

# SOLIDA ESPERIENZA & AVANZATA TECNOLOGIA

IN UN CLIMA OPERATIVO DI ESTREMA ATTENZIONE ALLE SPECIFICHE ESIGENZE APPLICATIVE DELLA CLIENTELA, SI MUOVE CON DINAMISMO UNA REALTÀ CHE CONIUGA LA SOLIDA ESPERIENZA MATURATA IN OLTRE 50 ANNI DI ATTIVITÀ CON L'AVANZATA TECNOLOGIA CHE COSTANTEMENTE RICERCA E METTE A DISPOSIZIONE



Paolo Battagin, amministratore delegato di Magni Abrasivi.

**Paolo Battagin, amministratore delegato di Magni Abrasivi, ha risposto alle domande della nostra intervista.**

**Quando e come è nata la vostra azienda e quali evoluzioni l'hanno caratterizzata nel corso degli anni?**

Magni Abrasivi Srl nasce il 28 marzo 1965, nella storica sede di via Palladio a Milano, grazie all'intuizione del suo fondatore Martino Magni. Con sede attuale a San Donato Milanese, nel corso dei suoi oltre cinquant'anni di attività la nostra azienda ha introdotto molte novità sul mercato, rappresentando da sempre un importante punto di riferimento per il settore degli abrasivi. L'attuale presenza in azienda della seconda e della terza generazione familiare, rappresentate da me e da mio figlio, danno inoltre una concreta connotazione alla continuità della nostra realtà sul mercato e alla profonda passione che ci anima. Grazie all'esperienza maturata in questi cinquant'anni di lavoro e alle certificazioni ottenute [ISO9001, ISO 14001 e O.S.A. - organizzazione mondiale per la sicurezza degli abrasivi], siamo preparati per risolvere con competenza e professionalità tutte le esigenze che vengono a crearsi in un mercato sempre in movimento come quello in cui operiamo.

**Lo scorso anno avete festeggiato il 50° anniversario dell'azienda: quale significato ha avuto per voi questa importante ricorrenza?**

Mi sembrava un bel gesto ricordare insieme i cinquant'anni dell'azienda. Ho pensato quindi che organizzare un evento speciale per tale considerevole ricorrenza fosse il modo migliore per trascorrere del tempo con tutte le persone che sono state, sono e saranno protagoniste della storia di Magni Abrasivi. Assistere all'incontro della prima leva con le nuove generazioni è stato davvero emozionante. Constatere che siamo tutti spinti dalla medesima passione e dedizione mi ha confermato che la formula che abbiamo adottato è quella giusta. Questo entusiasmante evento mi ha dato un grande stimolo e un'ulteriore voglia di migliorare.

**Quali sono le prerogative che maggiormente caratterizzano la vostra realtà sul mercato?**

La nostra è una vendita puramente tecnica e personalizzata: quello che forniamo è il meglio in termini sia di prodotto sia di singolo tipo di esigenza. In questo clima ope-

rativo di estrema attenzione alle specifiche necessità applicative del cliente, risulta determinante la disponibilità da parte del nostro staff a soddisfare le differenti richieste che vengono espresse.

**Quali sono i punti fermi attorno ai quali si sviluppa la vostra filosofia aziendale?**

Magni Abrasivi è costantemente alla ricerca del miglior prodotto con la più avanzata tecnologia applicata. La tecnologia, infatti, rappresenta l'innovazione per un'azienda. Agendo con competenza e professionalità e coniugando la nostra solida esperienza con l'avanzata tecnologia, siamo riusciti a ottenere un posto di rilievo nella consulenza e nella vendita tecnica di abrasivi. Sin dal 1965 siamo responsabili dello sviluppo e della distribuzione di abrasivi sempre più evoluti ed efficaci.

**Con quale strategia operativa vi muovete sul mercato di oggi e quali risposte offrite alle sue diverse esigenze?**

Nella nostra ottica di flessibilità e di grande attenzione al cliente, abbiamo sviluppato la capacità di plasmarci e di plasmare il prodotto secondo le singole necessità, in maniera tale da essere in grado di coprire diverse realtà, le quali ci forniscono conoscenze nei vari settori.

**Quali sono i vostri obiettivi di ogni giorno e quelli a lungo termine?**

Monitorare i nostri clienti è sempre il nostro obiettivo primario. La comprensione delle loro problematiche produttive è il fat-



La sede di Magni Abrasivi a San Donato Milanese.

tore decisivo che ci mette nelle condizioni di poterle risolvere correttamente; ci fa capire cosa serve per rendere questo mercato sempre più produttivo e competitivo, riducendo al minimo quelli che sono gli sprechi di tempo.

**Come avete conquistato e come mantenete la fiducia dei vostri clienti?**

In breve: siamo sul pezzo... Siamo sempre presenti al fianco dei clienti, siamo disponibili e soprattutto siamo partecipi, insieme a loro, nella scelta della giusta soluzione,

mettendo a disposizione la nostra profonda esperienza per consentire loro di raggiungere i migliori risultati. Viste l'importanza e le complessità delle lavorazioni eseguite con le mole, ci mettiamo al servizio dei clienti con consigli, consulenza tecnica e assistenza a bordo macchina.

**Quali caratteristiche contraddistinguono la diversificata gamma di mole che offrite sul mercato?**

Magni Abrasivi è in grado di offrire mole per quasi tutti i settori, sia vetrificate sia ba-



Mola per rettifica centerless.

Gruppo di mole ceramiche per varie lavorazioni.



chelitiche: rettifica in piano, in tondo, centerless, ingranaggi, cilindri di laminazione, molle, mole per fonderie, mole diamantate ed elettrodeposte, troncatore e dischi lamellari. È difficile, con un'offerta ampia e differenziata come la nostra, non riuscire a soddisfare una richiesta.

## Quali sono, nell'ambito della vostra offerta attuale, le tipologie o le famiglie di mole che meritano particolare evidenza?

Siamo specializzati nell'offerta di mole destinate a diversi contesti applicativi. Ciò nondimeno, i settori in cui abbiamo sicu-

ramente più esperienza e ai quali siamo in grado di fornire il miglior prodotto sono quello della rettifica in genere, il comparto delle molle, la rettifica centerless e i cilindri di laminazione.

## In che termini il prodotto che offrite contribuisce a migliorare la produttività di chi lo utilizza?

Il nostro prodotto è di fondamentale importanza, perché la giusta mola evita i fermi macchina i quali, come ben si sa, rappresentano uno dei primi costi di questo settore. Inoltre, una buona mola aumenta la re-

sa produttiva, e quando parlo di buona mola non intendo solamente il suo aspetto qualitativo, ma anche la mola corretta per la specifica funzione che deve svolgere.

## Quali servizi mettete a disposizione della clientela prima e dopo la vendita?

Come ho già avuto modo di affermare poco fa, la nostra è una vendita tecnica, quindi la consulenza offerta al cliente è la prima cosa, e successivamente vi è la disponibilità per le prove. Per quanto riguarda il post vendita, l'analisi dell'impiego della mola ci aiuta a offrire un servizio sempre più efficiente, quindi seguiamo il cliente anche nella fase di utilizzo.

## Come si inserisce nella vostra attività la voce relativa alle macchine utensili? Cosa offrite in tale ambito?

In quanto fornitori di mole abrasive abbiamo stretto una fattiva collaborazione con una nota azienda, la Gioria SpA, anch'essa presente sul mercato da cinquant'anni con la produzione di rettificatrici universali per esterni/interni, convenzionali a tavola mobile e a CNC. Non si tratta ovviamente del nostro core business, che è e rimane sempre quello delle mole abrasive, ma ci occupiamo comunque all'occasione di commercializzare queste rettificatrici e contribuiamo a diffonderne la conoscenza. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gruppo di mole diamantate per varie lavorazioni.