«Il mercato va sulle montagne russe Molto dipende dal prezzo dell'acciaio»

L'osservatorio. Giulio Azzoni guida l'omonima ditta che commercializza ricambi meccanici «Ci sono settori in crescita, altri fermi: penso ad esempio ai gestori degli impianti da sci»

MARIA G. DELLA VECCHIA
LECCO

«Nel mio settore siamo su montagne russe molto ripide dettate dalla crescita a due cifre del prezzo dell'acciaio, con la Cina che è tornata ad acquistare facendo venir meno le disponibilità di materia prima sul mercato e i nostri clienti che a loro volta incrementano comprimendoli nel tempo gli ordini di ricambi meccanici».

Giulio Azzoni, titolare dell'azienda "Luigi Azzoni" di Lecco, realtà storica del territorio che commercializza in Europa ricambi meccanici per industrie di vari settori, è alle prese con quello che definisce un periodo «convulso, che dall'osservatorio delle nostre vendite ci mostra come a fronte di settori che stanno andando bene ce ne sono altri che stanno soffrendo. Molti miei clienti hanno sbloccato delle forniture, hanno ricevuto ordini e vanno bene. Invece fra chi sta male ci sono i gestori di impianti sciistici, con cui solitamente lavoro molto ma per i quali purtroppo si profila un bagno di sangue a causa del fermo per Covid. Non compreranno pezzi e non faranno manutenzione».

Il passaggio tecnologico

Circa i dati negativi dell'automotive, che a gennaio ha segnato a livello europeo una flessione del 25,7% nelle immatricolazioni su base annua, l'azienda lecchese che fornisce indirettamente anche grandi marchi del settore sta comunque continuando a lavorare «anche se – aggiunge Azzoni – si avverte questa fase di passaggio all'idrogeno, all'elettrico, all'ibrido o, meglio, a un'innovazione che per una serie di ragioni non ha ancora preso la strada giusta. La vera ripartenza dell'automotive sarà legata alla rapidità con cui sarà attuata la transizione».

Cliente e fornitore

Fra le difficoltà c'è quella, non secondaria, di conciliare il più possibile le finalità economiche fra cliente e fornitore visto che in questo periodo di prezzi in crescita inviare un'offerta e dover attendere una risposta anche solo per pochi giorni può anche darsi che il prezzo si presenti già aumentato in misura tale da rendere difficile piazzare la fornitura. «Grazie al cielo chi, come noi, ha la merce ora può vendere, ma se la dovessi comprare inizierei ad avere difficoltà. La mia politica – aggiunge Azzoni - è sempre stata quella degli acquisti in gran quantità, ho fatto così a fine 2020 e i risultati ci stanno dando ragione, abbiamo portato a casa merce con cui riusciamo a soddisfare il 99% dei clienti, al netto di quella minima parte di richiesta anomala, molto marginale». L'azienda ora attraversa un periodo di forte carico di lavoro, un periodo che Azzoni definisce inaspettato, ma ricorda anche che questo non è necessariamente un buon segno in quanto non si tratta di crescita legata a un buon andamento di mercato bensì di un «effetto di dinamiche che ci sovrastano e che non sappiamo se e quando torneranno più normali. Nelle prossime settimane noi stessi – aggiunge – saremo cauti negli acquisti, non avendo idea di come sarà la variazione dei prezzi nell'arco dell'anno a venire».

Giulio Azzoni (a destra) con il figlio Michele nell'azienda di Pescarenico

> «Il comparto dell'auto non mostra frenate pari alla caduta del mercato»

©RIPRODUZIONE RISERVATA

LA PROVINCIA
GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO 2021

Realtà storica Oggi occupa quindici addetti

Si perdono nei secoli le radici della "Ditta Luigi Azzoni" di Lecco, nata ad un'attività che, secondo i documenti recuperati dagli eredi, ha origini nel pieno Medioevo con attività di carattere agricolo che nei secoli avrebbero ceduto il posto ad altro, compresa la concia di pellami a Molina di Mandello.

Oggi l'azienda guidata da Giulio Azzoni è una realtà piccola, con 15 dipendenti, ma dinamica e in strette relazioni di network settoriale, che serve il mercato europeo con la distribuzione di ricambi meccanici per l'industria. Forniture indirizzate anche alla vendita diretta per clienti che arrivano da Valtellina, Valsassina, Brianza e Centro Lago, mentre per il mercato italiano Azzoni ha fondato il "Gruppo G8" con diversi distributori del Nord e Centro Italia.

A dare impulso all'attività è stato Luciano Azzoni, scomparso nel febbraio 2019 a 95 anni, padre di Giulio, che nel 1947, dopo la laurea in economia si butta nell'attività di famiglia che a quel punto si sarebbe avviata alla distribuzione di ricambi meccanici. Negli anni Duemila con la nuova sede di Lecco, suo figlio Giulio rilancia l'attività con le vendite all'estero, con l'ampliamento di gamma e con la riorganizzazione di un magazzino all'avanguardia. Oggi in azienda con lui è entrato, dopo la laurea in ingegneria, suo figlio Michele. **M. Del.**