



Mac 3: l'attenzione al cliente rimane imperativa

## Mirian Ronchi: la ricetta anticrisi fa leva sui valori

### 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.

**Ci accoglie sorridente, con un fare molto franco e apparentemente un po' ruvido, ma anche punteggiato da battute rapide, talvolta fragorose, e da uno sguardo pieno di vivacità.**

**Dottor Ronchi, in Mac3 come state affrontando la situazione globale di crisi?**

Con fiducia, e più concentrati che mai sugli aspetti cruciali del nostro business. Vede noi siamo abituati a crescere sempre e la situazione che stiamo attraversando non è certo la

peggiore che abbiamo incontrato. Però bisogna sapere bene quali sono i punti sui quali insistere per trasformare questa situazione di difficoltà in una ulteriore occasione di crescita.

**Che cosa intende dire ...**

Per noi la fiducia scaturisce dalla nostra stessa mission: sappiamo che la corretta gestione delle risorse idriche sarà anche negli anni a venire un tema caldo ed essenziale a livello planetario, e noi vogliamo continuare ad essere un partner affidabile e innovativo per realizzare sistemi di pressurizzazione eccellenti e per garantire il controllo dei liquidi nel migliore dei modi. Insomma dei nostri prodotti ci sarà sempre più bisogno, anche se ci dovesse essere un rallentamento momentaneo.

**Quindi la cosa più importante è essere nel giusto settore ...**

Sì questo è importante, ma

per capire sempre meglio come trovarci nella pratica bisogna partire dai valori, dalle qualità, prima personali e poi come gruppo, come azienda. Vede nel nostro settore è importante la ricerca e l'innovazione, ma anche la capacità in generale di far sempre meglio le cose. E tutto questo dipende dalle persone, dalla loro capacità di collaborare e di lavorare bene. La qualità paga sempre, e nelle situazioni di crisi ciò emerge in modo ancor più chiaro. Anche lo spirito di sacrificio, che in certi casi è necessario, è qualcosa che si fonda su valori ben precisi.

**E' per questo che avete deciso di scrivere una Carta dei Valori aziendali?**

La Carta dei Valori è un'idea che si è concretizzata alla fine dello scorso anno, a prescindere dalla situazione globale e che in realtà ha messo per iscritto quello che ci sia-



**Mac3 produce e commercializza di interruttori a galleggiante con oltre un milione e mezzo di pezzi venduti ogni anno. Nata a Firenze 27 anni fa, oggi impiega oltre 60 dipendenti, ed è attiva nell'ideazione e produzione di strumentazione di qualità nel campo della regolazione dei livelli e degli strumenti accessori per realizzare sistemi autoclave. Agli storici galleggianti si aggiungono sonde di livello, pressoflussostati e inverter**

mo sempre impegnati a fare fin dalla fondazione di Mac3, 27 anni fa. Quindi posso dire con tranquillità che i valori personali ed aziendali, primo fra tutti il mettere il cliente e le sue esigenze davanti a tutto, è la ricetta vincente in ogni fase della vita dell'impresa.

**Ci può fare qualche esempio**

**di questo primato del cliente nel vostro lavoro?**

Il rispetto di tutti i patti assunti, dalle consegne alla qualità dei prodotti. L'impegno ad innovare, la trasparenza e l'eticità in tutti i rapporti interpersonali interni ed esterni. Un concetto chiave è che per stare sul mercato bisogna migliorare sempre, ecco perché non possiamo mai smettere di investire per dare più valore a quello che facciamo. I nostri prodotti – e questa è stata una chiave del nostro successo – sanno adattarsi alle esigenze dei clienti e sono facili da usare e da installare.

**Chi è per voi il cliente più importante, l'impresa di produzione di pompe, l'idraulico, il grossista o il cliente finale privato?**

Lo sono tutti e il nostro sfor-

zo è quello di massimizzare la soddisfazione di ciascuno di essi. Le imprese di produzione ci hanno scelto perché con loro sappiamo pensare, progettare e collaborare: in noi insomma trovano un'azienda dinamica, affidabile e con la cultura giusta. Il grossista è un lavoro che prima di dar vita a Mac3 ho fatto io stesso e che mi ha permesso di essere a contatto diretto con gli installatori, che sono poi le persone che considero i miei partner più diretti. In fondo il cliente finale, ossia chi ha bisogno di un impianto idrico con certe caratteristiche, è una persona che noi difficilmente incontriamo, e che acquista un prodotto che è la somma di strumenti, nostri e altrui, assemblati ad arte proprio dagli installatori. La soddisfazione quindi dei privati – anche se non ci scelgono direttamente – non è meno importante di quella degli idraulici o dei grossisti.

**In quale direzione si sta muovendo l'azienda in questo momento?**

Siamo nati con gli interruttori a galleggiante ma da tempo ormai abbiamo anche sonde di livello, pressoflussostati e inverter. In particolare queste ultime due categorie di prodotti stanno crescendo in volume e in fatturato confermando la leadership di Mac3 non solo nel settore elettromeccanico ma anche in quello elettronico. ■

I PRODOTTI

**HYDROCONTROLLER - INVERTER PER AUTOCLAVI A PRESSIONE COSTANTE**

Affidabile, di semplice installazione, ampia gamma



» I PLUS PER IL DISTRIBUTORE

Disponibilità di un'ampia gamma, sia su condotta d'acqua che raffreddato ad aria, per pompe sia monofase che trifase fino a 5,5Kw.

» I PLUS PER L'INSTALLATORE

Possibilità di realizzare in maniera molto semplice autoclavi a pressione costante, con risparmio energetico garantito.

» TEMPI DI CONSEGNA AL PUNTO VENDITA

Mediamente in tre giorni.

» TREND VENDITA

Nell'ultimo anno sul prodotto Hydrocontroller incremento pari 54,80 per cento sul fatturato e del 45 per cento sulle quantità.