

Mv Agusta ha rischiato di morire di troppa crescita

Pubblicato: Giovedì 31 Marzo 2016



Un'azienda può anche morire di crescita. Questo è il motivo principale per cui **Giovanni Castiglioni**, presidente di **Mv Agusta**, ha deciso di chiedere il **concordato preventivo in continuità**, nonostante negli ultimi 4 anni l'azienda avesse più che triplicato il suo fatturato, passando da **30 a 100 milioni di euro**. Una crescita imponente che ha aperto il mercato alla casa motociclistica varesina e al contempo dilatato i costi e i tempi d'incasso, creando così la crisi di liquidità che oggi ha quasi fermato la produzione.

Presidente, non c'era dunque alternativa al concordato??

«Sono due gli aspetti da considerare in questa scelta: uno strutturale, l'altro legato all'aumento della produzione di questi ultimi anni. Questa è un'azienda ad alta intensità di capitale e che assorbe molta cassa. Quando l'ho presa in mano io nel 2011, il fatturato si aggirava intorno ai 30 milioni di euro, ne abbiamo investiti altri 100 nel prodotto che ci ha fatto crescere di anno in anno e al tempo stesso fatto aumentare il circolante a un livello tale che questa azienda non si può permettere. Il mio compito ora è portare finanza aggiuntiva alla società, ristrutturare e renderla sostenibile economicamente».

La crescita però vi ha aperto il mercato tanto che nel pieno della crisi voi siete sempre stati una felice anomalia del settore.?

«Il vero problema è che a questi livelli non competi più nella nicchia ma ti confronti con i colossi. È un salto che ti proietta in una spirale di difficoltà, prima fra tutte quella di incassare le vendite in tempi ragionevoli, non con una media di pagamento a 200 giorni. Se a questo aggiungiamo il finanziamento della crescita di 30 milioni di euro all'anno con mezzi nostri, diventa tutto poco sostenibile».

Voi avete investito in media il 15% del fatturato in ricerca e sviluppo, percentuale notevolmente al di sopra della media nazionale. Questo ha garantito a Mv Agusta un vantaggio competitivo??

«Pensi che all’inizio, quando fatturavamo 30 milioni, abbiamo investito anche il 30% in ricerca e sviluppo. Il risultato è stato una gamma di prodotto di altissimo livello che ci è invidiata in tutto il mondo. Ora però bisogna smettere di crescere, tutti si concentrano sulla massa, noi invece vogliamo riposizionare l’azienda con una produzione che non punta più alle 15mila moto, ma a 7.500, ristrutturare alcuni costi, soprattutto la parte indiretta, vendere le moto e incassare in tempi accettabili».

Nella finanza aggiuntiva a cui fa riferimento è previsto anche il private equity?

«No, cerchiamo partner privati, industriali. Questo è un brand molto prestigioso e molto appetibile, che racchiude però anche altri significati che vanno oltre il mero valore economico, Mv Agusta è un valore che appartiene al Paese. Insomma, è un patrimonio che deve essere tutelato con grande cura. Sono convinto che ce la faremo e che torneremo a vincere anche il mondiale».

Leggi anche

- **Economia** – MV Agusta sceglie il concordato in continuità
- **Varese** – Mv Agusta, produzione quasi ferma e dipendenti in cassa integrazione
- **Varese** – Usava i contributi dei dipendenti per finanziare l’azienda in crisi

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it