

IL PERSONAGGIO

Federico Visentin

**«La nostra Mevis
sopra i 200 milioni
Studiamo target
negli Stati Uniti»**



L'industriale dell'automotive
e il gruppo di famiglia
dai primi passi al futuro

RICCARDO SANDRE/APAG.IV

204

I ricavi di Mevis
in milioni di euro
nel 2023, rispetto
ai 70 milioni del 2018

11,5%

Il rapporto tra
margine operativo
lordo e ricavi nei primi
sei mesi del 2024

«Avevo 15 anni quando
ho iniziato ad aiutare
a fare le buste paga
in azienda, una
conoscenza che ho
continuato a coltivare»

**Federico
Visentin**

Ad
Mevis

”

**Se Bruxelles non frena
sull'obbligo dei motori
elettrici, la capacità
d'investimento
del settore rallenterà
Anche noi valutiamo
una revisione**



JATOSTI 24

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

125230

Federico Visentin racconta storia e strategie del gruppo di famiglia, leader nei componenti auto

«Mevis studia gli States ma l'Europa preoccupa»

RICCARDO SANDRE

In un mondo in cui le risorse umane si fanno elemento strategico della competizione globale, quegli imprenditori che nella propria storia personale hanno rivestito in azienda cariche direttamente a contatto con questa divisione godono di un vantaggio in più nella comprensione della realtà. Un caso emblematico di questo fenomeno è **Federico Visentin**. Classe 1963, padovano di nascita ma vicentino da sempre, **Visentin** è presidente e Ad di Mevis.

La società di Rosà, punto di riferimento delle forniture per l'automotive globale grazie anche alle sedi produttive in Slovacchia (dal 2007) e in Cina (2014), nel 2023 fatturava 204 milioni di euro e nei primi 6 mesi del 2024 ha raggiunto quota 109 milioni di euro. Imprenditore di seconda generazione - l'azienda, nata nel 1961, è frutto dell'impegno dei genitori Adriano e Maria - **Visentin**, dal 2021, è presidente di **Federmeccanica** dopo esserne stato vicepresidente con delega all'Education già nel 2013. Presidente del Cuoa di Vicenza dal 2016 e responsabile delle risorse umane di Mevis fino al 2019, l'imprenditore si prepara nel breve a due nuovi appuntamenti associativi strategici: da una parte l'assemblea generale di categoria del 26-27 settembre prossimi (un'assemblea che dalla scorsa edizione si è aperta alle nuove generazioni) e dall'altra il rinnovo del contratto nazionale dei metalmeccanici. E in questa trattativa **Federico Visentin** può godere dei vantaggi di una conoscenza del settore di lunghissima data.

LA BOCCONI E IL PAPÀ

«Avevo poco più di 15 anni quando ho iniziato a lavorare

in azienda» ricorda l'imprenditore. «Era il 1978 e i miei avevano introdotto i primi computer, molto diversi dagli attuali, per la gestione degli orari di lavoro dei dipendenti. Aiutavo a fare le buste paga, non potevo non conoscere il contratto di lavoro dell'epoca. Una conoscenza, quella dei contratti nazionali e delle risorse umane, che ho continuato a coltivare. Mio padre era diventato perito meccanico all'Itis Rossi di Vicenza, che fu una fucina di talenti imprenditoriali, e ha messo tutti noi figli nella condizione di poter studiare. Così dopo il diploma al lasso mi sono iscritto alla Bocconi. Studiavo e lavoravo, appassionandomi ai temi legati all'efficienza del lavoro e della produzione. Ho avuto la possibilità di viaggiare molto in un Giappone che era una corazzata della produzione industriale di avanguardia e mi sono laureato con una tesi sul Just in Time».

Padre di cinque figli, il perito meccanico e fondatore di Mevis, Adriano **Visentin**, non era un uomo che si accontentava del proprio successo: con il figlio Federico a Milano, Adriano scelse di seguire i corsi della Bocconi che trattavano il tema di un passaggio generazionale ancora lontano. Fu così che il piccolo mollificio di Rosà crebbe, tra innovazioni organizzative e una profonda attenzione allo sviluppo tecnologico.

IL RADDOPPIO CON EUROMECCANICA

«Abbiamo iniziato a fare molte, poi abbiamo esteso la gamma di prodotto a filo piegato, prodotti stampati, tranciati, saldati e infine anche verniciati», ricorda l'imprenditore. «Un percorso evolutivo molto tecnico e tecnologico, sia nello sviluppo dei processi produttivi che nell'innovazione di prodotto. Abbiamo fatto crescere Mevis anche come struttura or-

ganizzativa, impostando una governance efficiente e solida. Nostro padre ci ripeteva sempre che "si entra in azienda solo se si è necessari" e oggi su questa base in Mevis siamo in 4 dei suoi 5 figli, ciascuno con lo spazio per dare il meglio di sé. Ora sappiamo fare cose che i nostri concorrenti non sanno fare, nella componentistica per *passenger cars* - che vale ora il 37% del nostro fatturato - e poi nel settore dei commercial vehicles, che attualmente pesa per il 33%, così come nell'elettrodomestico (9%) e nell'elettrotecnico (9%)».

«Mio padre ci ha lasciati nel 2019», continua **Visentin**, «e anche grazie ai suoi insegnamenti l'azienda è sempre stata attenta ad avere un portafoglio clienti variegato in grado di metterla al riparo dalle conseguenze più disastrose delle fluttuazioni del mercato». Un percorso realizzato per linee interne ma anche con operazioni mirate, come l'acquisizione nel 2019 di Euromeccanica, azienda sempre di Rosà che ha permesso a Mevis di riequilibrare la propria presenza nelle automobili, con quella contigua ma diversa nei veicoli commerciali. «In pochi anni», spiega l'imprenditore, «siamo passati dai poco più di 70 milioni di ricavi del 2018 ai 204 milioni del 2023. Questo anche grazie a Euromeccanica, che nel 2019 fatturava poco meno di noi. Sono convinto che la crescita per linee esterne, se ben supportata da una governance solida e da concreti piani di business, possa essere uno strumento eccellente. Per noi lo è stato il caso delle due acquisizioni concluse nel 2023 (uno studio tecnico di Scorzé e la Fre.Tor di Farra d'Alpago, ndr) e in questo senso va il nostro interesse verso un ingresso più strutturato negli Stati Uniti do-

ve stiamo vagliando alcuni dossier potenzialmente molto interessanti».

QUEI 160 ROBOT IN FABBRICA

Ma secondo **Visentin** i percorsi di M&A non devono mai distogliere l'attenzione da una crescita organica capace di garantire efficienza e redditività. «Tutt'ora possiamo contare su un ebitda margin (il rapporto tra margine operativo lordo e ricavi, ndr) che, nel primo semestre del 2024 è stato intorno all'11,5%», dice. «Questo perché nel tempo abbiamo introdotto processi di efficienza e tanta robotica (sulle linee sono presenti 160 robot). Nel contempo abbiamo sviluppato i team di sviluppo e di ricerca, con i quali stiamo capendo i possibili benefici dell'Intelligenza Artificiale. Una tecnologia che crediamo possa aiutare. Tutto ciò per dare risposte concrete a clienti che tendono a coinvolgere sempre più i fornitori nella progettazione di soluzioni performative ed economiche. E tuttavia le incertezze del periodo, un costo del denaro ancora troppo alto e una Ue che non accenna a volere tornare sui suoi passi sul tema delle tempistiche per l'obbligo delle motorizzazioni elettriche, rallentano di molto la capacità di investimento di tutto il settore. In questo contesto, anche noi, che pure avevamo a budget investimenti per 60 milioni per il triennio 2023-25, dopo un 2023 in linea con il budget, stiamo valutando una revisione». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA