

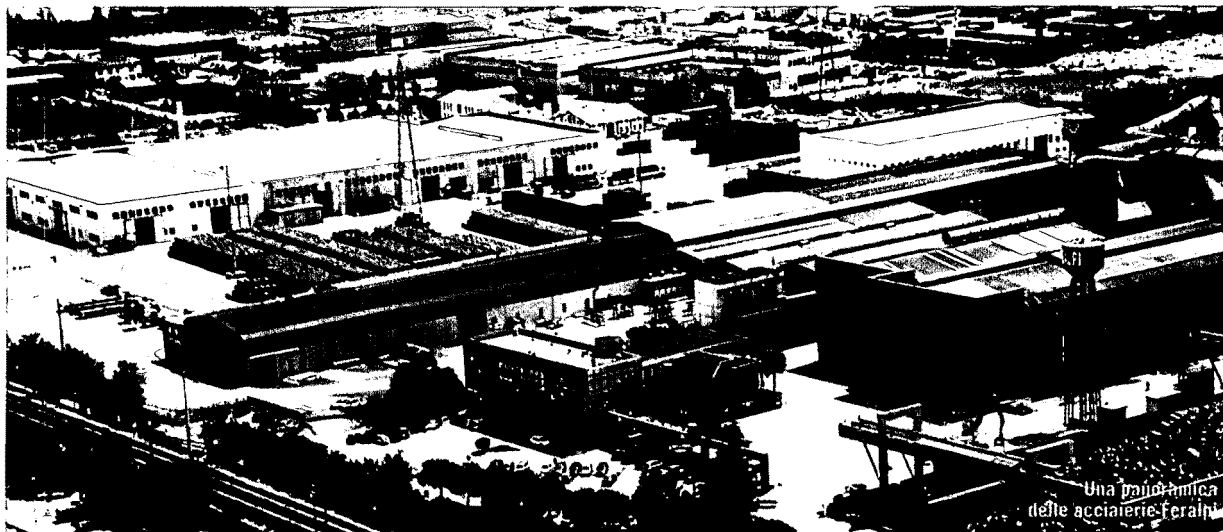
SELPRESS  
www.selpress.com

Direttore Responsabile  
Enrico Romagna-Manoja

Diffusione Testata  
53.704



DOSSIER BRESCIA



ECCELLENZE IL RECUPERO È LENTO, MA LE AZIENDE LOCALI NON SI ARRENDONO E CERCANO STRADE ALTERNATIVE

## Lo scatto della Leonessa

**B**rescia la forte, Brescia la ferrea, Brescia Leonessa d'Italia. Così la definiva Giosuè Carducci sul finire del 1800. E durante la grande crisi la provincia che rappresenta la terza area industriale italiana ha cercato di tener fede alla sua fama, reagendo al calo della produzione (-20% nel 2009) con un mix di investimenti e diversificazione. Ma il trend di recupero è lento, tanto che secondo l'Associazione industriale bresciana, che di momenti difficili ne ha visti non pochi (fu fondata nel 1897), per tornare ai livelli produttivi del 2007 serviranno ben nove anni. In questo scenario, i settori tradizionali faticano a intravedere la

C'è chi punta sull'export e chi, attraverso le partnership o l'innovazione, tenta di superare la crisi e testare nuovi mercati

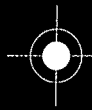
ripresa: «Lo scorso anno, quando la produzione italiana di acciaio è scesa a 19,8 milioni di tonnellate, la nostra provincia si è ridimensionata proporzionalmente, passando da 7,5 a 4,8 milioni di tonnellate. Ma nei primi otto mesi del 2010 abbiamo perso più terreno rispetto al resto del Paese», sospira Giuseppe Pasini, presidente di Federacciai e di Feralpi, tra i leader nazionali del mercato siderurgico, che ha chiuso lo scorso esercizio con un

fatturato più che dimezzato (700 milioni di euro a fronte degli 1,57 miliardi registrati nel 2008). «Molte aziende locali sono specializzate in prodotti lunghi per l'edilizia, e visto che le costruzioni sono in stallo si trovano in grave difficoltà. Meglio sta andando chi fa acciai speciali per l'automotive e per l'industria». Feralpi, che fa parte del primo gruppo, «respira» grazie a un programma di efficientamento dei costi e alla forte presenza su mercati stranieri forti come quello tedesco, dove il recupero del comparto riguarda non solo i prezzi (in risalita a livello globale) ma anche i volumi. Della contrazione hanno naturalmente risentito anche la multinazionale Duferco, il gruppo Lucchini (controllato dal colosso russo Severstal di Alexej Mordashov, ha chiuso il 2009 con ricavi dimezzati e un ebit negativo per 345 milioni), Or Martin (specializzata in acciai speciali per la meccanica, ha visto i ricavi 2009 scendere a 212 milioni dai 444 del 2008) e Alfa Acciai (che nonostante la pesantissima riduzione del fatturato ha investito 20 milioni di euro, e si appresta a metterne sul piatto altri 8,

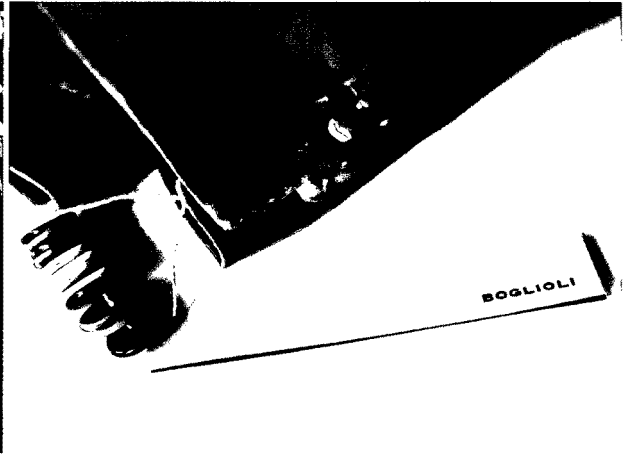


Lo stabilimento che ospita la sede della Gefran

■ SELPRESS ■  
www.selpress.com



## DOSSIER BRESCIA



Da sinistra, serie di giacche multicolor e un particolare di cucitura del gruppo fashion Boglioli di Gambara

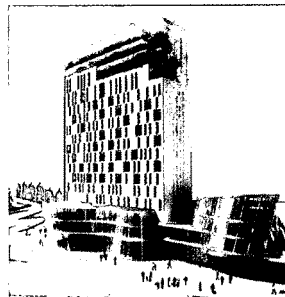
### OPERAZIONE IMMOBILIARE DELLA DRACO



## Allargamento a Ovest

Si chiama Comparto Milano, ma è la zona di 300 mila metri quadri a Ovest del centro di Brescia su cui la città si sta allargando con nuovi edifici residenziali e commerciali. E a giocare un ruolo importante nel recupero dell'ex area industriale sarà la holding di partecipazioni **Draco**, attiva nell'immobiliare e nel terziario avanzato, con esperienze nell'entertainment, nel commercio innovativo (gli outlet **Fashion Districts di Valmontone, Moliterno e Mantova**) e nei poli turistici integrati (come Motorcity, megaparco tematico che dovrebbe comprendere l'autodromo del Veneto, un leisure park, hotel, musei e centri commerciali). Il gruppo presieduto da **Mario Dora** e guidato da **Giuseppe Taini** ha infatti già avviato il cantiere dello

Skyline 18, un edificio da 18 piani, affiancato da due costruzioni più basse, che ospiterà appartamenti, uffici e negozi. La consegna del complesso, dal costo complessivo di 50 milioni di euro, è prevista per la primavera 2012. Quando saranno terminati anche i primi due edifici del Regolo, un intervento più grande (42 mila metri quadri di cui 26 mila di verde) costituito da sette corpi.



per il rinnovamento degli impianti delle Acciaierie di Sicilia, rilevate a fine anni '90). Colpito, ma non messo ko, il comparto dell'alluminio, che in provincia di Brescia ha alcuni dei campioni nazionali. Per **Metra**, che si occupa di fusione, estrusione e produzione di sistemi per l'edilizia e per l'industria, i 300 milioni di euro di fatturato 2008 si sono ridotti di quasi un terzo, ma il presidente Bruno Bertoli ha scelto di rispondere con la diversificazione, puntando su un settore ad alto tasso di sviluppo come il fotovoltaico. Così la scorsa estate è nata **Bs Energia**, partecipata da **Turra Energia** e controllata da **Ensun**, la JV tra **Metra** e il gruppo **Gefran** (produttore di componenti per l'automazione, sensori e convertitori quotato a Piazza Affari, attiva nello sviluppo e nell'installazione di impianti. Il primo obiettivo della partnership è realizzare entro fine anno cinque megawatt di campi fotovoltaici in Puglia. Ma **Alfredo Sala**, ad di **Gefran**, ha visto nella congiuntura negativa anche un'occasione per lanciare sul mercato prodotti in grado di rispondere alle crescenti esigenze di risparmio energetico: dai drive per ascensori a basso consumo (uno dei nuovi modelli è in grado di recuperare energia sfruttando quella creata dal movimento della cabina) agli inverter per impianti fotovoltaici. Così, dopo lo scossone del 2009, quando il fatturato si è fermato a 87,7 milioni contro i 125 del 2008, l'esercizio in corso ha segnato un deciso cambio di rotta: al 30 settembre i ricavi erano già saliti a quota 88 milioni.

**Fausto Lucà**, ad della **Flex**, che realizza sistemi per la comunicazione, la segnaletica e il merchandising nei luoghi pubblici, ha invece individuato nell'innovazione la strada per tornare al fatturato pre-crisi (e poi ricominciare a crescere). Racconta Lucà: «Siamo nati come produttori di colonnine con cinture estensibili, quelle utilizzate in banche, poste e aeroporti per disciplinare le code. Ma oggi offriamo anche avanzati pannelli con tecnologia led e schermi lcd. Nonostante lo stop dello scorso anno, quando il fatturato è sceso del 30% (rispetto ai 12,5 milioni del 2008), il settore ha grande potenziale di sviluppo. Che va stimolato attaccando il mercato con determina-

SELPRESS  
www.selpress.com



Uno stand del gruppo Flex con i nuovi prototipi di insegne luminose



zione». Ecco allora il nuovo design per le soluzioni di way finding, le insegne luminose ultrapiatte per esterni, la fornitura della segnaletica interna ai paddock per la Formula 1 e la MotoGP.

Buone prospettive, poi, per eccellenze come il gruppo **Officine meccaniche Castellini**, che sta realizzando per la **Tenaris** l'impianto prova-tubi più grande del mondo (una commessa da 5 milioni di euro) e il cui spin-off **Laserway** si è di recente aggiudicato uno dei premi per l'innovazione assegnati dal parco scientifico Kilometro Rosso di Bergamo. O **Lonati**, noto produttore di macchine per le calze e per la maglieria ma attivo anche nell'immobiliare, nell'elettronica, nella siderurgia: nei primi sei mesi dell'anno la capogruppo ha messo a segno un aumento del fatturato del 40%. Brillante anche la performance di **Sabaf** (componenti per apparecchi domestici per la cottura a gas), che nel primo semestre ha visto i ricavi salire del 35,5% e l'ebitda del 117%, a 21,1 milioni di euro. La **Invattec** di Roncadelle (70 milioni di fatturato 2009) in primavera è stata invece acquisita dalla multinazionale Usa **Medtronic**, che per aggiudicarsi questa punta di diamante nella produzione di cateteri a palloncino e stent per la chirurgia cardiovascolare ha sborsato 500 milioni di dollari.

E non mancano aziende che la crisi l'hanno guardata dall'esterno, senza esserne sfiorate nemmeno di striscio. A Gardone Valrompia, capitale del distretto delle armi da fuoco, la **Beretta** (che oggi propone anche una linea clothing & accessories) ha chiuso l'ultimo bilancio con un fatturato consolidato di 426 milioni contro i 413 del 2008, mentre la **Ab Energy** di Orzinuovi, produttore di impianti di cogenerazione, è cresciuta sull'onda del boom delle rinnovabili: +37% il valore della produzione e utile netto triplicato. Il gruppo **Officine meccaniche rezzatesi** ha sì subito una flessione, ma quest'anno è partito in volata con un'acquisizione eccellente (lo stabilimento **Alcoa** di Modena, che realizza telai in alluminio per la Fer-

#### INIZIATIVA DI A2A CHE VA OLTRE IL RICICLO

### Ricetta per contenere i rifiuti

Riutilizzarli, quando possibile. Ma, prima di tutto, ridurli. Come la nuova emergenza Campania sta dimostrando, sono queste le linee di azione imprescindibili in materia di gestione dei rifiuti. A2A, la multiutility da 5,9 miliardi di ricavi nata dalla fusione tra la milanese **Aem** e la bresciana **Asm**, già alimenta la rete di **termocaloriferi** di Brescia con il calore prodotto da un termoutilizzatore alimentato a rifiuti e biomasse. E per fare qualcosa anche sul fronte del contenimento della produzione di spazzatura ha avviato, con la Regione Lombardia e Comune di Brescia, un progetto ad hoc. Sei le azioni messe in atto: riduzione

degli imballaggi nella gdo grazie ad un accordo con **Simply Sma e Coop**, distribuzione degli alimentari invenduti alle mense sociali, incentivazione del compostaggio domestico e dei pannolini lavabili, giornate del riuso, consegna a domicilio (a partire dal prossimo marzo) di prodotti bio in cassette a rendere. A gestire la sperimentazione è Aprica, società del gruppo A2A.

Ho in testa una gran bella idea  
-riduciamo i rifiuti in città.



#### CONSULENZA PER I PASSAGGI GENERAZIONALI

### Quando in ditta arriva l'erede

Salto in avanti o salto nel buio? Nelle imprese famigliari il passaggio generazionale è un momento delicato. Per questo **Ubi Private banking** offre, nell'ambito delle soluzioni di Family business advisory, un supporto ad hoc per la gestione della successione. «Nel Bresciano (dove la banca di riferimento del gruppo **Ubi Banca** è il **Banco di Brescia**, ndr) abbiamo lavorato con aziende commerciali e importanti realtà del metalmeccanico e del settore del legno», racconta Massimo Lodi di Ubi private banking. «Gli interventi sono stati soprattutto di due tipi: gestione del passaggio di responsabilità agli

eredi o a rami famigliari già identificati e applicazione di strumenti di governance (per esempio regole per l'assunzione delle decisioni e la soluzione delle controversie) per evitare che la continuità aziendale risenta di disaccordi estranei alla sfera del business». Gli specialisti **Ubi** non intervengono, invece, nell'individuazione del successore: «Qui entrano in gioco fattori psicologici e relazionali. E la soluzione tecnicamente migliore non sempre è

compatibile con gli equilibri della famiglia. Ma le nostre persone possono affiancare l'imprenditore evidenziando punti di forza e di debolezza delle sue scelte».



Massimo Lodi

C.B.

■ SELPRESS ■  
www.selpress.com



## DOSSIER BRESCIA

rari) e l'importante commessa Chrysler per il motore Fire. Mosse che permettono di sperare in ricavi oltre quota 500 milioni. Non si è mai fermata, poi, la crescita di chi sa affiancare piccole e grandi imprese nel loro percorso di sviluppo, offrendo servizi formativi, di orientamento e di supporto in ambito finanziario. È il caso della Saef, che oltre a essere accreditata dalla Regione per lo svolgimento di corsi di formazione assiste imprese ed enti locali nella ricerca di opportunità di finanziamento provinciali, regionali, nazionali e comunitarie. «Per la Lanfranchi di Palazzo sull'Oglio, leader nella produzione di cerniere lampo di alta qualità, abbiamo per esempio progettato e gestito una richiesta di contributo a valere sul bando regionale Metadistretti moda», dice l'ad Paolo Carnazzi, che amministra la società con Flaviano Zammarchi e Beatrice Sperzagni e quest'anno stima una crescita del giro d'affari del 30% grazie all'acquisizione di 378 nuovi clienti. «L'azienda ha così potuto investire (in partnership con il Politecnico di Milano, la facoltà di Ingegneria di Bergamo e altre due imprese) nel progetto Tag-It per l'applicazione della tecnologia Rfid a un sistema di tracciabilità degli accessori e dei capi di abbigliamento». E quello della moda d'alta gamma è un altro settore in cui la



Paolo Carnazzi

Leonessa fa sentire il suo ruggito. A Bedizzole Luca Roda disegna e produce cravatte apprezzate da Nicolas Sarkozy e da molti leader politici italiani, e lo scorso anno ha lanciato un programma di sviluppo retail che ha già portato all'apertura di uno showroom in via della Spiga, nel quadrilatero milanese della moda, e di un monomarca a Forte dei Marmi. La Boglioli di Gambara affronta, invece, la congiuntura puntando sull'internazionalizzazione del marchio in Europa continentale e Asia: Roberto Falchi, che guida l'azienda partecipata dal fondo Wisequity II, intende vendere le giacche destrutturate che hanno

fatto la fortuna del brand in corner dedicati presso i principali retailer specializzati e i grandi magazzini di fascia alta. I primi riscontri sono positivi, visto che il 2010 marca una crescita del 10% sull'esercizio precedente. A Brescia ha poi sede Johnny Lambs, il marchio del casual friday rilanciato da una cordata di imprenditori locali guidata da Federico Bani. E a completare la mise ci pensano le ormai classiche calze a righe multicolor di Gallo. La società di Desenzano sul Garda, che fattura circa 17 milioni di euro e lo scorso anno ha aperto un punto vendita a Parigi, produce anche biancheria e maglieria, calzature e accessori.

Chiara Brusini

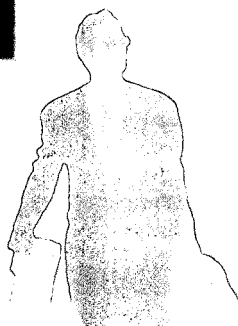
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

## Vuoi trovare nuovi clienti all'estero?

### Con PROBRIXIA il successo è a portata di mano!

PROBRIXIA cura ogni anno la partecipazione di imprese bresciane e lombarde alle principali fiere internazionali di settore.

PROBRIXIA organizza inoltre, in tutto il mondo, incontri d'affari mirati fra aziende lombarde e selezionate aziende straniere interessate ad acquistare prodotti "Made in Italy".



### Con noi è comodo, affidabile ed economico

Aderire alle iniziative di PROBRIXIA è facile e veloce. Scoprirai la garanzia e l'affidabilità di un partner istituzionale con oltre 15 anni di esperienza in tema di internazionalizzazione d'impresa.

Inoltre, grazie ai contributi stanziati dalla Camera di Commercio di Brescia potrai usufruire di condizioni economiche davvero vantaggiose.

Scopri il calendario delle nostre iniziative sul Sito [www.probrixia.it](http://www.probrixia.it)



Opportunità internazionali