

Nonsolomoda Il «made in Italy» che ci fa ricchi è fatto di viti bulloni e rubinetti

di Angelo Allegri

Viti e bulloni. Nel linguaggio degli affari si chiamano *fasteners*, termine inglese che nei manuali tecnici viene tradotto come «elementi di fissaggio». Ma anche all'estero molti conoscono le due parole dell'italiano corrente: viti e bulloni, appunto. Un'espressione diffusa e praticata in più di un continente per una ragione semplice: i migliori *fasteners* del mondo arrivano da un triangolo di nemmeno 30 chilometri di lato che ha come vertici Monza, Como e Lecco. Qui, in Brianza, hanno sede tre dei protagonisti globali del settore: Fontana, Agrati e Oeb (Officine Egidio Brugola). Producono ogni anno centinaia di milioni di pezzi con i materiali più sofisticati, dimensioni precise nell'ordine dei micron, la capacità di resistere a sollecitazioni inaudite. Insieme alle altre aziende italiane che lavorano nel comparto raggiungono un fatturato di 2 miliardi di euro. Di questo giro d'affari il 70% viene esportato: 1,4 miliardi di euro incassati ogni 12 mesi dalle aziende tricolori.

HI-TECH SCONOSCIUTO

Un esempio. Uno tra i tanti. Perché quando si parla di made in Italy conviene a volte abbandonare le strade conosciute e dimenticarsi delle grandi case di moda, dei celebrati marchi del lusso o dei più tradizionali prodotti alimentari. Una buona fetta di quei 415 miliardi esportati dalle

aziende italiane (il 25% del Prodotto interno lordo) arriva da settori meno «glamour», dove a dominare sono piccole o medie aziende, i protagonisti sono imprenditori che nessuno conosce. E in cui, però, gli italiani sono riusciti a conservare e sviluppare capacità che da artigianali sono diventate hi-tech.

È il caso dei «fasteners», ma anche di altre decine di microsettori: dai rubinetti alle valvole, dalle pompe industriali alle caldaie, e si potrebbe continuare a lungo.

«Le viti sembrano un prodotto povero, ma in realtà è vero il contrario», spiega per esempio Sergio Pirovano, numero uno della Faire di Casatenovo, paesone più o meno al centro di quel triangolo brianzolo citato in precedenza. Pirovano, che è anche presidente di Upiveb, l'associazione di settore, produce rondelle, le piastrine metalliche che, strette sotto un dado o sotto la testa di un bullone, ne impediscono il movimento. «Il problema non è produrre una semplice rondella. La sfida è farne milioni di qualità elevata e costante, con difetti statisticamente pari a zero. I pezzi che produco io vengono utilizzati negli impianti ad elevatissima automazione. E quando c'è di mezzo un robot, anche la più piccola anomalia diventa un problema in grado di bloccare macchine sofisticatissime». L'azienda di Pirovano, 130 dipendenti, 35 milioni il giro d'affari (55% all'estero), è riuscita in quella che sembra un po' la quadratura del

cerchio: esportare i suoi prodotti in casa dell'arcinemico (sul piano commerciale) cinese: «Lavoriamo per i grandi costruttori che hanno trasferito là la produzione», conclude.

Gran parte del distretto brianzolo si è specializzato proprio nel settore automotive. E dalla Brianza arriva complessivamente quasi un quarto delle viti utilizzate nel mondo per tenere insieme le varie parti di un'auto.

Il colosso indiscusso è il gruppo Fontana, 4mila dipendenti, un fatturato vicino ai 900 milioni di euro. Da Veduggio con Colzano, in provincia di Monza, l'azienda è cresciuta fino a raggiungere i 19 stabilimenti in tutto il mondo, dal Brasile agli Stati Uniti. L'ultimo, in ordine di tempo, in India. Ogni anno la società impegna circa il 2% del giro d'affari in ricerca e sviluppo.

A un tiro di schioppo dalla Fontana è l'altro gigante, la Agrati. Anche lei è nata e ha sede a Veduggio (4.300 abitanti, due leader mondiali). In



questo caso il fatturato supera i 640 milioni di euro ed è frutto dell'ultima operazione, messa a segno pochi mesi fa, l'acquisto di uno dei maggiori produttori americani, la Cmg: quattro stabilimenti in Illinois, Ohio e Indiana, dedicati a viti, bulloni e dadi. Con il recente shopping le fabbriche sono diventate 12 e i di-

pendenti 2500. Più piccolo è il terzo global player, la Oeb. Il giro d'affari è di 130 milioni, ma l'azienda ha dalla sua una specializzazione precisa: quella delle viti per le testate dei motori (vedi anche articolo a fianco).

PRIMI IN CLASSIFICA

In difficoltà quando si tratta di creare e gestire grandi gruppi industriali l'Italia è invece il Paese dei cosiddetti «re di nicchia», piccole aziende super-specializzate in micro settori

che spesso riescono a raggiungere i vertici delle classifiche mondiali. Anima, l'associazione della «meccanica varia» aderente a Confindustria, è una federazione che raccoglie le imprese di una trentina di settori industriali, in molti dei quali il nostro Paese è tra i primi esportatori mondiali. Rubinetti e valvole, per esempio, sono prodotti che non dicono nulla a gran parte degli italiani. Eppure le 600 aziende del settore contribuiscono all'attivo della bilan-

cia commerciale con un export di oltre 4,5 miliardi di euro (sui 7 miliardi di produzione complessiva). In tutta Europa, soprattutto in grandi Paesi come Francia, Germania e Gran Bretagna, i rubinetti «made in Italy» si vendono alla grande. Ma i prodotti tricolori vanno forte anche sui mercati del Medio ed Estremo Oriente (Cina, Corea e Arabia Saudita) e soprattutto negli Stati Uniti, dove nel 2015 la crescita ha raggiunto il 18%. Anche qui, come nel caso delle capitali brianzole delle viti, è merito della forza di due «distretti», quello di Lumezzane, nel bresciano, e quello piemontese di Novara e Cusio-Valsesia, aree in cui si concentrano molti tra i protagonisti del settore. Ancora più sconosciuto il settore della cosiddetta «caldareria», la produzione di caldaie o serbatoi per liquidi e gas. Anche in questo caso però i serbatoi tricolori contribuiscono alla ricchezza nazionale con un export da 1,5 miliardi, corrispondenti al 50% della produzione complessiva.

ATTENTI AL CLIENTE

«In molti settori industriali il nostro

concorrente più agguerrito è la Germania. Ed è interessante notare la diversità dei due approcci, perché dice molto sui successi delle aziende italiane», spiega Carlo Banfi, vice-presidente di Anima con delega all'internazionalizzazione. «Quando il tedesco va da un cliente, gli dice: questa è la nostra macchina, è la migliore. Se poi c'è un problema parte dal presupposto che non è legato al prodotto che ha venduto ma all'impianto in cui è stato inserito. L'italiano è tutto diverso: va dal possibile compratore e gli dice: di che cosa hai bisogno? Io sono in grado di farlo appositamente per te. E se c'è un problema lo risolviamo insieme».

È questo un altro segreto dei tanti imprenditori e manager italiani che vendono il prodotto Italia in giro per il mondo: accanto alla competitività sui prezzi, alla super-specializzazione, un'assistenza al cliente che ogni volta è fatta su misura.

Il settore in cui lavora Banfi, che è anche presidente dell'associazione dei produttori di pompe industriali, è un buon esempio di come funziona il «made in Italy»: 200 aziende tutte piccole o medio-piccole (solo un paio tra di loro hanno fatturati che si aggirano intorno ai 250 milioni di euro) e tutte superspecializzate. In molti casi sono guidate da un imprenditore, in altri l'azienda italiana fa parte di una multinazionale. I risultati? Il 70% della produzione, più o meno 1,8 miliardi, finisce all'estero.

4,5

In miliardi di euro è il valore di valvole e rubinetti italiani esportati ogni anno all'estero. Alla cifra corrisponde una produzione complessiva pari a 7 miliardi. I centri produttivi più importanti sono nella zona di Lumezzane e in quella di Novara-Cusio-Valsesia

Le piccole e medie aziende specializzate in settori di «nicchia». Sono loro la vera risorsa del nostro Paese. Tengono testa ai colossi internazionali. E nonostante le difficoltà esportano sempre di più

25

È, in percentuale, il valore delle esportazioni italiane rispetto al Prodotto interno lordo. Tra i grandi Paesi europei a batterci è solo la Germania, vera e propria «macchina da export»: nel suo caso la percentuale di quanto venduto all'estero raggiunge un incredibile 39%.

LOCOMOTIVA ITALIA



415 miliardi

Valore delle esportazioni italiane (2015)

+45 miliardi

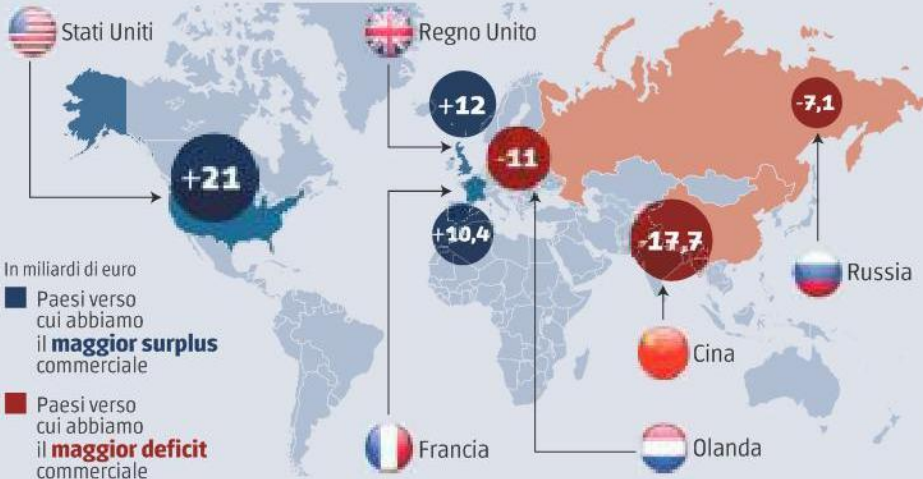
Saldo commerciale
(Differenza tra quanto esportato e quanto importato)

PARI A



2,8%
del Pil

Secondo miglior risultato in 35 anni
(battuto solo dal 3,3% del 1996)



L'EGO EDITORE