

**Siderurgia.** Innovazione tecnologica e sviluppo internazionale portano i risultati del gruppo lombardo oltre i massimi storici

# Ricavi Arvedi verso i tre miliardi

## Nel biennio 2008-2010 investiti 700 milioni e creati 700 nuovi posti di lavoro

LOMBARDIA



Luca Orlando

CREMONA. Dal nostro inviato

«Ma certo che la manifattura italiana ha un futuro, ci mancherebbe». Giovanni Arvedi resta ottimista, e con più di una ragione.

Il gruppo siderurgico da lui fondato, secondo per dimensioni in Italia, ha chiuso il 2011 con ricavi in corsa, più che raddoppiati rispetto al 2009. E i 2,4 miliardi di fatturato attuali, il massimo storico per il gruppo, diverranno tre nel giro di un paio d'anni, grazie ai due ingredienti chiave presenti qui in dosi massicce e che tra le aziende italiane segnano di questi tempi il crinale tra sviluppo e crisi: innovazione tecnologica e proiezione internazionale.

«Tra il 2008 e il 2010 - spiega Arvedi - abbiamo investito quasi 700 milioni di euro assumendo 700 addetti per creare il centro siderurgico più avanzato al mondo. Senza la tecnologia non potremmo competere e se nell'acciaio c'è un futuro è soprattutto per i prodotti più avanzati, quelli ad alto valore aggiunto».

Fiore all'occhiello del gruppo cremonese è la tecnologia "endless strip", in grado di produrre nastri ultrasottili a ciclo continuo con spessori limitati a frazioni inferiori al millimetro, attività protetta da oltre 400 brevetti e considerata la più avanzata frontiera produttiva del settore. «Per il comparto manifatturiero italiano fare prodotti di alta qualità è ormai cruciale - spiega Arvedi - e limitarsi ad attività a basso valore aggiunto significa porre le basi per es-

sero sopraffatti dalla concorrenza estera. Guardi i costi dell'energia, l'inadeguatezza della logistica e dei servizi, la scarsa flessibilità del mercato del lavoro: per le nostre imprese sono handicap gravi, che occorre superare al più presto». Sull'energia la richiesta è quella di una completa liberalizzazione, lasciando alle imprese la possibilità di comprare in Europa, dove le forniture di gas ed elettricità costano meno.

«Caricare sulle bollette troppi oneri significa aumentare i costi per il manifatturiero e limitare la nostra competitività: per noi ad esempio l'energia rappresenta il 50% dei costi di trasformazione. Ecco perché, se dovessi fare al ministro Passera una richiesta prioritaria, gli chiedo di intervenire proprio qui, liberalizzando al più presto il settore».

Arvedi identifica nelle difficoltà dell'apparato produttivo italiano un possibile elemento di rischio, in grado di isolarlo dall'Europa e di frenare il flusso di investimenti esteri diretti nel nostro paese.

E tuttavia - osserviamo - i capitali in realtà arrivano, per comprare Ducati, oppure Ansaldo Breda. «E questi episodi mi amareggiano - commenta Arvedi - non trovo una spiegazione immediata per le difficoltà del nostro sistema imprenditoriale ad agire. Forse è l'incertezza nel futuro a frenarci, abbiamo troppi problemi interni al Paese da risolvere per pensare alla crescita esterna. Il rischio di essere "comprati" dall'estero tuttavia è concreto e va evitato. Per questo dobbiamo rimuovere al più presto gli ostacoli allo sviluppo per ritrovare la forza di uscire dai confini e



**Tecnologia di frontiera.** Il nuovo processo produttivo sviluppato da Arvedi a Cremona consente di creare nastri di spessore ultrasottile laminati a caldo (anche di 0,8 millimetri) ed è coperto da oltre 400 brevetti globali



**Il fondatore.** Giovanni Arvedi, Cavaliere del Lavoro, è il fondatore dell'omonimo gruppo siderurgico, forte di 2.400 addetti con un output di 3,2 milioni di tonnellate

tornare a crescere. Le aziende che comprano da noi, come Audi o Hitachi, sono forti e solide nei rispettivi mercati, è questa la strada da seguire. Ma potendo lottare ad armi pari con gli altri e rimuovendo gli ostacoli alle imprese, resto convinto che l'Italia con la sua straordinaria capacità di reazione e creatività sarà in grado di superare anche questa situazione».

Più in generale, allargando lo sguardo al continente, Arvedi vede però un rischio più ampio, di declino dell'intera Europa. «Siamo fuori mercato - spiega - e la stessa Europa rispetto agli Stati Uniti non è più competitiva. Ecco perché servirebbe anche un impegno corale per un riequilibrio valutario, arrivando ad una parità

tra euro e dollaro che restituisca ossigeno al nostro export». Vendite estere cruciali per la nostra economia e per la stessa Arvedi, dove valgono il 40% dei ricavi di gruppo, con punte anche doppie per alcune aziende all'interno del perimetro. «Nell'indotto auto abbiamo clienti esteri come Volkswagen o Bmw, e quando ci confrontiamo con loro in fondo torniamo all'abc: l'ordine lo piazzano se sei competitivo nel prezzo, nella qualità e nel servizio. E solo se sei competitivo puoi lavorare e creare ricchezza, per l'azienda e per il territorio. E guardi che qui - aggiunge Arvedi salutandoci - non abbiamo mai fatto un'ora di cassa integrazione».

IL GRUPPO

### 2,3 miliardi

**Record storico di ricavi**

Nel 2011 il gruppo Finarvedi, forte di otto aziende produttive, ha realizzato il record storico di ricavi a 2,34 miliardi, in crescita del 29% rispetto all'anno precedente. Nel 2012 si prevede un ulteriore aumento del 10% e con la crescita prevista per il prossimo anno, stimata nell'ordine del 20%, il gruppo punta ad arrivare a quota tre miliardi di ricavi

### 3,2 milioni

**Tonnellate di produzione**

La recessione globale non ha frenato la produzione del gruppo, che lo scorso anno è cresciuta del 27,3% a 3,2 milioni di tonnellate

### 17,5%

**Ricavi nel settore auto**

Per l'acciaieria Arvedi, che nel 2012 produrrà 2,7 milioni di tonnellate, uno dei principali "clienti" è il settore auto, che da solo assorbe quasi il 20% dei volumi. Arvedi lavora con l'indotto di molti big del settore, tra cui i colossi dell'auto tedesca come Volkswagen o Bmw

### 40%

**Quota di export**

Determinante per la crescita del gruppo cremonese è l'esposizione internazionale. In generale il 40% dei ricavi finisce oltreconfine, quota che arriva fino all'80% per alcune aziende all'interno del perimetro.

Nuova maxi-acciaieria da 400 milioni

## La bolletta spinge Danieli in Serbia



esercizio intorno ai 3 miliardi, vanta un portafoglio ordini di 2,9-3,1 miliardi e dispone di liquidità vicino ai 900 milioni.

Nel giugno del 2011 Gianpiero Benedetti, presidente di Danieli & C., aveva anticipato al Sole 24 Ore l'intenzione di investire sulla seconda acciaieria ma di avere in esame vari Paesi, tra cui la possibilità di costruirla vicino al primo stabilimento a Udine sud. La scelta è stata meditata a lungo e ora sostanzialmente formalizzata. Dal quartier generale di Buttrio però gettano acqua sul fuoco: «Stiamo esaminando - dicono - diverse alternative d'investimento che riguardano, oltre alla Serbia, due altri Paesi. A oggi la scelta di in-

IL NODO

A Belgrado il costo dell'energia è inferiore del 30%, in Friuli manca la linea da 380 volt che serve all'azienda

vestire in Italia non viene esclusa, anche se le possibilità rimangono scarse, salvo che costo delle materie prime, costo della manodopera, disponibilità di tecnici e ingegneri, cuneo fiscale e, in generale, la competitività del sistema Paese, non migliorino radicalmente». Praticamente gap strutturali impossibili da colmare in pochi mesi. Ma la Seganti non dispera: «Danieli ha sempre tenuto un atteggiamento costruttivo e non ha mai inteso mercanteggiare nulla. Stiamo cercando di capire cosa potremmo fare di più per ridurre il divario dei costi di sistema che invece si è allargato: la pressione fiscale e il costo dell'energia solo negli ultimi mesi sono arrivati a livelli record».

Danieli è uno dei tre leader mondiali nella produzione di impianti siderurgici e, attraverso la controllata Abs, opera nella produzione di acciai speciali. Il gruppo ha una previsione di fatturato in questo