

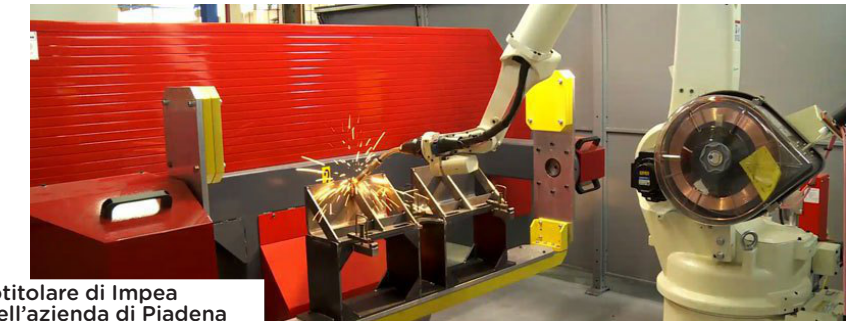


di Claudio Barcellari



Francesco Bosisio, cotitolare di Impea e alcuni macchinari dell'azienda di Piadena

L'azienda da oltre sessant'anni opera nel settore dello stampaggio a freddo e dell'assemblaggio lamiera per società italiane ed estere impiegate nel settore delle macchine agricole e di uso urbano



Impea, focus sostenibilità È un trampolino di lancio

INTERVISTA A FRANCESCO BOSISIO
«Essere competitivi coi prezzi non basta Tutti i grandi player chiedono sempre più attenzione alle persone e all'ambiente»

L'adozione di un modello di business sostenibile è diventato strategico e rappresenta un vantaggio competitivo tangibile. Parla IMPEA, che dal 1963 opera come conto terzi nel settore dello stampaggio a freddo, taglio laser tridimensionale e dell'assemblaggio lamiera per società italiane ed estere produttrici di macchine agricole e movimento terra. Il ventaglio di offerta dell'azienda è esteso e va da componenti di carrozzeria a organi strutturali; recentemente, IMPEA si è messa sulla strada pavimentata a verde della sostenibilità, redigendo il primo Bilancio di Sostenibilità riferito all'anno 2023 e ottenendo la medaglia d'argento dall'importante società di consulenza Ecovadis, una delle più quotate in Europa che definisce un rating in tema ESG. E a sentire il Direttore Generale, e in quota

parte proprietario **Francesco Bosisio**, non ci si fermerà qui. **Quanto vale la medaglia della sostenibilità Ecovadis?** «È innegabile: essere competitivi con i prezzi e mantenere alti standard di qualità e puntualità del servizio non è più sufficiente se si vuole crescere. Tutti i grandi player internazionali chiedono un'attenzione sempre più particolare per persone, ambiente e società e diventano mandatorie certificazioni come la ISO 14001:2015 (gestione ambientale), 45001:2018 (salute e sicurezza), parità di genere, ecc ecc IMPEA è in una fase di miglioramento continuo».

Quali sono le vostre ultime conquiste?

«Negli ultimi anni IMPEA ha investito molto sull'accrescimento delle competenze del capitale umano: durante il 2024 abbiamo ottenuto due nuove certificazioni ISO ('14001:2015' e '45001:2018') e siamo in procinto di certificarci secondo la ISO 50001:2018 (monitoraggio e gestione energia) entro il Q1 del 2025; a livello produttivo ci siamo dotati di macchinari sempre più performanti che sono stati installati in conformità al protocollo Industry 4.0; inoltre, stiamo raggiungendo un buon dinamismo commerciale andando ad inserire nel nostro portafoglio ordini nuovi clienti in nuovi settori come logistica, innervamento, pulizia stradale e industriale».

L'impatto sulla produzione?

«Non basta dotarsi di macchinari tecnologicamente avanzati

L'azienda in numeri

- Oltre **2,9 milioni** di componenti di carrozzeria e carpenteria leggera prodotti ogni anno
- **60.000 metri** quadri totali di superficie produttiva su 5 aree, di cui **18.000 coperti**
- Oltre **3.000 tonnellate** di lamiera lavorate ogni anno
- **77** tra dipendenti diretti, indiretti e collaboratori impegnati a tempo pieno in azienda
- **60 anni** di sviluppo tecnologico e di esperienza nel settore



per 'stare al passo', le persone sono la vera leva innovativa. Stiamo infatti lavorando sul miglioramento dei processi di controllo qualitativo, differenti per reparto, e investendo in momenti di formazione degli operai; stiamo spingendo molto sull'applicazione dei principi della lean manufacturing e cavalcando la digitalizzazione dei processi produttivi. Lo facciamo con convinzione, certi che questo porterà enormi benefici».

Come vanno gli affari fuori dall'Italia?

«Fino a poco tempo fa non potevamo parlare di internazionalizzazione diretta dell'azienda. Sebbene i nostri prodotti

siano presenti su macchine vendute in tutto il mondo, abbiamo sempre avuto rapporti con la casa madre italiana. Lo scorso anno, però, abbiamo fatto a tutti gli effetti il primo passo nel mercato oltre le Alpi: siamo entrati in fornitura per un importante player francese nel settore delle macchine movimento terra. Il problema dei contatti con l'estero è sempre stato strutturale: producendo principalmente componenti di carrozzeria estetici, l'aspetto logistico incide moltissimo. Si tratta di pezzi di grandi dimensioni e fragili che per essere movimentati impongono investimenti importanti da parte del cliente in rack specifici, diversamente è facile che si ammaccino durante il trasporto. Questa, al momento, rimane una barriera all'ingresso nei mercati internazionali ma per altro verso, è la stessa barriera che ci protegge da eventuali competitor stranieri».

Come sta l'automotive, visto da vicino?

«Sta registrando un calo che è spiazzante. La fallimentare transizione verso l'elettrico dettata da una folle politica europea ne è la principale causa ma occorre tenere presente anche fattori quali le tensioni geopolitiche che creano problemi ad esempio sulle catene di approvvigionamento e sulle propensioni all'acquisto, i cambiamenti nelle preferenze dei consumatori sempre più orientati verso servizi di mobilità condivisa, la concorrenza da parte di paesi come la Cina con prodotti di ottima qualità a prezzi nettamente inferiori (aggiungerei senza una corretta politica protezionistica europea). Il calo dell'automotive sta trascinando nel vortice anche i nostri settori di riferimento (cd 'off-Highway') che per noi significherà almeno un -15% di fatturato rispetto al 2023. Le prospettive del 2025 non sono sicuramente positive ma vogliamo essere ottimisti e proseguire nel nostro percorso di crescita».