

MADDALENA SPA: 100 anni all'avanguardia

Quattro generazioni e tre passaggi generazionali preparati e condotti con sapienza che, ogni volta, hanno visto l'azienda fare un passo in avanti sia dimensionale, sia tecnologico, portandola a diventare una delle maggiori realtà mondiali del settore. Si possono spiegare così i 100 anni raggiunti dalla Maddalena Spa di Povoletto, attiva nella produzione di strumenti di misura per liquidi, sempre sotto la guida della stessa famiglia. Un risultato ottenuto grazie anche alla capacità della famiglia di circondarsi negli anni di dirigenti e maestranze molto capaci, nonché grazie a un guida aziendale portata avanti con rigore e precisione, come, d'altra parte, si conviene a chi si occupa di strumenti di misura.

Oggi l'azienda vede ancora saldamente alla guida la terza generazione rappresentata dai fratelli Franco, attuale Presidente e con delega, e Clara Maddalena, Vice-Presidente e con delega, ma il timone sta già passando ai cugini Giovanni Maddalena [figlio di Franco] e Filippo Fontanelli [figlio di Clara] che si sono prestati a raccontare il passato, il presente e il futuro della loro azienda a Realtà Industriale.

COME NACQUE LA MADDALENA SPA?

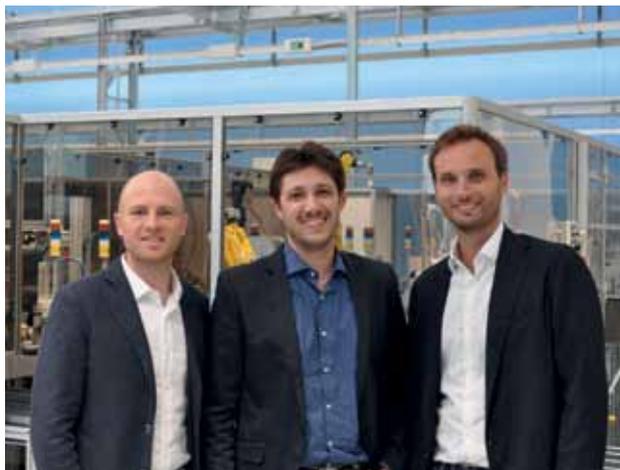
L'azienda fu fondata a Udine nel 1919 da nostro bisnonno, l'avvocato Giacinto Maddalena che al tempo era sindaco di Maniago e presidente della Banca Mandamentale, ma che, intuendo le prospettive dell'allora nascente mercato dei contatori idrici, prese contatto con i proprietari della Schinzel di Vienna, azienda fondata nel 1876 che si era specializzata proprio nella produzione di strumenti di precisione per la misurazione di acqua e gas. Dopo quel primo incontro, Giacinto Maddalena ottenne di poter distribuire in Italia in contatori idrici Schinzel e, quindi, diede vita alla "Società Italiana Contatori d'Acqua Maddalena & C." con la quale portò avanti la distribuzione fino a quando nel 1928 cominciò a sviluppare una linea di contatori con tecnologia proprietaria. Nel 1932, quindi, rinunciò al brevetto Schinzel e rimase sul mercato con i contatori Maddalena che si affermarono sul mercato grazie ai miglioramenti tecnici apportati e alla miglior qualità.

QUANDO CI FU IL PRIMO PASSAGGIO GENERAZIONALE?

Nel 1945 nostro bisnonno scomparve prematuramente e nostro nonno, l'ingegnere Giovanni Battista Maddalena, gli succedette alla guida dell'azienda. Egli diede un importante impulso alla crescita aziendale sia ammodernando il processo produttivo, sia cominciando l'attività di esplorazione di nuovi mercati all'estero e di certificazione del prodotto in diversi Paesi, stimolando così la notorietà internazionale del marchio e facendo diventare la propensione all'esportazione un tratto distintivo della nostra azienda.

I VOSTRI GENITORI QUANDO ENTRARONO IN AZIENDA?

Il loro ingresso in azienda e il progressivo secondo cambio generazionale coincisero con il cambiamento della sede produttiva da Via Solferino a Udine all'attuale, più grande sito di Povoletto necessario, nel 1982. Il loro avvento alla guida del gruppo portò a uno sviluppo da una dimensione importante, ma con numeri produttivi relativamente bassi, a una dimensione industriale con quantità produttive di massa. Nei primi anni '80, poi, l'azienda sviluppò, seconda impresa italiana nella storia, una joint venture con il governo cinese per la fornitura chiavi in mano di un'azienda completa di produzione di contatori che è attiva ancora oggi. Nel 1988, fu siglato un accordo, pionieristico per il tempo, con la giapponese Toshiba per la licenza di produzione, commercializzazione e distribuzione in Europa di contatori statici elettromagnetici. Un accordo che ci fece crescere molto perché ci permise di confrontarci con una realtà molto più avanzata nelle tecnologie produttive e nella gestione aziendale di quanto fossero allora mediamente le aziende europee. A quell'accordo si affiancò, infatti, un innovativo e inconsueto, per il tempo, cambio di filosofia produttiva che modificò l'azienda da verticale, che quindi realizzava in proprio i contatori e tutti i loro componenti, in orizzontale che, esternalizzando i processi di produzione dei componenti, diventò più flessibile, ampliò la gamma di prodotti e si focalizzò sulla progettazione, l'assemblaggio e la verifica metrologica. Operazione, quest'ultima, fondamentale visto che i contatori, avendo valenza fiscale, devono rispettare parametri molto rigidi. Dopo il crollo del Muro di Berlino, Maddalena incominciò a espandere con notevole successo la sua attività nei mercati dell'Est Europa. Nel 1993 ci dotammo della prima linea di montaggio completamente automatica capace di produrre un contatore certificato e imballato ogni 8 secondi.



Da sinistra Giovanni Maddalena, Andrea Contin e Filippo Fontanelli

AZIENDA DEL MESE

Nel 1995 presentammo il primo sistema di telelettura via radio dei contatori, anticipando quella che è oggi una delle principali richieste del mercato. Nel 1998, poi, l'azienda, di nuovo all'avanguardia, avviò tutta una serie di certificazioni aziendali e di prodotto che da quella volta abbiamo sempre ampliato e aggiornato costantemente. Sul finire di quel decennio, inoltre, cominciammo anche a esplorare nuovi mercati extraeuropei, in particolare il Sud America. Nel 2000, infine, i nostri genitori decisero di entrare anche nel business dei contatori per l'irrigazione acquisendo la Sigma di Milano, allora leader di settore, e presentammo i primi sistemi di contabilizzazione dei consumi prepagati che consentono ai Consorzi di bonifica di pianificare meglio la consegna dell'acqua agli agricoltori.

OGGI SIETE VICINI AL TERZO PASSAGGIO GENERAZIONALE, COME LO STATE PREPARANDO?

Al momento la terza generazione è ancora ben salda sul ponte di comando, Franco con la delega dell'area commerciale, tecnica e logistica, mentre Clara con la delega alla gestione finanziaria, alle risorse umane e all'IT. Noi siamo entrati in azienda da una decina di anni (nel 2006 Giovanni, nel 2009 Filippo, ndr), durante i quali abbiamo fatto un percorso di crescita, partendo prima da attività di product manager, impegnandoci, quindi, a sviluppare nuovi business.

Negli ultimi tempi, infine, ci siamo divisi i compiti: uno di noi (Giovanni) si occupa del ramo commerciale e del marketing, mentre l'altro (Filippo) si occupa di ufficio tecnico, supply chain e qualità. Il percorso fatto ci ha, dunque, permesso di conoscere l'azienda a 360°, per poi specializzarsi ciascuno nella propria area. Nel 2015 è entrato in azienda anche nostro cugino Andrea Contin che in futuro seguirà la parte amministrativa. Adesso ci stiamo preparando al passaggio generazionale che vogliamo che, come da tradizione aziendale, porti un'ulteriore crescita del gruppo. In tal senso abbiamo anche la fortuna di poter contare su managers di gran esperienza e qualità che da sempre sono parte essenziale della Maddalena.

COME SI È SVILUPPATA LA VOSTRA ATTIVITÀ DA QUANDO SIETE ENTRATI IN AZIENDA?

Il primo nuovo business di cui ci siamo occupati è stato l'ingresso nel settore dell'energia termica con strumenti che misurano lo scambio energetico e che sono richiesti dalle nuove normative europee adottate per rendere gli edifici sempre più energeticamente efficienti. Oggi, questo settore per noi rappresenta circa il 25% del fatturato. Abbiamo, poi, completato la gamma dei nostri contatori, aggiungendo a quelli meccanici (a velocità) tipicamente usati maggiormente in Centro-Sud Europa, quelli a pistone rotante (volumetrici) più usati nel mondo francofono e anglofono che ci hanno consentito l'ingresso su nuovi mercati come quello Belga e Francese.

Nel 2012 Maddalena si afferma come uno dei principali attori nel settore submetering, quindi non gestito dalle utility o dagli enti pubblici, che fino ad allora erano i nostri principali clienti. Nello stesso anno abbiamo introdotto una seconda linea di montaggio completamente automatica per i contatori d'acqua residenziali domestici.

Nel 2016 il laboratorio di taratura Maddalena, primo in Italia per questo settore, viene accreditato da Accredia in conformità alla norma Uni Cei En Iso/lec 17025.

Nel 2017 Frost&Sullivan ci ha conferito un premio per la nostra nuova gamma di prodotti di telelettura perché siamo stati i primi, nel metering acqua, a introdurre nuove tecnologie radio a lunga distanza e basso consumo che permettono una perfetta integrazione con reti fisse di lettura.

Nel 2018 abbiamo acquisito un'azienda in Germania che controlliamo e che è diventata la nostra filiale tedesca "Maddalena GmbH", per servire il mercato più importante d'Europa.



OGGI, COME SI PRESENTA MADDALENA E IN CHE CAMPI SIETE IMPEGNATI?

Al momento, considerando solo Maddalena Spa, realizziamo 3 milioni di contatori all'anno. Impieghiamo 150 persone, con un fatturato nel 2018 di 52 milioni di euro che vedrà un'ulteriore crescita nel 2019 con quasi il 70% di export. Il 10% del fatturato è normalmente reinvestito nello sviluppo aziendale. Proprio in questi mesi stiamo, infatti, completando l'ampliamento della sede che ci porterà a passare gradualmente dalle attuali 7 linee produttive (con 25 banchi prova) a 10, diventando l'impianto industriale per contatori d'acqua con la maggior capacità produttiva d'Europa e a raggiungere 15mila metri quadri coperti, con una logistica integrata all'avanguardia e un nuovo magazzino semi automatico.

Il nostro impegno quotidiano è puntato a essere sempre all'avanguardia, tant'è che cerchiamo di monitorare, sviluppare e sperimentare ogni possibile innovazione, come, ad esempio, i contatori in grado di dialogare efficacemente con i sistemi IoT.

Cerchiamo, poi, di diffondere sempre di più la cultura della misura che, a differenza di altri Paesi, in Italia è ancora scarsamente presente per cui, ad esempio, non c'è abbastanza attenzione alla verifica dell'affidabilità dei contatori. L'Italia, infatti, è stata uno degli ultimi Paesi a adottare le norme europee che impongono la sostituzione periodica dei contatori e la sostituzione di quelli più vecchi procede a rilento e a oggi l'età media dei contatori in Italia è di circa 20/25 anni. Questo problema è in parte alla base dei noti allarmi sugli sprechi d'acqua che per il 70% sono sprechi reali (perdite delle tubature), ma che per il restante 30% non sono sprechi, ma cattive contabilizzazioni dovute al fatto che i contatori vecchi segnalano in genere un minor passaggio d'acqua (con scarti anche del 15-20%) nelle tubature di quello che realmente si verifica.