

“La ripresa delle PMI: Eccellenze italiane: [Giuliana Fumagalli](#) , imprenditrice di M.D.C.”

Giuliana è una bella donna intelligente e vivace, con intensi occhi azzurri e un sorriso dolce. Guida con abilità ed esperienza l'azienda M.D.C. a Ronco Briantino, 35 chilometri da Milano. M.D.C. è un'azienda storica che realizza stampi per materie plastiche per i settori farmaceutica, cosmetica-profumeria e tecnici in genere.

Nel 1976 la Plastiape di Osnago decide di staccare l'officina. Due dipendenti, Massironi e Fumagalli si prendono il rischio di mettersi in proprio. Fumagalli è il padre di Giuliana.

“Ero piccola, dice Giuliana, ma ricordo papà mentre firma 55 cambiali per comprare l'alesatrice Perrin, macchina fondamentale per partire”. Sorride. Nel 2008 l'azienda viene acquistata per intero dalla famiglia Fumagalli e diventa M.D.C.

Giuliana entra nell'azienda di famiglia da ragazza, dopo gli studi di ragioneria. Inizia come contabile e poi, gradualmente, entra in ogni piega del business.

D. Giuliana, chi le ha insegnato il lavoro?

R. “La mia prima maestra sul lavoro è stata la signora Rosa, responsabile dell'amministrazione. Mi ha insegnato tutto. Non mi ha mai trattato come una ragazzina inesperta, come ero in realtà, né come la figlia del padrone. Mi ha insegnato non solo la parte operativa, a predisporre le fatture e a gestire i documenti. Soprattutto mi ha dato la visione di insieme delle attività contabili e amministrative. E la grande importanza della sicurezza sul lavoro. In produzione, soprattutto. La sicurezza delle persone che lavorano nella nostra azienda va oltre le procedure previste per legge. E' sempre stato un nostro Valore di fondo e un impegno sociale prioritario, per mio padre e per tutti noi”.

D. Ha trovato qualche difficoltà nel decidere di lavorare nell'azienda di famiglia?

R. “Sì, che ero troppo vicino a casa.” Ride.

“La nostra casa era al piano di sopra dell'officina. Mi mancava fare la trasferta a Milano con i ragazzi della mia età”.

D. Come era il rapporto con suo padre, al tempo stesso il capo in azienda?

R. “Mio padre non ha mai dimenticato le sue origini. Gli piaceva creare lo stampo, montare i pezzi con le mani. A volte lo richiamavo: “Insomma, non mi dai i prezzi per fatturare!” Ma mi piaceva vederlo in officina e tutti i nostri operai gli riconoscevano la grande capacità di risolvere qualunque problema pratico”.

D. Poi cosa è accaduto?

R. “Alla fine del 2017 mio padre ci ha lasciato, vinto dalla malattia. Ho riflettuto e ho deciso di proseguire l’attività e di prendere le redini dell’azienda”.

D. E’ più facile o difficile oggi rispetto al modo di agire di suo padre?

R. “In passato il rapporto fra imprenditori si gestiva con una trattativa feroce sul prezzo, seguita da una stretta di mano a conclusione. Oggi devi negoziare con manager dell’ufficio ricerca e sviluppo del cliente, che talvolta è una grande azienda, una multinazionale. Poi, quando pensi di avere già definito il prezzo e il contratto, interviene l’ufficio acquisti che rinegozia all’arma bianca prezzi e condizioni di consegna. Oggi è certamente più difficile. Ma è questa la nostra sfida!”

D. Qual è la tua differenza rispetto ad altri produttori tuoi competitor?

R. Il servizio di alta qualità e precisione come Valore trainante della nostra attività. E’ capitato che un cliente provasse un altro fornitore ad un prezzo più basso. Poi, è tornato da noi con uno stampo da sistemare. I miei collaboratori non volevano farlo. L’abbiamo sistemato. Ma mi è piaciuto cogliere questo spirito di appartenenza dei miei”.

D. La tecnologia quanto incide nel vostro lavoro?

R.” Molto. Le macchine invecchiano, come noi umani. “ Ride.

“Investiamo continuamente in nuova tecnologia. Per migliorare la produzione e far crescere la professionalità dei nostri team di lavoro. Utilizziamo al meglio le agevolazioni previste dalla legge, come nel caso della macchina 4.0. Grazie al bando Faber abbiamo potenziato macchine, software e migliorato anche la struttura fisica dell’officina”.

D. Entrando in azienda ho visto l’attestato di Certificazione Iso 9001. Cosa ha significato questa scelta?

R. “la qualità è un mio punto di onore”. Risponde Giuliana con orgoglio. “Ci siamo certificati Iso 9001. Non era un obbligo. Ma ho deciso di realizzare il percorso per ottimizzare tutti i processi, per rafforzare la nostra affidabilità, per distribuire meglio responsabilità e competenze.

Sono convinta che avere la qualità come faro di ogni nostra azione crea Valore anche all’interno dei team di lavoro.

D. Cosa ha significato il Covid per la sua azienda?

R.” Intanto una grande preoccupazione. In marzo abbiamo chiuso per sicurezza e far stare tranquille le nostre famiglie. Poi, ci siamo accorti che i nostri clienti lavoravano. In gennaio e febbraio avevamo acquisito molti ordini, che erano lì da evadere. Quindi, con tutte le misure di

distanziamento abbiamo ripreso, con un rientro pianificato per gruppi di lavoro, funzionali alle caratteristiche del lavoro da gestire.

D. Che aria si respira nella sua azienda?

R. "Siamo tutti molto concentrati in ciò che facciamo. Ma al tempo stesso ci piace organizzare dei momenti di condivisione anche fuori azienda".

D. Intende la cena di Natale?

R. "Certo. Ma non solo. Come quando abbiamo visitato la Meusburger di Wolfurt, azienda austriaca nostro partner tecnologico, leader nel settore. L'ho fatto perché le nostre persone potessero confrontarsi con una realtà di eccellenza e per fare squadra, con una breve trasferta". Mostra le foto della visita. Una bella squadra sorridente.

D. Ho visto il marchio della sua azienda anche su un'auto di servizio ai disabili del suo territorio.

R. "Certo. Sono convinta che ogni azienda debba restituire Valore al territorio in cui opera. Abbiamo aderito al progetto Mobilità Garantita, promosso dai Comuni del territorio, a supporto della mobilità a soggetti svantaggiati. E abbiamo chiesto e ottenuto per la nostra azienda il Rating di Legalità, rilasciato dalla Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. Una scelta per rafforzare la nostra affidabilità verso le banche, verso i clienti e i fornitori. E dare il messaggio che siamo un territorio con imprese integre".

D. Quali scelte ha fatto per ottimizzare la squadra?

R. "Ho inserito un giovane ingegnere di 36 anni a capo della produzione. E' una persona di grande capacità tecnica e organizzativa. E soprattutto sa favorire il gioco di squadra. Ho anche deciso di rafforzare la progettazione, con una persona di grande esperienza."

D. Quanto è importante saper lavorare in team per lei?

R. "Moltissimo. Penso che nessuno lavora al meglio da solo. E che la sinergia che si crea all'interno di un team permetta di risolvere più facilmente i problemi. E di far sentire le persone responsabili e soddisfatte di ciò che fanno.

D. Dopo il percorso di formazione di A.P.I. "Pillole di Management e di esperienze" fatto

insieme e dalla strategia “disruptive approach” che ho proposto alla vostra riflessione, cosa ha deciso di mettere in pratica?

R. “Intanto un pensiero “a base zero” sulla mia strategia di business, certamente. L’azione che mi ha stimolato a compiere subito ha riguardato il controllo di gestione. O meglio, passare da una gestione tradizionale della amministrazione e del bilancio ad un controllo dei dati in grado di evidenziare meglio i margini di commessa e pianificare un adeguato cash flow. E consentirmi una padronanza dell’andamento economico e finanziario in tempo reale. Per poi intervenire a correggere il tiro, se e quando serve”.

D. Cosa le dà più soddisfazione come imprenditrice?

R. “Sapere che ciascuno di noi fa del suo meglio per risolvere le esigenze dei clienti. E che prova soddisfazione a farlo!”.

D. Cosa le costa fatica?

R. “Se c’è qualche problema di relazione con un collaboratore. Se colgo disinteresse, scarso coinvolgimento. Faccio di tutto per risolvere”.

D. Qual è il suo stile di leadership?.

R. “Non amo l’approccio gerarchico- comando e controllo-”. Sorride. “ Ho sempre cercato di impostare una responsabilità distribuita nei team. Ho nominato tre persone come coordinatori dei team, e li ho chiamati “facilitatori”. Hanno il ruolo di snellire i processi e trovare le migliori soluzioni, promuovendo il contributo e la responsabilità di ciascuno”.

D. Essere una leader donna in un settore e un’azienda maschile è stato difficile?

R. “No, è stato naturale. Anche se non era scontato che l’azienda andasse avanti dopo che è mancato mio padre. Credo che i miei collaboratori mi stimino anche per il coraggio e la tenacia che ho dimostrato”.

D. E i fornitori, i clienti?

R. “Mi conoscevano da tempo”.

D. Come vede il futuro?

R.” Credo che essere un’imprenditrice, un imprenditore oggi debba significare lasciare un’orma positiva nel contesto in cui lavori e vivi. E trasmettere fiducia, ottimismo, passione per l’eccellenza!”.

L'intervista è stata realizzata da [Cristina Melchiorri](#).

Per contattare M.D.C. S.r.l.:

Via Mandelli, 20

20885 Ronco Briantino (MB)

Tel. 039-6079035 FAX. 039-6079159

Web: <http://www.mdcstampi.it>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/m-d-c-srl/>



