VareseNews

Mv Agusta con Ktm può crescere. I trascorsi con Husqvarna? “Una storia diversa”

Pubblicato: Giovedì 21 Marzo 2024

«Dietro questa operazione ci sono tre pilastri: trasparenza, coraggio e buon senso». A parlare è **Luca Martin**, direttore operativo e vice amministratore delegato di **MV Agusta,** che in un incontro con la stampa ha chiarito i dettagli dell’acquisizione del pacchetto di maggioranza della storica casa motociclistica varesina da parte di **Pierer Mobility,** ovvero **Ktm**. (*foto sopra: moto Mv Agusta pronte per essere imballate e spedite in Austria)*

Un chiarimento necessario, alla luce dei trascorsi non proprio idilliaci tra l’industria motociclistica del territorio e il colosso austriaco, che nel **2013** decise di chiudere lo stabilimento di **Husqvarna di Biandronno** e di trasferire tutta l’attività in Austria.

Anche se Martin sottolinea che si stia parlando di «**due operazioni totalmente diverse**», nell’immaginario collettivo di questa provincia il marchio **Ktm** viene associato a quella traumatica chiusura, talmente traumatica che alcuni parlamentari di allora in una interrogazione al Governo la definirono «**un saccheggio industriale**».

Luca Martin direttore operativo di Mv Agusta Italia

Una narrazione che il **vice amministratore delegato** di **MV Agusta smentisce**, svelando il reale progetto che l'industriale austriaco aveva in serbo per **Husqvarna**. «**Stefan Pierer** mi ha raccontato che **prevedeva di mantenere lo stabilimento in provincia di Varese** – racconta Martin – Non aveva comprato quell'azienda per trasferirla in Austria ma per realizzare un obiettivo strategico: togliere dal mercato un competitor che produceva moto di una categoria superiore. E non certamente per chiudere lo stabilimento. Ben presto però si rese conto che **dentro Husqvarna, oltre a bravi tecnici, c'erano persone che non potrei definire se non con una parola volgare.** Allora decise che sarebbe stato più sano chiudere tutto e trasferire quella produzione in Austria».

CINQUE ANNI FA I PRIMI CONTATTI CON SARDAROV

Martin, che ha un passato alla **Ducati** ed è in Ktm dal 2018, ha fatto chiarezza anche sulla **tempistica dell'operazione** che ha portato gli austriaci ad acquisire la maggioranza di Mv Agusta. I primi contatti formali tra la famiglia **Sardarov** e **Stefan Pierer** risalirebbero a ben cinque anni fa. Dopo una prima acquisizione del **25,1%** nel 2022, ad accelerare la cessione del **50,1%** al gruppo austriaco, secondo il direttore operativo, sarebbe stata la consapevolezza di **Timur Sardarov** di **aver trovato il partner industriale giusto per crescere**. «Pensare di portare avanti **Mv Agusta** da soli, è praticamente impossibile – spiega Martin – e tra noi c'è stato un confronto continuo su questo tema. È ovvio che **la forza di Pierer** sta nelle persone che hanno una grande esperienza nel fare fabbrica, non solo distribuzione».

PRODURRE BELLE MOTO NON BASTA

Nonostante Sardarov in questi anni abbia investito tanti soldi, l'azienda ha continuato a manifestare **due elementi di debolezza** congenita: da una parte **la distribuzione del prodotto** e il **servizio ricambi e assistenza**; dall'altra una **produzione troppo bassa** e un sottoutilizzo degli impianti produttivi che potenzialmente potrebbero arrivare a produrre fino a **quindicimila moto all'anno**.

Attualmente la produzione si è attestata tra le **seimila** e le **settemila moto,** mentre gli austriaci si sono posti l'obiettivo realistico di **dodicimila pezzi.**
Con questi numeri quella di **Mv Agusta** nei piani di Ktm continuerà ad essere una **produzione di nicchia** e **di lusso**, ma **sostenibile** dal punto di vista economico. «Sei vuoi produrre moto, devi: **generare profitto, avere qualità** ed **essere apprezzato dal mercato**» sintetizza Martin.
Il marchio, definito «una ciliegina sulla torta per Ktm», avrà una sua indipendenza – si parlerà infatti di **Mv Agusta Italia** – nel rispetto di una storia straordinaria.

LA RETE DEI CONCESSIONARI

L'obiettivo è dunque mantenere quel livello di **artigianalità che rende uniche ed esclusive le moto prodotte a Varese** e al tempo stesso **sfruttare le sinergie industriali che un colosso come Ktm può garantire** sia nella distribuzione che nella catena di fornitura. La **distribuzione è già stata centralizzata in Austria** dove le moto vengono spedite dalla Schiranna per poi essere redistribuite ai vari dealer. Il nuovo management ha fatto un grande lavoro di razionalizzazione sulla **rete dei concessionari**, passando dai **35 presenti sul territorio** nazionale ai **diciotto** atttuali, a cui si aggiungono **nove centri di assistenza**.?La selezione, effettuata con criteri molto rigidi, inizia a far sentire i suoi effetti sulle vendite. Secondo il vice amministratore delegato, lo sviluppo della copertura geografica dei concessionari a livello globale porterà **un ulteriore 40% di volumi produttivi.**

LA STORIA SIAMO NOI

Molti dei manager arrivati **nel quartier generale della Schiranna** lavoravano già in ktm e sono rientrati in Italia per far parte di questa sfida. Martin cita il presidente e ceo **Hubert Trunkelpolz**: «In questo tipo di matrimonio, bisogna accettare il cambiamento. Chi lo accetta sa che avrà un lavoro e farà parte di una storia che vogliamo far rinascere».
Sulla cessione dell'intera proprietà di **Mv Agusta** – oggi Ktm detiene il 50,1 % – il direttore operativo è lapidario: «La famiglia Sardarov vorrà anche godersi i frutti di tutto quello che ha investito negli anni. Quindi al momento non ci sono ipotesi».

> "KTM è il miglior partner possibile: MV Agusta resterà a Varese per crescere"

Michele Mancino
michele.mancino@varesenews.it