

A TAPPE FORZATE E CON IL MERCATO **VISENTIN: MEVIS** A QUOTA 200 MILIONI

Il numero uno del gruppo di componentistica per l'auto e di **Federmeccanica**: «È il momento di comprare. Riformiamo Cdp per favorire crescita e aggregazioni»

di **Andrea Bonafede**

Federico Visentin ogni giorno gioca su più tavoli, tutti altamente delicati. È presidente e amministratore delegato di Mevis (l'azienda di famiglia di Rosà, in provincia di Vicenza, che produce e vende in tutto il mondo componenti metallici, soprattutto per il settore dell'automotive), numero uno di **Federmeccanica** (l'unico presidente di un'associazione di categoria a capo di un'azienda Champion), presidente di Fondazione Cuoia (la Business school di Altavilla Vicentina), e infine delegato per l'Italia della European Spring Federation, di cui è stato presidente dal 2008 al 2011.

Tutte queste cariche non sono casuali, ma il frutto di un percorso che **Visentin** ha iniziato da giovane su spinta del padre Adriano, il fondatore di Mevis. «Lui si occupò fin da subito del passaggio generazionale, inserendo in azienda me e i miei fratelli e facendoci ricoprire diversi ruoli. Io stesso — racconta — dopo la laurea in economia in Bocconi mi sono occupato di tutto, dalla qualità alle risorse umane, dall'amministrativo al commerciale, fino all'estero. Ogni esperienza mi ha lasciato una lezione

che mi sono portato dietro nella mio percorso verso la guida di Mevis, arrivata a 35 anni».

Export e macchine

Se l'intuizione di **Visentin** padre era stata quella di intercettare un mercato poco presente nel Nord-Est, ovvero quello delle molle, l'approdo sulle piazze internazionali dell'azienda (che oggi vende i propri prodotti in tutta Europa, America, Giappone, Cina e Australia) si deve a un'idea del futuro presidente di **Federmeccanica**. È lui a decidere che, per crescere, l'azienda deve puntare su export e automotive.

La strategia funziona. E, dopo gli anni dello sviluppo interno, il gruppo comincia a cercare l'espansione anche per linee esterne. Come spiega **Visentin**: «Nel 2018 fatturavamo 75 milioni di euro. Il 75% arrivava però dall'automotive, settore da tempo in un forte rallentamento. Così abbiamo iniziato a cambiare modello di business e a porci il problema delle dimensioni dell'azienda:». Primo passo: «Abbiamo acquisito un'impresa del comparto settore truck (camion e trasporti, ndr), con l'obiettivo di raggiungere presto i 200 milioni di euro di fatturato. Nel 2021 abbiamo chiuso a quota 168, ma l'aspetto più importante è che

siamo riusciti a diversificare poco prima dello scoppio della pandemia, che ha bloccato per mesi il mercato e l'industria dell'auto, ma non i trasporti, che sono invece andati avanti. Quest'anno dovremmo raggiungere il traguardo che ci siamo posti, ed è tempo di fissare il prossimo. Sempre via acquisizioni».

Aziende più grandi

Il tema della struttura delle aziende, nella doppia ottica di crescita degli affari e di capacità di affrontare le crisi uscendone rafforzati, è anche al centro della politica di **Visentin** nella veste sia di presidente di **Federmeccanica** sia del Cuoia. «Il doppio shock pandemia-crisi energetica ha creato difficoltà alle aziende, soprattutto nei margini. Il ruolo del governo è chiaramente quello di continuare ad aiutare il Paese a determinare le condizioni per lo sviluppo, ma io penso sia necessario anche un ripensamento di Cassa depositi e prestiti. È uno strumento potenzialmente utile per favorire crescita delle imprese e aggregazioni, ma secondo noi dovrebbe sganciarsi da logiche più finanziarie e avere il coraggio di recitare davvero la parte del "capitale paziente"». Dopodiché: «Il ruolo "pubblico" non può bastare senza una visione im-

prenditoriale chiara, che permetta di andare al di là della logica della resilienza. Le imprese italiane sono brave a resistere alle crisi, ma l'obiettivo non deve essere questo: deve essere la crescita. Sia in **Federmeccanica** sia in Cuoa invitiamo imprenditori e manager a ragionare sulle dimensioni e sulla struttura, perché le competenze e le tecnologie le abbiamo, ma dobbiamo essere più abili nel farle fruttare».

Ci sarà presto occasione di ribadire, questi concetti, anche in chiave di confronto costruttivo tra un'associazione «pesante» come **Federmeccanica** (16 mila imprese associate per circa 800 mila occupati) e il governo. La concomitanza di date tra l'insediamento del nuovo esecutivo e l'assemblea generale della Federazione, il 5 novembre, potrebbe offrire l'occasione giusta per riflettere su diversi temi: «Lavoriamo per fare una buona assemblea e sì, certo, cercheremo anche di incontrare qualche membro del nuovo governo. L'obiettivo è riprendere le fila di un ragionamento che è stato interrotto quest'estate e che ha come priorità due temi urgenti: energia e lavoro»

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nel 2018 l'auto ha iniziato a rallentare e abbiamo diversificato con i trasporti. E durante la pandemia non siamo rimasti fermi

L'attività del governo e di Cdp non basta se gli imprenditori non hanno una visione chiara di crescita e di come strutturarsi



Il protagonista

Federico Visentin

presidente e ceo di Mevis (l'azienda di famiglia), numero uno di **Federmeccanica**, presidente di Fondazione Cuoa e delegato per l'Italia di European Spring Federation

