

Shopping di aziende e investimenti: così Mta resiste alla crisi dell'auto

Luca Orlando



Un nuovo impianto in Brasile, una sede più ampia in India, la ricerca di altre opportunità per acquisizioni in Italia. Anche se il 2024 non ha riservato le soddisfazioni ipotizzate all'inizio dello scorso anno, Mta prosegue nella propria strategia di crescita, ampliando il proprio perimetro produttivo e rafforzando il portafoglio prodotti a colpi di M&A. Per il componentista automotive di Codogno, prima grande azienda a chiudere nella zona rossa nel pieno della crisi Covid, la crisi dell'auto si traduce in una pausa nel percorso di sviluppo dimensionale, che dal 2019 aveva visto un raddoppio dei ricavi. Vendite che nel 2024 sono andate solo poco oltre il livello precedente, a quota 379 milioni. «Ci aspettavamo uno scatto simile al 2023 e il nostro budget inizialmente era molto più alto - spiega l'imprenditore Antonio Falchetti - ma dopo un buon avvio abbiamo visto una frenata decisa, nell'elettrico ma non solo». Emblematico è il caso di una nuova linea produttiva inserita a Codogno per realizzare componenti di un modello elettrico di un brand nazionale, che ha lavorato su volumi ridotti, ampiamente al di sotto del 50% di quanto preventivato. «La nostra forza è però la diversificazione - spiega Falchetti - sia in termini di settori di sbocco che di clienti, ventaglio di possibilità commerciali che ci consente comunque di crescere, così come in crescita è previsto anche il 2025, dove puntiamo ad arrivare per la prima volta a 400 milioni di vendite». Realizzate con componenti elettrici ed elettronici diretti ai maggiori brand globali dell'auto (due terzi del business), del movimento terra, e degli autoveicoli in generale. Percorso che prosegue sia attraverso lo sviluppo organico che le acquisizioni, con tre operazioni realizzate negli ultimi quattro anni investendo nel complesso 50 milioni. Per i caricabatterie e convertitori di potenza di Edn, le antenne di Calcaro Antenne, la maggioranza delle centraline controllo motore di Efi Technology, operazione, quest'ultima, finalizzata a gennaio. «La nostra idea è quella di inserire prodotti interessanti o tecnologie che non possediamo. Se è vero che i volumi delle vetture nel

mondo in media andranno a contrarsi, l'unica soluzione per crescere è quella di avere una penetrazione maggiore all'interno del singolo veicolo, fornendo un numero maggiore di componenti. È la strada che seguiamo, con risultati importanti». Il cuore dell'attività riguarda sviluppo e progettazione, fasi innovative a cui è dedicato oltre l'11% dei ricavi e una platea di oltre 300 ingegneri, dislocati a Codogno ma non solo. Il centro di ricerca aperto a Torino per sviluppare elettronica di potenza è solo un esempio, con una spinta che porterà ad estendere le attività di laboratorio e testing in tutte le sedi Mta, in modo da accelerare il time to market. Prodotti sfornati dalle oltre 200 linee di assemblaggio, che spaziano dai fusibili ai cruscotti digitali, dalle centraline di distribuzione ai connettori, dai caricabatterie alle antenne. Decisiva è la presenza internazionale, per un gruppo che oltre ai cinque siti produttivi italiani ne detiene altri in Messico, Slovacchia, India, Marocco e Brasile, dove ora si va al raddoppio.

«Se in Italia le performance sono quelle note, in Brasile il gruppo Stellantis va invece molto bene e per questo abbiamo deciso di investire altri 12 milioni per un nuovo impianto. Altro ampliamento in vista è quello in India, dove potenzieremo la produzione, i laboratori e la progettazione».

Tra i possibili sviluppi futuri per il gruppo, che occupa oltre 1.800 addetti, vi è la ricerca di un partner in Cina, in modo da poter avviare una produzione locale al servizio del nuovo mercato interno, in crescita dirompente. «Se in passato Pechino importava in modo più massiccio, ora che la qualità è cresciuta gli acquisti si concentrano sulla produzione locale. Stiamo parlando con alcuni componentisti, per provare ad impostare una partnership che ci consenta di produrre in loco per il mercato locale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA