

**Fornitori.** Nel Lecchese i casi di Mt e Rompani

# Telai e cerchi per i maggiori brand

**Gianluca Morassi**

LECCO

Un mercato in calo che nel 2009 si dovrebbe assestare sui livelli del 10-15% inferiori rispetto a quest'anno. La previsione è di Giuseppe Montanelli, presidente della Mt di Garbagnate Monastero (Lecco), impresa che dalla metà degli anni settanta produce telai per moto.

La Mt lavora con alcune delle principali case motociclistiche. Per la Ducati costruisce i telai della 848, della 1098 R e della moto che partecipa al mondiale Superbike; per la Moto Guzzi i telai di Breda, Stelvio, Norge e Griso. Tra i clienti di Mt ci sono anche Aprilia e Yamaha. «Ci siamo concentrati - spiega Montanelli - sulle moto con una cilindrata superiore ai 450 cc che richiedono telai di qualità, con lavorazioni che vengono sviluppate con il cliente».

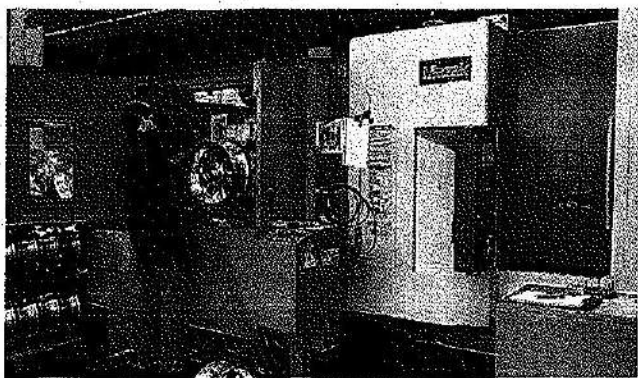
L'impresa lecchese ha un fatturato di 23 milioni (quasi per intero realizzato in Italia) e occupa 95 addetti. È un'azienda "autosufficiente" che nel reparto ricerca e sviluppo progetta e costruisce i robot di saldatura che poi assemblano i tubi dei telai. Malgrado i venti della recessione si siano sentiti già nella prima parte del 2008, da gennaio a giugno la Mt ha assunto 21 persone, con un saldo positivo nell'organico di 15 unità.

Il progetto nel cassetto della Mt è la costruzione di una moto propria: «Ci stiamo lavorando - ammette Montanelli - e ci auguriamo di riuscire a presentare presto un nostro modello».

Saverio Rompani, titolare della omonima impresa di Abbadia (Lecco) nota che nell'ultimo periodo «non si può dire che il mercato sia in crescita. Ma uno sbocco importante, come sono gli Stati Uniti, sta dimostrando una buona tenuta. In questo contesto - sottolinea Rompani - le maggiori case motociclistiche stanno producendo uno sforzo maggiore rispetto al passato per migliorare i prodotti senza aumentare i costi di produzione».

La Rompani, 25 dipendenti per un fatturato di due milioni di euro, produce ruote e altre componenti in alluminio che compongono il veicolo o il motore. I clienti dell'impresa lecchese sono Moto Guzzi, Ducati, Mv Agusta, Bmw, Triumph, Yamaha (sia la divisione italiana che la casa madre giapponese) Harley-Davidson, Buell.

Rompani racconta: «Siamo un'azienda nata nel 1963 e arrivata alla seconda generazione. Pur avendo dimensioni limitate, abbiamo sviluppato le competenze tecniche e un'organizzazione del lavoro che ci permette di poter fornire le case motociclistiche per il primo equipaggiamento».



**Alta qualità.** Una fase della lavorazione alla Rompani