

informazione  
pubblicitariaSpeciale Imprese **LE ECCELLENZE DELLA LOMBARDIA**

## Aviometal, una vasta gamma di prodotti per tutti i settori produttivi

Una gamma ampia e profonda unita alla diversificazione della clientela: questa la strategia che ha consentito ad Aviometal non solo di resistere agli urti del mercato, ma anche di consolidare le proprie posizioni.

"Siamo l'ingranaggio di un grande sistema - spiega il presidente Dott. Marco Monti - ma la nostra funzione è fondamentale in quanto offriamo assistenza tecnica, rapidità nelle consegne e soprattutto, essendo dei distributori generalisti, riusciamo a soddisfare le richieste provenienti da diversi settori."

Contrariamente a quanto si legge nella letteratura economica, la scelta di non specializzarsi in un solo prodotto bensì di allargare l'offerta ha portato l'azienda a crescere e ad aumentare le quote di mercato, soprattutto sul mercato interno. "In quanto distributori - spiega il presidente - le distanze giocano un ruolo fondamentale per la rapidità e tempestività di risposta alle esigenze del cliente e, di

conseguenza, alla qualità del servizio offerto. Per questo abbiamo intrapreso una strategia che ci

**AVIOMETAL**

Federico, Marco ed Eleonora Monti

porta ad essere vicini ai nostri clienti." Nata nel 1952 per servire il settore dell'aeronautica, oggi Aviometal ha come clienti le aziende della meccanica generale e dell'industria dei trasporti (automotive, ferroviario e navale). "La meccanica - spiega Monti - è un com-

parto sicuramente di riferimento. Per quanto riguarda l'aeronautica, negli ultimi anni si sta tentando un rilancio anche in questo settore, in cui sono necessarie competenze e certificazioni che non tutti possono vantare." In sei decenni Aviometal ha visto anche tre cambi generazionali. "L'azienda che vorremo dirigere nel futuro - spiega il figlio del presidente, il Dott. Federico Monti - sarà improntata all'efficienza organizzativa e all'utilizzo di nuove tecnologie. Bisogna andare verso una razionalizzazione dei costi e dei processi per rimanere sempre competitivi". I progetti a medio termine sono però subordinati ad una situazione di mercato globale mondiale molto incerta.

"Oltre al consolidamento sempre più forte della posizione attuale - spiega il presidente - si potrebbe pensare di ampliare il mercato con collaborazioni, anche a livello internazionale, e all'esplorazione di nuovi mercati che le nuove tecnologie possono offrire.

## La visione economica di Benedetto Citterio patron di Ilpra



Benedetto Citterio

Benedetto Citterio, oltre ad essere il patron di Ilpra, azienda specializzata nello stampaggio di materie plastiche, è un autorevole voce fra gli industriali lombardi. Sessant'anni vissuti nei panni di imprenditore gli hanno fatto maturare una visione dell'economia e della società italiana a tutto tondo, che parte da un assioma "Si stanno atrofizzando i consumi riducendo drasticamente il potere d'acquisto dei lavoratori." Una posizione forte che parte da un ragionamento lucido. "Non è possibile che un dipendente si trovi in busta paga la metà di quanto l'azienda ha versato perchè questo inibisce i consumi creando la morte dell'economia, tuttavia è giusto anche che si lavori per un cambiamento all'interno dell'azienda." Citterio si riferisce all'articolo 18 che, a suo parere, è un fardello per l'azienda. "Non fraintendetemi, io sono dalla parte dei lavoratori risorsa primaria del Paese - specifica - ma penso che questo articolo tuteli i fannulloni, quelli che si danno sempre malati. Tutti i lavoratori seri e coscienti non hanno bisogno di