



Piemonte Economia

Paolo Merlo “Più Stati Uniti e investimenti per crescere”

di **Francesco Antonioli**

● a pagina 7



Il presidente della multinazionale cuneese

Merlo “Cresciamo in Usa e non smettiamo mai di investire nell’azienda Ce l’ha insegnato papà”

di **Francesco Antonioli**

Il numero uno
del gruppo che
produce gli iconici
sollevatori verdi svela
i piani per il futuro

Paolo Merlo, classe 1967, laurea in Economia e commercio, è stato confermato agli inizi di agosto presidente della Merlo, l’azienda metalmeccanica cuneese di San Defendente di Cervasca che guida con i fratelli Cristina, Silvia, Andrea e Marco. Il gruppo è specializzato nella produzione di sollevatori a braccio

telescopico sia fissi sia a torretta rotante, di betoniere auto-caricanti, trattori forestali e mezzi cingolati. Nel 2022 ha prodotto oltre 8mila macchine, di cui oltre l’80% destinato all’export. Ha filiali in Francia, Germania, Inghilterra, Spagna, Polonia e Australia (da giugno anche negli Usa) e una rete distributiva di

Data: 07.08.2023 Pag.: 1,7
Size: 903 cm2 AVE: € 26187.00
Tiratura:
Diffusione: 9371
Lettori:



oltre 80 importatori e 600 concessionari. Con un fatturato a quota 650 milioni di euro, in crescita nel 2023, la Merlo conta 1.700 dipendenti (più 32% negli ultimi cinque anni, di cui oltre 1.500 in Italia).

Dottor Merlo, che impatto ha avuto l'andamento impreveduto dell'economia di questi ultimi anni?

«Si è trattato di un intreccio di eventi particolari. Pandemia, guerra in Ucraina, rincaro delle materie prime e dell'energia, l'inflazione: si sono spostati gli assi di equilibrio tra i Paesi, con conseguenze sui consumi e sulla domanda. Le manovre che la Bce sta mettendo in atto non aiutano. Il problema numero uno, nella manifattura, resta l'incertezza: per tutte le imprese, non solo per noi».

Avete preso contromisure?

«Lo sforzo è stato concentrato nell'arginare i rincari. Il costo dell'acciaio è quadruplicato. In parte lo abbiamo riversato sul prezzo dei nostri prodotti. Ma avendo ordini già conclusi a dodici mesi non è stato del tutto possibile».

In più avete avuto problemi con la componentistica, immagino.

«Noi studiamo e produciamo a

Cervasca le nostre macchine. La difficoltà nel reperire motori e chip elettronici ci ha imposto di cambiare o diversificare le forniture. Riattivando così il processo di certificazione. Non è stato semplice, ma ci siamo riusciti».

Che autunno si aspetta?

«Vedo una stabilizzazione, sono cautamente ottimista. La domanda sostiene l'aumento di produzione. Stiamo investendo, puntando su nuovi mercati. Negli Stati Uniti, dove eravamo già presenti con un importatore, abbiamo aperto nelle scorse settimane una filiale a Charlotte, nel Sud Carolina. E stiamo per farlo anche in Texas e in California».

I risultati vi seguiranno?

«Pensiamo di terminare il 2023 aumentando i livelli di produzione e il fatturato. Stiamo chiudendo le previsioni del 2024 e sono incoraggianti».

Avvisaglie di rallentamenti?

«Non nell'agricoltura, nella movimentazione logistica e nella manutenzione. Abbiamo però segnali di affanno nell'edilizia, con variazioni a seconda dei Paesi».

I vostri obiettivi forti?

«Puntiamo sul personale e la formazione: pochi mesi fa è diventata operativa la Merlo Academy interna. Inoltre, nel prossimo triennio intendiamo raggiungere i 10mila sollevatori telescopici all'anno, oltre a circa 25 mila attrezzature. Investiremo per nuove linee di produzione, progettando un sistema gestionale e produttivo sempre più

efficiente, tecnologico, interconnesso e sostenibile, potenziando i flussi logistici».

Già, ma il Cuneese resta mal messo sul fronte delle infrastrutture. Che ne pensa?

«Che è vero, purtroppo. Soffriamo in modo storico il gap dei collegamenti. Il Tenda è ancora chiuso. E l'annunciato blocco del Bianco non è una bella notizia...».

Lei, adesso, è anche presidente dell'aeroporto di Levaldigi. Offrirà alternative?

«Ci stiamo lavorando molto con il sistema territoriale, in sinergia tra pubblico e privato. È stato varato il piano quinquennale di sviluppo dello scalo, che prevede un ritorno economico. Investiremo sul fotovoltaico, aumentando voli privati e di linea, utili per il turismo, ma intendiamo incentivare i cargo».

Quali priorità dovrebbero avere i decisori pubblici in agenda?

«Gestire bene le risorse del Pnrr, con opere e progetti che abbiano una redditività e uno sguardo lungo. E intervenire sul cuneo fiscale. Noi siamo convintamente radicati a Cuneo e in Italia, ma il costo del lavoro per un'azienda, è spaventoso: è un moltiplicatore di 2,5. Per dare 100 a un dipendente dobbiamo investire 250. Limita la nostra competitività».

Suo padre Amilcare, storico fondatore dell'azienda, è mancato lo scorso novembre. Che cosa custodite di più prezioso?

«La caparbietà intelligente. Cioè scegliere di portare avanti i progetti oltre l'economicità del momento. Significa concretezza quotidiana nel guardare al futuro, garantendo stabilità e occupazione. Per noi è uno stimolo ad agire bene, a crescere, conservando valori utili a creare anche impatto sociale».

Data: 07.08.2023 Pag.: 1,7
Size: 903 cm2 AVE: € 26187.00
Tiratura:
Diffusione: 9371
Lettori:



Hi-tech

Nella foto in alto, la gamma di mezzi della Merlo in piazza Galimberti, a Cuneo. Sopra, operai e robot al lavoro nella fabbrica di San Defendente di Cervasca. A destra, lo stabilimento visto dall'alto con l'area per i test



“

Al vertice
Paolo Merlo è presidente dell'omonimo gruppo e dell'aeroporto di Cuneo

Chiuderemo l'anno in crescita ma l'incertezza è tanta e i rincari si fanno sentire. Le previsioni sul 2024 non sono incoraggianti

Di mio padre Amilcare custodiamo la caparbietà intelligente: portiamo avanti i progetti oltre l'economicità del momento

”

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 07.08.2023 Pag.: 1,7
Size: 903 cm2 AVE: € 26187.00
Tiratura:
Diffusione: 9371
Lettori:



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile