

COVER STORY

Da sinistra:
Antonello,
Alessandra,
Michela, Ezio
e Andrea Sciola
ai vertici
della MAP spa

Foto Mario Rota

MAP SPA

115 anni di storia tra tradizione ed innovazione

Questo mese BERGAMO ECONOMIA è andata ad Osio Sotto per conoscere in maniera più approfondita un'azienda bergamasca che vanta una storia più che secolare di grande imprenditoria familiare.

«La nostra storia inizia più di un secolo fa: era il 1903 quando nostro nonno Giovanni ha aperto in centro al paese la prima bottega artigiana per la produzione di selle, prima, e finimenti, poi, destinati al mondo dell'agricoltura» ci raccontano i nostri interlocutori **Antonello** ed **Ezio Sciola**, rispettivamente presidente ed

amministratore delegato di MAP s.p.a.

Un'azienda familiare con una storia lunghissima. Come è cambiata Map in tutti questi anni e con il succedersi delle generazioni?

«Se rimani sempre uguale a te stesso, non cresci e non evolvi in cent'anni la tua impresa muore. Map in tutti questi anni è sempre stata capace di reinventarsi per stare al passo con i mercati e le loro esigenze: abbiamo prodotto articoli in pelle come borse e cartelle alla fine degli anni '30, impugnature per ombrelli in pelle prima e poi anche in plastica negli anni '50-'60 e all'inizio degli anni '70, con l'introduzione dell'obbligatorietà degli archi di sicurezza

anti-ribaltamento nelle macchine agricole, abbiamo cominciato a produrre tettucci parapiooggia ed interni per cabine con richieste di standard di comfort sempre più elevati. Si può dire che siamo partiti con i cavalli dei contadini e siamo arrivati a "vestire" i macchinari che li hanno sostituiti nei lavori in campagna. Noi siamo la terza generazione ai vertici dell'azienda ma già da una quindicina di anni anche i nostri figli sono stati messi in alcune posizioni chiave dell'azienda perché possano imparare il mestiere di imprenditore e fare tesoro della nostra esperienza che nient'altro è che gli errori che abbiamo commesso in tutti questi anni».

Cosa significa entrare nell'azienda dei propri padri?

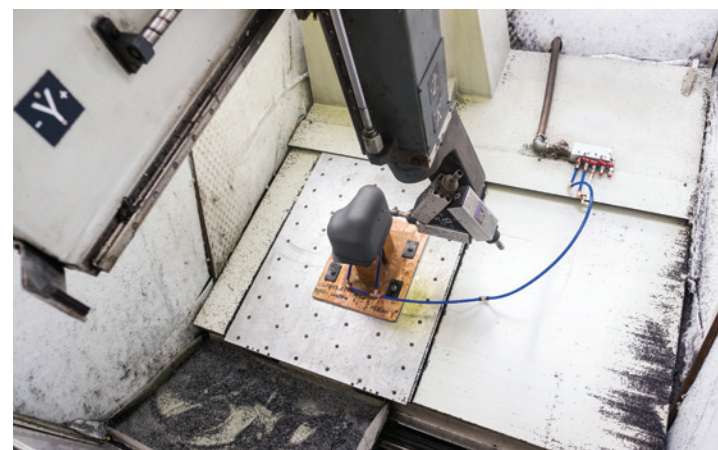
«Da quando siamo in MAP - dice Andrea, figlio di Ezio, che con la sorella Michela ed Alessandra figlia di Antonello rappresentano la quarta generazione di imprenditori - abbiamo iniziato un percorso che

«Ringraziamo le banche che nei momenti difficili hanno sostenuto il nostro piano di rilancio attraverso investimenti ed innovazione»

pian piano ci ha portato a compiti e responsabilità sempre maggiori. I nostri genitori ci hanno sempre lasciato spazio di fare sotto la loro supervisione, ma senza ingerenze e senza che ci facessero mai sentire inadeguati. C'è da dire che anche noi, da figli, ci siamo comportati in maniera adeguata nel rispetto di quella che era l'attività dei genitori. Io, per esempio, mi sono trovato una struttura commerciale ben definita e non ho dovuto fare tutta la fatica di

mio padre che ai suoi tempi per far conoscere il nome di MAP andava letteralmente a suonare i campanelli».

«Ad oggi il nostro core business - prosegue Ezio - risiede nel settore delle macchine agricole e di movimento terra e nella nautica navale e da diporto. I nostri Articoli Rivestimenti Interni spaziano dagli SRIM interni agli interni in fibra poliestere e tessuto, dagli interni in ABS termoformato ai tappeti



in poliuretano caricato puhd ai componenti in poliuretano integrale; Per quanto riguarda le Carrozzerie Esterne produciamo SRIM esterni e cofanature in abs pmma a doppio guscio. I nostri sistemi di isolamento acustico e termico, poi coprono ogni tipo di richiesta dei clienti in molteplici settori merceologici. All'interno di MAP c'è un laboratorio di acustica e vibrazioni che svolge sia attività di qualificazione dei nostri prodotti sia attività di analisi ed engineering





Andrea e Michela figli di Ezio ed Alessandra figlia di Antonello rappresentano la quarta generazione di Sciola ai vertici della MAP spa

acustico per i clienti.

Insomma: se siamo sul mercato è perché siamo riusciti ad eccellere creando una struttura aziendale flessibile ed efficiente mantenendo sempre standard elevatissimi per il cliente che si è fidelizzato. Diciamo che siamo italiani per fantasia, duttilità ed adattabilità e teutonici per risposte, precisione ed organizzazione».

Una storia di successo, ma ci sono stati periodi bui?

«Nel 2008 abbiamo avuto una chiusura con 27 Mln€, poi nel 2009 c'è stato il tracollo: il mercato, soprattutto quello edilizio, delle grandi opere, è crollato ed abbiamo chiuso con 13 Mln€: meno 54%! Ordini cancellati, commesse che non arrivavano più. E' stato un periodo durissimo: non dormivamo la notte per trovare una soluzione per salvare l'azienda di famiglia che significava dare da mangiare ad un centinaio di famiglie tutte del nostro territorio. Abbiamo davvero avuto paura

ma abbiamo trovato la forza per mettere la testa sul tavolo e dire: "qui dobbiamo venirne fuori"».

Qual è stata la vostra ricetta per superare la crisi?

«Nel momento più profondo della crisi abbiamo ripensato a tutta la gestione e organizzazione della produzione, la ristrutturazione e organizzazione degli stabilimenti per creare gli spazi necessari ad accogliere i nuovi impianti. Una profonda conoscenza del mercato ci ha indotto alla scelta di investire nel 2010 in una nuova tecnologia denominata XRIM EXTERIOR per la realizzazione di cofanature da proporre ai nostri mercati abituali, questi progetti sono stati realizzati grazie al sostegno delle banche che ringraziamo. L'introduzione di questa nuova tecnologia è stata accolta dai clienti con grande soddisfazione e a questo punto il fatturato è cominciato a risalire e il ricorso alla cassa integrazione si riduceva di

mese in mese. Vorremmo ringraziare anche i nostri dipendenti che hanno condiviso con noi il cambiamento e si sono rimessi in gioco, con orgoglio possiamo dire che non abbiamo licenziato nessuno ma negli ultimi mesi abbiamo assunto 8 persone in produzione».

Avete scommesso ed avete vinto, ci pare.

«Non diciamolo troppo forte ma dal 2014 il fatturato è tornato su cifre interessanti arrivando a 22,5 Mln€. Il nostro business è in crescita, parliamo di 27 Mln€ di fatturato per il 2017 (a livelli 2008) e di una previsione del 10% in più per l'anno in corso. Siamo anche in espansione: abbiamo già acquisito un'area di circa 12.000 mq adiacente alle nostre unità produttive e stiamo definendo con il comune la possibilità di costruire ulteriori 5.000 mq che si andranno ad aggiungere agli attuali 25.000 mq suddivisi in 4 unità produttive e tre magazzini. L'ampliamento è necessario in quanto a settembre sarà operativo un nuovo impianto che potrà realizzare carrozzerie con dimensioni da 3.500 mm per 2.500 mm e ci permetterà di crescere e di consolidare ulteriormente il rapporto con i nostri clienti».

Mario Rota

**& IMPRESE
TERRITORIO**
comitato unitario delle associazioni d'impresa

IMPRESE CHE CRESCONO INSIEME.

Un network di dieci associazioni, 80 mila piccole imprese, 350.000 operatori: protagonisti del lavoro bergamasco con un talento "naturale". Imprese & Territorio è espressione degli interessi delle categorie e veicolo di sempre nuove opportunità d'impresa basate sulla collaborazione e sulla sinergia. Un coordinamento di realtà autonome, capace di valorizzare e mettere a fattor comune l'immagine, le capacità operative e la qualità del servizio di ogni singolo componente. Perché le migliori imprese nascono sempre da importanti collaborazioni.

Confartigianato
BERGAMO

ascom
Consorzio Agrario
BERGAMO

confimapiindustria
BERGAMO

CA
COLDIRETTI

CNA

CONFEDERATIVE
BERGAMO

CONFESERCENTI

CNA

FAI

LA