

Sabato 6 maggio MAK ha inaugurato il [**nuovo impianto di verniciatura di Carpenedolo**](#). Abbiamo parlato con l'amministratore delegato Guglielmo Bertolinelli, che ci ha dato qualche dettaglio in più sull'investimento e sulla capacità di produzione che l'azienda avrà da oggi in poi.

“Per MAK a livello qualitativo inizia una nuova era. Prima di tutto, con questo nuovo impianto abbiamo una capacità produttiva nettamente superiore a quella precedente, ma dal punto di vista della qualità ora siamo in grado di offrire ruote esattamente identiche al primo impianto. E questo era fondamentale, perchè stiamo lavorando sempre più con i grandi diametri e, quindi, con un certo tipo di clientela. Serviva un passo importante dal punto di vista qualitativo e oggi l'abbiamo fatto.”

Che livello di investimento è servito e che output ha il nuovo impianto?

L'impianto è costato oltre 6 milioni di euro: quasi 2 per l'immobile, 4 e mezzo per l'impianto vero e proprio. Oggi siamo in grado di produrre più del doppio di ruote dell'impianto precedente, lavorando allo stesso ritmo: il vecchio impianto produceva 1.600 ruote al giorno su 2 turni, ad oggi questo ne produce 1.800 su un turno. Questo ci dà ovviamente ampio spazio di crescita, se ne avessimo bisogno.

L'impianto di verniciatura precedente è stato creato nel 1991, assieme a MAK stessa. Questo passo era in preventivo dal 2019, poi con il covid abbiamo allungato i tempi. Appena il mercato è ripartito, abbiamo deciso di procedere. Abbiamo anche avuto fortuna dal punto di vista logistico, perchè questo impianto è di fronte all'altro.

Se pensiamo che la fonderia è stata rinnovata totalmente 5 anni fa, e anch'essa è 4.0, siamo a posto per i prossimi 20 anni.

Come sta andando il mercato?

In Italia siamo molto capillari, con oltre 8.000 clienti, e investiamo molto in pubblicità. Tuttavia, siamo in crescita anche quest'anno, di un buon 20% rispetto al 2022. Cresce il fatturato e crescono anche i volumi, ma solamente dal 18/19 pollici in su. In tutta Europa la vendita di ruote da 15 ,16 e 17 pollici è in fortissima contrazione. L'Italia rimane il più grande mercato per l'azienda, rappresentando il 40% del fatturato totale.

E per quel che riguarda i prossimi investimenti?

Vorrei fare commerciali per crescere all'estero, a cominciare dalla Germania. Oggi

lavoriamo con un distributore, ma dobbiamo stringere accordi con i network così come abbiamo fatto con successo in Italia. Ci siamo già incontrati con Driver e abbiamo gettato le basi di un accordo: partiremo da qui per arrivare a clonare il modello italiano. L'obiettivo minimo è vendere almeno 75.000 ruote in Germania, salendo di parecchio dalle attuali 40/50 mila.

E per quel che riguarda i prodotti no-wheel?

Stiamo crescendo molto. Il ruotino vende 20mila pezzi in Italia e 40mila in Europa, grazie a una gamma molto completa. Anche i prodotti di diagnosi stanno andando molto bene: l'anno scorso abbiamo centrato l'obiettivo minimo di fatturato, pari a 250.000 euro. E quest'anno si punta in alto, siamo in crescita, anche grazie al rapporto molto forte con Autel e al lavoro che sta facendo Salvatore Pepe.

Infine, l'autocarro: abbiamo stretto un accordo distributivo esclusivo per le ruote turche JMS, E' per noi un mercato abbastanza nuovo, ma lavorando con i network e direttamente con le flotte, siamo a quasi 20.000 pezzi all'anno. Il business no-wheel rappresenta il 35% del mercato Italia e il 20% del mercato globale.