

La fine del piccolo è bello: «Così vogliamo crescere»

Contratti di rete e aggregazioni per esportare di più

Attilio Geronzi

La pietra tombale sul "piccolo è bello" che per decenni, dal boom economico allo scoppio della grande crisi, ha accompagnato l'avanzata dell'export italiano nel mondo, è arrivata con le assise di Confindustria a Bergamo e le parole di Emma Marcegaglia. Se fare rete è cosa e buona giusta (finora si contano una cinquantina di contratti di rete), probabilmente non basta e comunque rappresenta solo il primo passo verso forme di aggregazione che dovranno essere più pesanti e strutturate. Soprattutto perché la crescita, anemica in Italia e non esaltante in Europa, bisogna andarsela a cercare sempre più lontano, in Russia, Asia e America Latina.

Gli ismi del deficit dimensionale delle nostre imprese vanno di pari passo: «Familismo e nanismo hanno quasi sempre un rapporto di causa-effetto», dice un banchiere. Superare l'attaccamento paterno (o materno) alla propria creatura, al prodotto, è l'appripista della crescita futura. Un esempio virtuoso tra i tanti è quello della Imt, Italian machine tools, sede a Casalecchio di Reno, con la quale è nato l'anno scorso il primo polo italiano della meccanica specializzato in macchine rettificatrici. In questa operazione due marchi storici del settore, Morara e Tacchella, nel 2010 hanno rinunciato a una parte delle loro rispettive "sovranità" per aggregarsi in

una holding, controllata dalla finanziaria Paritel, che successivamente ha integrato un'altra realtà industriale del settore, l'Fmt Group, a sua volta portatore dei marchi Favretto e Meccanodora.

La nuova potenza di fuoco della somma delle parti (100 milioni di euro il fatturato preventivo a quest'anno) ne fa la più importante azienda del settore in Italia e la terza in Europa: «Il nostro concorrente diretto - dice Alberto Tacchella, vicepresidente di Imt ed ex presidente di Ucima - è un gruppo tedesco, ancora oggi molto più grande di noi, che negli anni è riuscito a integrare una quindicina di marchi. Noi abbiamo appena cominciato e abbiamo intenzione proseguire su

questa strada, in Italia e all'estero». Nell'industria manifatturiera italiana ogni impresa ha in media otto addetti. Che sono il doppio nelle aziende francesi e il triplo in quelle tedesche. Gap dimensionale significa anche minore massa critica per mettere a fattore le risorse nel campo della Ricerca & Sviluppo. Cosa che invece sta facendo un altro produttore di macchine utensili, la Jobs di Piacenza, che ha rilevato un'azienda in difficoltà, la Sachman. La prima produce macchine e impianti automatizzati per fresatura a 5 assi, di grandi dimensioni, per l'industria aerospaziale, l'automotive e la meccanica generale. La seconda ha la stessa tipologia, ma di dimensioni inferiori. Tra le due c'è quindi complementarità: «In genere sono macchine da 1 milione di euro e solo la testa della fresatrice ne costa 250 mila. Sviluppano solo una per entrambi i marchi il risparmio è già notevole», spiega l'amministratore delegato Alberto Livelli, che insieme agli altri manager è anche diventato azionista dell'azienda. L'integrazione dei due marchi dovrebbe portare quest'anno a un fatturato aggregato di 60 milioni di euro. Lo stesso Livelli crede molto in alcune forze aggregative esterne e pensa che il Fondo italiano d'investimento abbia le competenze e i mezzi per giocare un ruolo fondamentale: «Non è un semplice fondo di private equity, ma uno strumento di politica economica».

Francesco Bettella, ingegnere, fondatore assieme a Giovanni Cileni della Uniflair di Conselve, vicino Padova, ha portato agli estremi il processo di crescita dimensionale della sua (ormai ex) creatura fino a venderla al colosso francese Schneider Electric. Terzo produttore mondiale di condizionatori di precisione, sistemi di refrigerazione e pavimenti sopraelevati, Uniflair era davanti a un bivio: voleva crescere negli Stati Uniti, ma i primi due produttori, diretti concorrenti, erano e sono molto più grandi, un addirittura delle stesse dimensioni di Schneider, gruppo da 10 miliardi. E allora c'è stata la vendita, Bettella resta presidente per garantire la transizione, e Uniflair è diventato polo d'eccellenza mondiale di Schneider nei condizionatori di precisione.

Sia nel caso della Jobs che in quello della Imt, è stata la crisi del biennio 2008-2009 il catalizzatore della crescita dimensionale. Le perdite di fatturato a doppia cifra che hanno colpito molte aziende nel settore delle macchine utensili hanno portato a un ripensamento a 360° delle strategie d'impresa. Ma diventare più grandi, generare sinergie sui costi e attivare maggiori investimenti in Ricerca & Sviluppo non si riducono alla semplice difesa dell'esistente. Rappresentano il salto di qualità, anche culturale, che permette la difesa delle quote di mercato e la conquista di nuove.

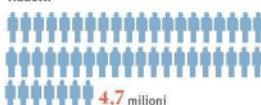
Il manifatturiero

INDUSTRIA IN SENSO STRETTO

Imprese attive



Addetti



Dimensione media dell'impresa



Valore aggiunto prodotto



VALORE AGGIUNTO PRODOTTO PER CLASSE DI ADDETTI

Composizione percentuale

0-9 addetti



10-19 addetti



20-49 addetti



50-249 addetti



250 e oltre



Fonte: Istat



Contratto di rete

● La stipula del contratto di rete può avvenire sia attraverso la formula di un atto pubblico sia con il ricorso a una scrittura privata autenticata. Il contratto di rete è stato introdotto con l'art. 3, comma 4-ter, del decreto Incentivi e modificato di recente con la legge numero 122 del 30/7/2010. È uno strumento importante di crescita e innovazione delle imprese