



Mac 3: da sempre attenti all'utenza professionale

## Mirian Ronchi: la spinta che ci fa crescere è sempre l'innovazione



### CHI È

**Mirian Ronchi è presidente e fondatore di Mac3 SpA. Laureato in chimica, prima di dar vita alla sua azienda, ha lavorato in acciaierie industriali e ha preso parte, come chimico esperto dei metalli, al recupero e al restauro dei Bronzi di Riace. È sposato con Nada Gori, ha una figlia e due nipoti. In gioventù ha praticato, a livello agonistico in serie A, il rugby di cui è appassionato tifoso.**

**Mac3 nasce venticinque anni fa, dopo che Mirian Ronchi, con un socio, aveva avviato una rivendita di materiali per l'idraulica. L'azienda prende quindi forma da un contatto diretto con gli utenti idraulici e con le problematiche di distribuzione.**

A quel tempo la società offriva materiali e ricambi provenienti dall'industria, ma aveva anche un laboratorio di produzione proprio, in grado di risolvere necessità non stan-

dard di progettisti e idraulici, di cui si occupava in prima persona. Quando si rese conto che c'era spazio per introdurre sul mercato nuove idee e prodotti, fondò Mac3. In 25 anni l'azienda è passata da 3 ad oltre 60 dipendenti, ha cambiato 4 stabilimenti, e si è spinta a produrre oltre che i galleggianti – che continuano ad essere il suo core business e per i quali è leader mondiale – altri prodotti, attualmente più di una cinquantina, per il controllo e la regolazione dei liquidi, della pressione, e dei livelli.

Gli ultimi nati in azienda sono i pressoflussostrati e gli inverter. Attualmente Mac3 ha un fatturato di oltre 7 milioni di euro con un incremento annuo di circa il 12 per cento ed esporta i suoi prodotti nei cinque continenti. Un'azienda che è sempre cresciuta, e che continua farlo, con l'apertura prevista, per la fine del 2009, di un nuovo stabilimen-

to di produzione di 6000 mq, a Firenze, con un investimento di partenza di oltre 3 milioni di euro.

### Quanto conta per voi l'innovazione?

Glielo dico in numeri: su una cinquantina di dipendenti abbiamo un laboratorio di ricerca perfettamente attrezzato, in cui operano cinque persone. Gli investimenti che facciamo in ricerca sono importanti anche in termini finanziari (6 per cento sul fatturato) perché sappiamo bene che il nostro futuro è legato alla capacità di proporre nuove idee. L'azienda nasce sull'innovazione, che è stata e continua ad essere la mia passione. Se ho dato qualcosa a Mac3, è proprio la voglia di superarsi in inventiva, giorno dopo giorno.

### Quali sono i vostri rapporti con la distribuzione?

Sappiamo che cosa vuol dire vendere e distribuire mate-

riale idraulico, e questo credo che sia un vantaggio, tanto sul fronte dell'ideazione che su quello della distribuzione. Ogni volta che proponiamo un prodotto stiamo bene attenti che esso offra vantaggi ai nostri tre pubblici: il distributore, il cliente progettista e idraulico, e l'utente finale. La nostra produzione si vende soprattutto all'estero (al 70 per cento), con rapporti commerciali non stimolati: insomma ci sono venuti a cercare perché abbiamo qualcosa in più da offrire. In Italia, dove abbiamo raddoppiato il fatturato negli ultimi due anni, stiamo crescendo in virtù di un rinnovato impegno di presenza. Abbiamo una rete di vendita di circa 15 uomini su tutto il territorio nazionale, e una rete di assistenza. Forniamo anche strumenti di ausilio alla vendita, come espositori da banco e dimostrazioni di prodotto.

### Cosa vuol dire per voi "attenzione al cliente" ?

Vuol dire sapere in anticipo ciò di cui ha bisogno, vuol dire affidabilità, servizio, e rispetto dei tempi. Se un nostro prodotto è difettoso lo ritiriamo e lo sostituiamo senza costi aggiuntivi per nessuno. Siamo in grado di evadere ordini in tempi sempre più stretti, per garantire al distributore la presenza del prodotto, senza sovraccaricare il suo magazzino. Ma soprattutto siamo cre-

dibili, e ci impegniamo per essere affidabili.

### Quali sono i vostri piani per il futuro?

Nel 2009 apriremo il nuovo stabilimento di 6.000 mq e assumeremo altro personale. Il mercato italiano per noi è importantissimo, ma vorremmo stimolare maggiormente anche l'estero a partire dagli Stati Uniti e dalla Cina. Eppoi nuovi progetti e nuove idee; l'anno scorso abbiamo messo sul mercato 5 nuovi prodotti e diversi altri sono nel cassetto.

### Ci racconti l'ultimo (prodotto) nato in casa MAC e le ragioni per cui lo proponete?

L'inverter è il prodotto più recente in Mac3 ed è, già ora, un prodotto di successo. Le aziende che producono pompe idrauliche hanno collabora-



L'attuale stabilimento di Mac 3 a Calenzano, Firenze. Per la fine del 2009, è prevista la costruzione di un nuovo polo produttivo di 6mila mq, con un investimento di partenza di oltre 3 milioni di euro

to con noi, sia sul fronte dello sviluppo di prodotto che su quello commerciale. L'Hydrocontroller insomma nasce dalla nostra progettazione interna, ma si avvale anche del contributo dei più importanti costruttori di pompe, e questa è un'ulteriore garanzia.

## IL PRODOTTO



### SUPERSIMPLEX E NUOVO PRESSOFUSSO-STATO

Più flessibile  
Più sicuro  
Più economico

### » I PLUS PER IL DISTRIBUTORE

E' un unico dispositivo per pompe da 1,5 Bar a 8 Bar: tre prodotti in uno.

### » TEMPI DI CONSEGNA AL PUNTO VENDITA

Mediamente in tre giorni.

### » I PLUS PER L'INSTALLATORE

Facilità di installazione in orizzontale e in verticale, facilità di settaggio grazie al manometro che permette di impostare la pressione di ripartenza voluta.

### » TREND VENDITA

Nell'ultimo anno +12 per cento sul fatturato globale. Sul prodotto Supersimplex E incremento pari 42,50 per cento sul fatturato e del 38,4 per cento sulle quantità.



HydroController, il nuovo inverter Mac3