali ostacoli a un ulteriore crescita aziendale?*

«Premesso che al momento non ci interessa crescere ancora, perché non è un lavoro di serie e preferiamo seguire direttamente tutte le varie fasi di lavorazione e realizzazione prototipi. devo aggiungere che il fisco è micidiale e la cosa più difficile da gestire sono i flussi di incassi e pagamenti. **Se un cliente decide di commissionarti una macchina, tu chiedi un acconto, inizi la progettazione e paghi i fornitori. Ma mentre tu hai pagato tutti, questa è la nostra filosofia, nel momento in cui consegna la macchina l'incasso può allungarsi e i tempi si dilatano.** Così devi sempre coordinare incassi e pagamenti nel migliore dei modi e non è semplice».

*Servirebbe un rating per fornitori e clienti, un po' come quelli a disposizione delle banche per valutare il merito di credito delle imprese..*

Marco: «Esatto. Se non siamo sicuri di un cliente **cerchiamo di prendere più garanzie possibili**, prima

di iniziare a lavorare, ma avere la certezza non guasterebbe».

*Che piani avete per il futuro?*

«Diamo supporto tecnologico ai nostri clienti. **Ogni anno reinvestiamo circa il 20% del nostro fatturato in azienda e vogliamo continuare in questa direzione.** Certo senza l'impegno di questa squadra, dei ragazzi che lavorano ogni giorno con noi, questo sarebbe impossibile».

*Alessandro, suo padre Franco ha fondato l'azienda nel 1970. Cosa ha imparato da lui?*

«Mio padre dice sempre: "Potevo comprare una macchina della concorrenza già fatta e finita e prendere spunto da quella, copiarla. Non ho voluto! Io volevo realizzare una macchina mia, con le mie idee, in ogni singolo componente". Ecco, **questa filosofia in Mas Lambertoni, non è mai cambiata**».

## **LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERAVIGLIE**

---

*MAS LAMBERTONI s.r.l. Via Ariosto, 8/c 21050 – CAIRATE – ITALY*

*www.maslambertoni.it*

*tel. 0331 814978*

*0331 840940*

*0331 812774*

*info@lambertoni.it*

**Redazione VareseNews**

**redazione@varesenews.it**