

AZIENDE AL TOP

Così la Venieri di Lugo vince la concorrenza: «Servono idee e tanta fiducia nel futuro»

L'azienda fornirà 14 terne idrostatiche all'Aeronautica militare. Già nel 2015 fu consegnato un primo lotto di otto macchine a tutt'oggi pienamente operative

A lato, alcuni mezzi realizzati dall'azienda lughese. Sotto, il direttore generale Filippo Muccinelli Venieri



“ I numeri precedenti alla crisi del 2008 restano lontani, i fondi previsti dal Recovery Plan alimentano la speranza. Questo però non basta

LUGO

ANDREA TARRON

Ha vinto una concorrenza agguerritissima per fornire mezzi all'aeronautica militare. Un tipo di cliente non certo semplice sui livelli da garantire in senso qualitativo e d'innovazione. Eppure la Venieri di Lugo venderà al Genio Aeronautico Militare Italiano quattordici terne idrostatiche 4WS modello VF10.33D. Del resto l'azienda della Bassa Romagna poteva basarsi su un certo vantaggio competitivo: già nel 2015 fu consegnato un primo lotto di otto macchine a tutt'oggi pienamente operative. Funzionarono in maniera egregia a quanto pare, visto che il Ministero della Difesa ha varato un secondo bando con il medesimo impianto. Ora l'impresa lughese continuerà a investire sull'innovazione, ma il direttore generale Filippo Muccinelli Venieri è convinto: «Bisogna essere fiduciosi sul futuro, per quanto non sia sostanzialmente prevenibile».

Muccinelli Venieri, la vostra attività è in piedi dal 1948, molti sono stati da allora numerosi i momenti di difficoltà attraversati dal Paese. Ritene che la pandemia sia stato il più difficile?

«Umanamente sì, ma economicamente sono stati diversi i momenti critici. La crisi dell'edilizia del 2009/10 non fu da meno. In questo caso, l'effetto rimbalzo post-Covid e l'Ecobonus hanno accelerato la ripresa fin dai primi mesi del 2021. Questo sta facendo la differenza».

Come giudicate la fase economica che stiamo vivendo. La ripresa è robusta, come viene affermato?

«Beh, i numeri precedenti alla crisi del 2008 restano comunque lontani. Del resto, il Covid ha aggravato una situazione che già presentava criticità da diversi anni, ma i fondi previsti dal Recovery Plan alimentano la fiducia anche dei co-

struttori. Questo però per noi non basta. La Venieri opera in un mercato altamente concorrenziale assieme a grandissimi player internazionali, che rispettiamo».

Su cosa vi giocate la competitività?

«Penso che a fare la differenza, per noi, sia la capacità di risolvere esigenze particolari. In questo siamo unici nel panorama mondiale, è un fattore che anche i nostri concorrenti ci riconoscono. Amiamo definirci "costruttori di soluzioni"».

Quanto è stato complesso adattare una vostra produzione alle esigenze di una sezione militare?

«Tutt'altro che banale. Oltre all'adattamento tecnico e strutturale c'è un adattamento altrettanto complesso fatto di procedure, di processi, di standard militari e di codifiche Nato. Potremmo parlare di personalizzazione di prodotto e di processo, frutto di conoscenze tecnico-industriali maturate con esperienza e ricerca innovativa».

Come legge il mercato nel prossimo futuro e come reagirete di conseguenza?

«Mi piace la tecnologia, e abbiamo molte idee. Abbiamo fiducia nel futuro. Nulla a che vedere con la previsione del futuro, soprattutto dopo aver visto quanto sia impossibile compierla a medio lungo termine. Il Covid ci ha consegnato, tra le altre cose, questa consapevolezza. Nel breve vediamo alcune criticità come la difficoltà di approvvigionamento della componentistica (idraulica meccanica e elettronica), sommato ad un aumento dei prezzi in larga misura ingiustificabile. L'obiettivo comune resta la crescita, passando per sostenibile e valore aggiunto per il territorio. Secondo noi sono elementi imprescindibili per lo sviluppo».