

STM: “Maciniamo chilometri”

Pubblicato: Venerdì 13 Maggio 2016



Varese è un'eccellenza riconosciuta nel mondo nella metalmeccanica e nella meccanica strumentale. Lo dimostrano i dati elaborati dalla **Camera di Commercio** che raccontano di **4,4 miliardi di export** solo nel 2015, lo testimonia l'inventiva di **Francesco Marcon titolare della Stm di Ternate**. Una piccola impresa che con i suoi molini e impianti di macinazione si è fatta spazio nei mercati internazionali.

Signor Marcon, la sua azienda è un punto di riferimento nella produzione d'impianti di macinazione e dosaggio a secco dei più svariati prodotti utilizzati in campo industriale ed ecologico. Quanto conta l'export nel vostro fatturato?

«L'export conta moltissimo nel nostro fatturato; al momento ne ricopre il 50% tra Europa e USA. Il nostro obiettivo è quello di incrementare la percentuale, è proprio per questo che abbiamo deciso di aprire una sede negli USA la STM MICRON Inc. con sede nel New Jersey».

Come fa una piccola azienda ad internazionalizzarsi e ad esplorare nuovi mercati?

«È stato un percorso lungo. Da anni siamo partner di Solvay per cui realizziamo molini per la macinazione del bicarbonato di sodio impiegato per l'abbattimento degli acidi che derivano dalla combustione degli inceneritori. Oggi siamo inseriti nella vendor list della multinazionale e questo ci ha permesso di lavorare in tanti altri settori».

Ad esempio?

«Siamo tra i più noti produttori di macchine per la macinazione di carbonato di calcio, impiegato nel settore dell'edilizia. Per anni abbiamo poi lavorato con una famosissima azienda toscana che produce

coloranti macinati a secco, impiegati nei più svariati campi non ultimo quello della ceramica. Oggi, anche per merito di Expo si è aperta una nuova interessante finestra...».

Quella del food?

«Esatto. Abbiamo iniziato a sviluppare un tipo di macinazione a freddo, attraverso l'impiego di azoto liquido che permette una migliore rese di spezie, legumi, soia, carrube e prodotti alimentari che devono essere macinati fini per mantenere inalterato aroma e sapore. Questa tecnica che abbiamo messo a punto, ha un altro grande pregio: evita i rischi di esplosività».

Perché il vostro prodotto è così competitivo sui mercati esteri?

«Oltre alla qualità che garantiamo, è soprattutto merito delle referenze che abbiamo acquisito negli anni. Lavorare per i grandi gruppi industriali è sinonimo di affidabilità. Poi le posso garantire che alcuni mercati, come gli Stati Uniti, la tecnica italiana è molto apprezzata».

Perché?

«Dopo la seconda guerra mondiale gli Stati Uniti, hanno investito maggiormente nella ricerca del settore farmaceutico, elettronico, dei software e degli armamenti; trascurando i piccoli settori come le macchine e tecnologie per la macinazione sul settore chimico, gli inceneritori ecc. In linea di massima non hanno mai sviluppato le tecnologie della meccanica applicata, quindi il nostro settore. Noi siamo decine di passi avanti rispetto a loro, per questo motivo l'interesse maggiore degli USA non è limitarsi ad importare delle macchine, ma ad acquisirne la conoscenza. E qual è il modo migliore per acquisire la conoscenza se non quello di consigliarti (per non dire obbligarti) ad aprire una sede negli USA, come è successo a noi. Può sembrare strano, ma se consideriamo che gli Americani possono anche accettare di acquistare un prodotto Italiano, purché sia venduto da una ditta Americana, in grado di supportare il cliente in caso di problematiche; nientemeno che un semplice referente, come sicurezza. Questo è il mio parere in base alle esperienze che stiamo vivendo».

Lei è molto critico con Ice (Agenzia per il commercio estero ndr.) e con le Camere di commercio estero. Perché?

«Lo dico in base alla mia esperienza. Non vedo la preparazione e la voglia di fare sistema che hanno ad esempio i tedeschi. Se lei va a Pechino, troverà facilmente un edificio di proprietà di Luftansa che mette a disposizione tutte le informazioni, gli interpreti e gli esperti di diritto di cui necessitano gli imprenditori tedeschi. Crede che ci sia qualcosa di simile per le imprese italiane?»

Quali paesi trova interessanti per il suo business?

«Tutto il nord Europa, quindi Svezia, Norvegia, Finlandia, Polonia, Germania. Paesi che richiedono ottimi prodotti e garantiscono pagamenti puntuali. Poi mi interessa molto il Giappone, un mercato molto più semplice di quel che pensiamo. Infine Israele e il mercato Turco che ha in mano tutti i mercati limitrofi come l'Egitto, l'Iran, il Pakistan, il Libano. Infine tutto il mercato nord americano. È chiaro che se vuoi esportare devi avere grandi idee».

Crede che gli investitori esteri possano essere interessati a investire in piccole aziende italiane come la sua?

«Se sotto i 5 milioni di euro di fatturato no. Le aziende devono investire su loro stesse, lavorare per grandi gruppi, avere idee ambiziose. Senza questi elementi e senza investimenti costanti, è impossibili essere notati».

Che suggerimento si sente di dare ai suoi colleghi che vogliono esplorare nuovi mercati?

«Unirsi, fare sinergie, creare associazioni territoriali d'impresa, avere un sito internet e averlo un dominio all'estero. Una volta si diceva piccolo è bello. Oggi bisognerebbe dire, troppo piccolo è troppo pericoloso. Io credo che il vero artigianato è quello artistico, quello che fa in modo eccellente alcune piccole cose. Tutto il resto sono imprese e in ognuna di queste si trovano grandi maestranze e eccellenti capi reparto. Ma sono soli. Le aziende devono avere numeri per essere appetibili sul mercato».

Una curiosità, siete piccoli ma in organico avete parecchi giovani. È una casualità?

«I giovani si danno da fare e se vogliono arrivare da qualche parte, devono correre. Hanno idee brillanti e per questo è importante averli vicino. Come imprenditore preferisco far crescere i giovani, anche perché se non li assumiamo li perdiamo completamente».

Stm srl

Via G. Mazzini 66, Ternate (VA)

Tel. 0332 943411

Fax. 0332 961585

www.stmimpianti.com

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it