

Tecnica e tecnologia per l'industria

Mercati ancora incerti e un'economia mondiale che punta sulla globalizzazione accelerando i tempi di adeguamento delle piccole e medie imprese ai nuovi standard produttivi e tecnologici di cui occorre dotarsi per rimanere competitivi su mercati ancora traballanti. È questa, in sintesi, la fotografia della situazione economica attuale, che in Italia come all'estero, sembra porre sfide sempre più insidiose da affrontare. Con la forza dell'esperienza e di una lungimiranza imprenditoriale capace di guidare sapientemente ogni investimento, il compimento di questo 'salto' di qualità può non essere così rischioso. Lo sanno bene il dottor Mariano Ambrosin e Teresa Bergamasco, titolari della A.M.A.T., azienda veneta con sede a Veggiano fondata nel 1981 da



Passione, innovazione e attenzione alle esigenze del mercato: sono questi i punti di forza di A.M.A.T. che a trent'anni dalla fondazione si prepara ad affrontare le nuove sfide investendo sulla tecnologia e le nuove generazioni. Il punto di Mariano Ambrosin e Teresa Bergamasco

Erika Facciolla

Giovanni Pianca, specializzata nella produzione di articoli tecnici industriali. Inizialmente si occupa soprattutto della fornitura di guarnizioni in gomma stampata, tranciata o fustellata, allarga poi la propria gamma di prodotti con lavorati e semilavorati in gomma e plastica, rivolgendosi all'industria alimentare, enologica, chimica, meccanica, per arrivare ad abbracciare il settore pubblicitario, dell'insegna, dell'oggettistica e dell'arredamento. A trent'anni dalla sua fondazione, l'azienda continua nel suo percorso di crescita professionale e produttiva.

Quali sono le caratteristiche della vostra azienda?

MARIANO AMBROSIN: «Pur mantenendo l'impronta di piccola realtà industriale, l'azienda ha avuto la capacità di crescere in maniera costante e specializzata. Questa evoluzione è il frutto delle richieste del mercato a cui cerchiamo di rispondere anche in questa fase di forte globalizzazione, caratteristica che ci ha sempre spinto a potenziare l'offerta e la qualità, mirando a offrire prodotti di ultima generazione, frutto della ricerca tecnologica acquisita da partner nazionali ed europei».

Quali sono gli elementi alla base di questo processo di crescita aziendale e quali sono i settori presidiati?

M. A.: «La continua ricerca tecnologica e la stretta collaborazione con i nostri fornitori ci hanno portato ai vertici del settore tecnico-industriale, che risponde al comparto alimen-

Il dottor Mariano Ambrosin e Teresa Bergamasco, titolari della A.M.A.T. di Veggiano (Pd). Nelle altre immagini, interni dell'azienda www.amatsrl.it



tare, farmaceutico, enologico, chimico-galvanico e della meccanica in generale. Con il tempo, l'interesse si è allargato anche al settore edile, pubblicitario, dell'oggettistica e dell'arredamento».

Quali sono le caratteristiche distintive di A.M.A.T.?

TERESA BERGAMASCO: «Rincorriamo le novità del mercato per avere la migliore qualità. Questo il principale motivo del nostro successo, che ci ha consentito di instaurare un rapporto diverso con i clienti, dove la fiducia si unisce alla consulenza».

Quali servizi offrite?

T. B.: «Consulenza e il servizio nella ricerca dei prodotti di alta specificità che è il frutto della decennale collaborazione con i maggiori produttori e partner europei del settore. In un certo senso, è come se fossimo parte "dell'ufficio tecnico e dell'ufficio acquisti" dei nostri clienti».

Quali sono i mercati che hanno sofferto di più per la crisi economica e quali gli effetti

sulla vostra attività?

M. A.: «Pur risentendo del momento di crisi, l'A.M.A.T. ha saputo affrontare il delicato momento con grande slancio investendo prima di tutto sulle persone. La crisi è un dato oggettivo, che nel nostro caso ha coinvolto soprattutto il settore della meccanica e dell'arredamento. L'unica aggravante alla lenta ripresa è la "discontinuità" e la mancanza di materie prime, unita ad un continuo aumento dei prezzi a parer nostro di tipo speculativo».

Come state affrontando questa situazione di forte instabilità?

M. A.: «Potenziando le tecniche di vendita mirate ad aggredire con continuità il mercato. Un altro punto su cui stiamo lavorando è l'aumento e dunque l'acquisto di nuove aree coperte necessarie per soddisfare le esigenze di mercato con un sempre più massiccio stock di magazzino».

Se doveste individuare i principali punti di forza che dell'azienda, quali menzionerebbe?

T. B.: «Ciò che rassicura noi e i nostri clienti è l'esperienza maturata nel settore. La nostra filosofia professionale è basata, infatti, sulla competenza e la valorizzazione della componente umana».

Pensate che la fase di ripresa economica sia finalmente iniziata?

T. B.: «I segnali ci sono, anche se esiste una pressante discontinuità di mercato. La sensazione è quella che a partire dal prossimo anno si possa pensare ad un vero e proprio risveglio della fiducia anche nei mercati».

Quali prospettive intravedete per il futuro del settore e dell'azienda?

M. A.: «L'attenzione è focalizzata sulla crescita del settore medico o biomedicale e dell'implantologia. Alla nostra esperienza si sta affiancando l'energia e la volontà delle nuove generazioni che stanno entrando in azienda, a partire da nostro figlio che vorremmo ereditasse la storia e il futuro della A.M.A.T.: piccola azienda con un passato fatto di passione per il proprio mestiere ed un futuro sempre votato all'investimento nelle nuove tecnologie».