

STORIE D'AZIENDA A QUATTRO ANNI DAL COVID

Per **Mta** ora è record di ricavi e addetti  
Siare Engineering punta sugli Usa

Quattro anni da Codogno

Le due facce del post Covid: i casi  
**Mta** e Siare Engineering —p.20

Luca Orlando —a pag. 20

# Dalla prima zona rossa al raddoppio Per **Mta** è record di ricavi e addetti

## Dopo il Covid/1

La corsa del gruppo  
lodigiano dell'automotive  
a quattro anni dal lockdown

Nel 2024 oltre i 400 milioni,  
grazie a sviluppi tecnologici  
e nuove acquisizioni

Luca Orlando

Il doppio. Crescita dimensionale davvero inimmaginabile, allora. Mentre quattro anni fa la prima zona rossa d'Italia a Codogno bloccava l'accesso alla fabbrica e l'emergenza Covid iniziava ad inchiodare l'intero Paese. Percorso improbabile, se si ritorna con la mente a quei momenti, che tuttavia **Mta** è riuscita a realizzare. Dribblando in sequenza stop produttivi, caduta della domanda legata alla pandemia, crisi della supply chain elettronica. E spingendo i ricavi a ridosso dei 400 milioni, soglia che verrà superata di slancio nell'anno in corso moltiplicando per due (e oltre) le dimensioni del gruppo lodigiano rispetto al periodo pre-Covid. Esito di una crescita che abbraccia tutti i segmenti di business, che spaziano dalla componentistica elettrica a quella elettronica, prodotti destinati al settore automotive allargato, tra vetture, veicoli industriali, mezzi agricoli e moto. «Il segmento dedicato alla mobilità elettrica è cresciuto - spiega l'imprenditore

Antonio Falchetti - anche se alla fine il rallentamento delle immatricolazioni ha avuto un impatto, frenando i progressi al di sotto delle nostre attese. Crescita comunque bilanciata da progressi ampi realizzati altrove, ad esempio nel comparto agricolo». In termini di organico il perimetro del gruppo, arriva per la prima volta a 2mila unità, 450 oltre il periodo pre-Covid, con ingressi che riguardano tutte le divisioni a partire da quelle di ricerca e sviluppo (otto dipartimenti con 230 persone). Perimetro ampliato anche per linee esterne, prima nel settore dei caricabatterie e dei convertitori di potenza, con l'acquisizione di Edn, ora rilevando il ramo d'azienda di Calearo Antenne, 120 addetti e altri 30 milioni di ricavi. «Da un lato puntiamo ad allargare la platea dei clienti e dei settori in cui operiamo - spiega Falchetti - ma l'altra linea strategica è quella di inserire nuovi prodotti, facendo crescere in sostanza il valore che noi forniamo per ciascuna vettura. Ecco perché acquisiamo tecnologie che non abbiamo, come le antenne, che rappresentano un business strategico in parallelo alla crescente domanda di connettività delle vetture». Percorso non esaurito, ma che potrebbe proseguire anche nell'anno in corso, tenendo conto dei dossier aperti per altre acquisizioni in Italia. Aziende, quelle rilevate, che una volta inserite all'interno del gruppo possono beneficiare di un allargamento del parco clienti potenziali, che nel caso di **Mta** abbracciano i principali costruttori di auto globali, da BMW a Renault, da Stellantis a Daimler, da

Ferrari a Lamborghini o McLaren.

«Penso ad esempio ad un brand del lusso - spiega - che a Edn non si era mai rivolta ma che dopo la nostra acquisizione ha già piazzato delle commesse importanti».

Mercato, quello dell'automotive, che ha sostenuto nel tempo la crescita di **Mta**, in dieci anni in grado di più che raddoppiare l'organico e di passare dai 160 milioni di ricavi del 2014 ai 437 previsti per l'anno in corso, valore che in realtà sale ancora includendo nel perimetro anche l'ultima acquisizione. Percorso di crescita per linee esterne partito da lontano e sviluppato in modo mirato per tenere conto dei cambiamenti nella domanda a valle: prima l'acquisizione di Digtetek nel 2008, per seguire lo sviluppo delle centraline elettroniche e dei display; poi Edn per puntare sui caricatori di bordo per auto elettriche; infine Calearo Antenne, per intercettare la domanda di connessione dei veicoli. Crescita che in parallelo si è sviluppata anche all'estero con più sedi, prima il Brasile nel 1995, poi Slovacchia, Stati Uniti, India, Cina, Messico e infine Marocco nel 2017. «Quest'anno celebriamo il 70° dalla nostra fondazione - racconta l'imprenditore - e sarebbe bello poter superare simbolicamente il mezzo miliardo di ricavi. Se non accadrà nel 2024, ad ogni modo, capiterà l'anno successivo, quando magari saremo anche oltre quota 600 milioni». Il che, se dovesse accadere, porterebbe **Mta** a dimensioni esattamente triple rispetto ai 203 milioni realizzati nel 2019, prima del Covid.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'ad Antonio Falchetti:  
«Noi verso il mezzo  
miliardo. Ci arriveremo  
aumentando il valore  
fornito in ogni veicolo»



Lo sprint.

Il gruppo (nella foto il sito di Codogno)  
supera per la prima volta i 2mila addetti