

L'imprenditore ospite del Lions Mantova Host: «Vendite raddoppiate in quattro anni, siamo i cinesi d'Italia»

Gruppo Marcegaglia, crescita record

Antonio, figlio del fondatore: «Nel 2006 fatturato a 3,2 miliardi»

di Luca Ghirardini

«I cinesi? Siamo noi. Anzi, avanziamo a ritmi superiori». Chi parla non è il rappresentante di un Paese emergente del Sudest asiatico, bensì Antonio Marcegaglia, amministratore delegato del gruppo di Gazoldo degli Ippoliti, che viaggia a tassi di sviluppo del 15% annuo.

L'imprenditore mantovano — figlio di Steno, che fondò la Marcegaglia nel 1959 — ha cercato di spiegare ai soci del Lions club Mantova Host, presieduto da Alessandro Colombo, i segreti di quello che è divenuto ormai un 'caso', studiato a livello internazionale. Come fa un'impresa che opera in un settore maturo, che è ancora saldamente nelle mani di una sola famiglia, che ha il cuore operativo e uno dei principali impianti in un paesino la cui principale infrastruttura è una strada provinciale, a raddoppiare il fatturato in quattro anni? Una tendenza destinata a continuare: «Per il 2006 — ha anticipato Marcegaglia — il nostro budget prevede un incremento di 500 milioni di euro: dovremmo quindi superare i 3,2 miliardi di fatturato». Una previsione che dovrebbe essere rispettata, visto che lo scorso mese di marzo ha fatto se-

In marzo toccati i livelli massimi di sempre per produzione e spedizioni
«La finanza? Meglio il core business»

gnare per il gruppo il record di tutti i tempi in termini di produzione e di spedizioni. La Marcegaglia, tuttavia, non si ferma, visto che è già stato varato un piano di investimenti da 600 milioni di euro, buona parte dei quali destinati proprio al potenziamento dello stabilimento di Gazoldo; altre aree viste con grande interesse sono la Polonia e il Brasile. «La competizione globale si fa sempre più assillante — ha sottolineato l'imprenditore — e fermarsi equivale a perdere po-



Antonio Marcegaglia (a sinistra) e Alessandro Colombo (foto Pnt)

sizioni. Ormai non esistono più mercati locali, la globalizzazione va vista nell'ottica di una divisione internazionale del lavoro, da interpretare puntando su investimenti, alleanze e accordi commerciali, evitando di chiudersi dietro misure protezionistiche». E' un mercato assai competitivo, dove differenze di prezzo di pochi punti percentuali possono spostare gli ordini da un'azienda all'altra. La Marcegaglia ha saputo operare anche con integrazioni a monte e a valle del prodot-

to base, il tubo, che viene realizzato nelle più diverse tipologie. E la finanza, dove il gruppo un tempo era molto attivo? «Abbiamo preferito puntare sul core business — ha chiarito Marcegaglia —; di recente ci sono state fatte proposte, anche da parte di importanti istituti di credito: abbiamo preferito declinarle. Meglio non distogliere energie dall'industria, non vogliamo fare la parte di chi ha importanti partecipazioni finanziarie ma è costretto a fare cassa integrazione».