

Bergamo mola mia!



Il motto bergamasco, ormai famoso in tutta Italia, accompagna in questo fine 2020 l'attività di Bossong, azienda con sede a Bergamo specialista in sistemi di fissaggio. Abbiamo intervistato il direttore commerciale Michele Taddei.

Fondata da Carl Bossong nel 1937 in Baviera, Bossong nasce come specialista nella produzione di macchine chiodatrici e di fissatori, e ha in seguito ampliato la produzione completandola con le più moderne soluzioni nel campo del fissaggio meccanico e dell'ancoraggio chimico con prodotti certificati CE-ETA.

Bossong, da sempre punto di riferimento nel tessuto industriale bergamasco, ha vissuto il dramma del Covid in un'area, quella di Bergamo, che è stata messa a dura prova dalla pandemia soprattutto nella fase iniziale. Il direttore commerciale Michele Taddei ci parla di quel momento delicato e di tutte le novità in casa Bossong.

F&C: Come azienda di Bergamo, avete sicuramente vissuto in prima linea il dramma dei primi mesi del Covid: cosa hanno significato

per voi quelle settimane e come avete gestito il lavoro?

Michele Taddei: Abbiamo subito nel nostro territorio una particolare aggressione del virus. Come tutti sapete, Bergamo ha pagato un alto prezzo in termini di vittime, tuttavia siamo riusciti a mantenere la produzione attiva al minimo regime, così pure il magazzino per servire alcuni cantieri infrastrutturali o ospedalieri oltre che le spedizioni per l'estero.

F&C: Superato il momento critico, il nostro settore ha subito una buona spinta: qual è stato l'andamento del mercato da marzo a oggi e quali sono le vostre sensazioni per la fine del 2020 e l'inizio del 2021?

Michele Taddei: Abbiamo sempre lavorato con l'export, ma ovviamente abbiamo dovuto fare i conti con



l'entrata di molti Paesi in lockdown, e questa fase di incertezza ha sicuramente condizionato le vendite. Il mercato nazionale ha subito invece una forte accelerazione nelle prime settimane, seguita poi da un inevitabile assestamento, che però fa ben sperare per una chiusura del 2021 comunque soddisfacente, vista la situazione non certo facile.



Al momento in ogni caso non è possibile fare previsioni, soprattutto finché non sarà scongiurata l'eventualità di entrare nuovamente in una fase di lockdown durante i mesi invernali. Ovviamente, anche per l'estero dobbiamo andare cauti: siamo ottimisti nel caso in cui si potrà lavorare, ma se dovessimo riaffrontare una chiusura, anche parziale, la situazione cambierà radicalmente.

F&C: Parliamo di prodotti: avete lanciato di recente qualche nuova gamma o siete in procinto di farlo?

Michele Taddei: Prima dell'inverno scorso abbiamo lanciato alcune upgrade di certificazioni, mentre con la fine di quest'anno andremo ad allargare la gamma di diversi ancoranti meccanici.

F&C: Qualità, certificazioni, ricerca e sviluppo sono parole d'ordine in Bossong: quanto investite affinché i vostri prodotti siano tra i più performanti del mercato?

Michele Taddei: Non smettiamo mai neppure quando veniamo aggrediti dal Covid. Abbiamo perfino dedicato



un'etichetta della nostra resina vinilestere, che rappresenta maggiormente il top di gamma V-PLUS vinilestere sismica, al motto famoso ormai in tutta Italia di noi bergamaschi: MOLA MIA.

F&C: Nell'ottica del distanziamento sociale, sarà sempre più difficile mantenere vivo il rapporto fisico con clienti: come vi state attrezzando per superare questo enorme ostacolo?

Michele Taddei: Al momento la risposta è rappresentata da Zoom e dalle altre piattaforme di video meeting. Lanciata durante il lockdown per aper-



tivi on-line con gli amici, la videoconferenza è diventata oggi uno strumento di lavoro a tutti gli effetti e sta dando ottimi risultati. Abbiamo formato decine di operatori con corsi online e organizzato visite aziendali virtuali con clienti in tutto il mondo.

www.bossong.com

