

I distretti vent'anni dopo
 COME CAMBIANO I POLI DEL MADE IN ITALY

Le turbine lombarde
 a pieno ritmo in rete

La produzione di caldaie e impianti sfrutta le sinergie: ricavi ed export in crescita per la meccanica hi-tech

Luca Orlando
 LEGNANO. Dal nostro inviato
 «Mi sveglia, andiamo in macchina». L'impianto è enorme, sgomola metri quadri nel cuore di Legnano, per spostarsi su una Auto, si superano capannoni non più utilizzati, Interni invasi dall'erba, scene del resto naturali per una struttura che dava lavoro a 5 mila persone, oggi ridotte a un decimo.

Storia difficile quella della Franco Tosi di Legnano, fondata nel 1880, uno dei campioni storici della meccanica nazionale, transitata senza gloria negli anni '90 nel gruppo Finmeccanica, dal 2008 comunitata dagli indiani di Gammon, appesantita dai debiti, con ricavi 2012 in calo rispetto ai 75 realizzati lo scorso anno, Cig a rotazione per molti addetti.

Eppure, entrando in azienda il morale risale. «Vede, quella va in India», ci spiega Marino Dotto, il direttore tecnico che indica un lucicante rotore per turbina a vapore, 33 tonnellate di lavorazioni meccaniche di altissima precisione, fatto ruotare a 3.000 giri non potrà sgarrare che per pochi micron, mesi di lavoro per costruire un gigante che produrrà 150 Megawatt di potenza.

Ed è proprio l'energia l'elemento unificante che qui a Legnano ha dato nascita nel 2009 il Lombardy Energy Cluster, metadistretto allargato che con le ultime due adesioni della scorsa settimana ha raggiunto 20 soci, forti di un fatturato che sfiora i nove miliardi e oltre 2 mila addetti. A differenza dei distretti "classici", qui l'azione si allarga a numerose province anche se il cuore resta in particolare Milano e l'Alto milanese, con il 67% di associati. L'elemento unificante non è tanto il territorio quanto piuttosto la fornitura di impianti e componenti legati alla generazione e alla produzione di energia: caldaie, turbine, generatori, trasformatori, impiantistica, valvole e tutto ciò che ruota attorno queste lavorazioni. Al sistema integrato di imprese si aggiungono poi istituzioni, centri di ricerca e Università, tra cui Cnr, Politecnico di Milano, Iosi.

«Come stiamo andando? Le aziende tendono» - spiega il Vicepresidente del cluster Gian Angelo Mainini - «a resistere».

Mercato a due fasce
 Il settore resiste, ma lo fa soprattutto all'estero, dove si continua ad investire per aumentare la disponibilità di energia. Sei i due terzi delle aziende possiedono clienti in più di 10 propri ricavi dal 2010 ad oggi, ciò è possibile soprattutto grazie alla forte esposizione internazionale del business, realizzato per il 70% all'estero in un centinaio di paesi, con la metà delle aziende che rispetto al 2010 ha addirittura aumentato la quota di ricavi realizzata all'estero. «Per noi l'export vale il 70%», spiega Marino Dotto di Franco Tosi e ora l'idea è creare presidi diretti in Africa, Brasile e Medio Oriente, proprio per sfruttare ancora meglio la crescita dei mercati e accelerare sulle attività di service, cioè la manutenzione degli impianti esistenti.

Già per la fabbrica vediamo un bassamento per una presa diretto in Cina, turbine idrauliche in rotta per la Bolivia, rotori in attesa di essere spediti in Brasile per Petrosbras. L'azienda vanta ancora degli asset di assoluta eccellenza, come ad esempio la cella di sovravelocità, un bunker alto dieci metri e chiuso da una porta di 30 tonnellate che verifica sotto vuoto i rotori e lavora tutto l'anno, spesso su tre turni, per soddisfare anche le richieste di altri costruttori che vengono qui a testare i propri manufatti. «Il nostro brand è ancora riconosciuto in tutto il mondo» - spiega Dotto - «e lo è grazie alla tecnologia. Ecco perché abbiamo sviluppato ancora la ricerca, con sette ingegneri che lavorano per migliorare le prestazioni delle turbine. Garantire pochi decimi di punto percentuale di efficienza in più può fare la differenza tra vincere o perdere una commessa».

Innovare per resistere
 Si vince così perché con la tecnologia ed è per questo che il cluster dedica all'innovazione una parte ingente della propria attività. Il 15% degli addetti delle aziende è impegnato infatti in attività di ricerca e sviluppo mentre il tasso di laureati nelle aziende arriva al 30%. Per l'80% delle aziende del cluster l'innovazione è finanziata con fondi propri e un terzo delle innovazioni è protetta da brevetti italiani e internazionali.

«Noi in Italia abbiamo 85 ingegneri» - spiega Roberto Trifone, direttore generale di Sif - «e il 14% delle ore di ingegneria è proprio dedicato alle attività di ricerca». Azione fondamentale per l'azienda di Magenta, un giro d'affari nell'ordine dei 200 milioni realizzati interamente all'estero. Il business è quello delle caldaie, dove realizzare una combustione più efficiente abbattendo le emissio-

ni è ormai una priorità per vincere le gare. «Per battere la concorrenza - aggiunge - bisogna sempre far qualche miglio in più, dire che da questo punto di vista il territorio parte avvantaggiato perché ovunque il manifatturiero di questa zona è considerato un punto di eccellenza». I progetti di Sif portano l'azienda in tutto il mondo, dalle centrali nucleari francesi, alle grandi infrastrutture pianificate dai paesi emergenti. «I nostri orizzonti futuri» - spiega Trifone - «sono per il 100% all'estero, qui in Italia non si investe più. Devo dire che anche l'Europa in questa fase rallenta, mentre molti progetti si stan-

za quota crescente di risorse e Bruxelles è alla ricerca di indicatori che consentano di discriminare tra le due realtà esistenti».

La presenza del cluster servirà anche per partecipare al bando sull'energia promosso dal Miar, mentre in termini di attività concrete già realizzate spicca il progetto di due generatori completi "standard" da uno e 15 Megawatt, con l'offerta già presentata in Russia e la possibilità di creare un'associazione tra imprese per realizzare i prossimi momenti della conferma dell'ordine.

Ma l'aver scelto una strada comune ha anche altre ricadute positive. È ad esempio a corso una gara in cui Enel Green Power chiede offerte per realizzare centrali a biomassa, gara in cui quattro aziende del cluster hanno unito le forze per presentare un progetto congiunto.

Altro caso interessante è la piattaforma comune per scambiarsi informazioni commerciali e pratiche, un portale dedicato all'internazionalizzazione realizzato in collaborazione con la Luce e utilizzato da 27 aziende per condividere notizie, richiedere forniture, esporre opportunità all'estero cercando all'interno del cluster partner con cui operare. «È un modo utile per scambiare informazioni e mettere in comune l'esperienza acquisita» - spiega Luca Donelli, quarta generazione imprenditoriale alla Donelli Alexo - ma più in generale direi che il cluster offre opportunità continue di miglioramento. L'azienda, da 20 addetti e 4,5 milioni di ricavi, si occupa di investimenti anticorrosivi e resistenti al calore e la sua esperienza conferma la bontà dell'idea del cluster. «Tra queste aziende ci sono molti nostri clienti» - spiega Donelli - «e volte un incontro informale nell'ambito del cluster diventa l'occasione per sviluppare nuovi prodotti. Grazie a questi spunti e a questi incontri abbiamo ad esempio sviluppato soluzioni per migliorare la coltettazione evitando di perdere il mercato o vantaggio di un concreto estero, oppure studiato modi per proteggere un impianto scaldandolo solo fino a 200 gradi, come chiedeva il cliente. Devo dire che ogni volta che ci incontriamo io imparo qualcosa».

Tra i soci recenti del cluster vi è anche la bresciana Gefran, società catalina, attiva nei sensori, negli inverter e nei componenti per automazione. «Abbiamo aderito nel 2011» - spiega l'ad Alfredo Sala - «e credo si tratti di un'iniziativa intelligente. Per partecipare ai progetti europei occorre fornire contatti e il cluster offre la possibilità di scambiare informazioni, trovare partner, conoscere nuove opportunità di business. Certo, siamo ancora agli inizi, in Italia per collaborare occorre sempre del tempo ma il gruppo c'è e noi intendiamo continuare a farne parte».

Saldatori cercansi
 Anche nell'Alto Milanese, come nel resto d'Italia, il paradosso di questa fase di crisi è la difficoltà nel trovare le professionalità richieste. Tra i ruoli più utilizzati nel territorio vi è quello di saldatore, dove il gap nazionale è stimato in oltre 2 mila unità. Così, Confindustria Alto Milanese e Istituti Italiani della Saldatura (Iis), in collaborazione con gli istituti tecnici I.S. e I.Tis di Legnano, hanno pensato di coinvolgere gli studenti in un progetto di formazione in materia di saldatura e controllo. L'iniziativa, rivolta agli alunni di quarta e quinta di indirizzo meccanico ed elettronico delle due scuole di Legnano, prevede lo svolgimento di lezioni teoriche e pratiche nei laboratori dell'Istituto della Saldatura. Ai ragazzi vi è meritevole Confindustria Alto Milanese e Iis offrono anche due borse di studio per accedere ad un Corso di specializzazione in saldatura.

«Quando cresce l'istruzione tecnica aumenta anche il Pil» - commenta Gian Angelo Mainini, Presidente di Confindustria Alto Milanese - «la difficoltà nel reperire figure professionali adeguate costituisce infatti un vincolo allo sviluppo delle potenzialità delle nostre imprese».

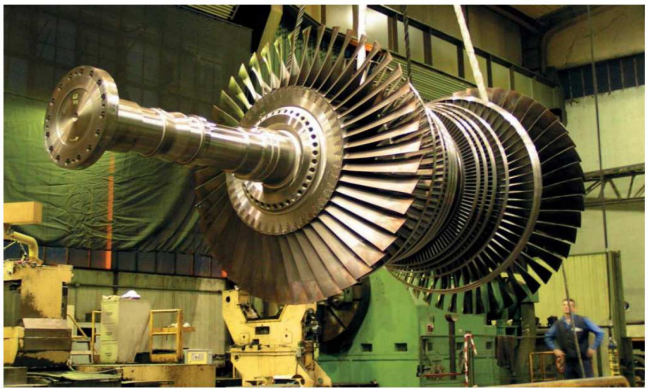
SPECIALE ONLINE

Il Sole 24 Ore.com
 SU INTERNET
 Economia reale e manifattura nei territori del Paese
 Sul sito del Sole 24 Ore, in un'apposita sezione, tutti gli articoli sui distretti pubblicati a partire dall'8 agosto. Continua il viaggio dei nostri inviati all'interno della manifattura italiana.

www.ilsol24ore.com/



83. L'Energy Cluster dell'Alto milanese
 Le 101 aziende associate sfiorano i nove miliardi di ricavi
 Più di un addetto su dieci si occupa di ricerca e sviluppo



Tutto per l'energia
 In alto un rotore per turbina a vapore da 40 tonnellate della Franco Tosi di Legnano, a sinistra la centrale di cogenerazione a Tavazzano per cui Sif ha realizzato la caldaia, qui a fianco una valvola con cilindro prodotta da Parcol, in basso una fase di lavorazione realizzata dalla Donelli Alexo

IL RATING DEL SOLE

Il punteggio
 Attraverso una griglia di 12 variabili classici del distretto è definito nel punto di forza e debolezza. Il Lombardy Energy Cluster cresce e grazie alla spiccata vocazione internazionale. Gli

Investimenti per innovare sono però accessibili solo alle aziende di maggiori dimensioni.

IL GIUDIZIO

PUNTI DI FORZA

1 CAPACITÀ DI FARE RETE
 Gli imprenditori promuovono il cluster e l'idea di collaborare su progetti e commesse incontra un favore generale. In più di un caso si segnalano commesse vinte grazie alla collaborazione reciproca, attivata magari in modo informale. Il premio europeo ottenuto, primo caso in Italia, testimonia la validità del progetto.

ALTA

2 INTERNAZIONALIZZAZIONE

In media il 70% dei ricavi deriva da commesse estere. Le aziende però non si limitano ad esportare ma in numerosi casi aprono attività dirette all'estero, in Cina, in India o in Turchia. Il cluster opera in 98 mercati e i risultati sono positivi. Dal 2010 ad oggi, infatti, il 43% delle aziende ha aumentato la quota di export.

BUONA

3 INNOVAZIONE

Le aziende di questo filiera sono un trionfo dell'ingegneria, dove i laureati in questo campo si contano a centinaia. La collaborazione con Politecnici di Milano, Cnr e Luce rafforza la dimensione innovativa delle imprese, che in generale occupano il 13% degli addetti proprio nelle attività di ricerca e sviluppo.

DISCRETA

PUNTI DI DEBOLEZZA

1 PRODUTTIVITÀ
 Quasi sempre si lavora su commessa, spesso con pezzi unici o adattati in base alle specifiche esigenze del cliente. La capacità di customizzazione è un asset prezioso per il territorio ma l'altra faccia della medaglia è l'impossibilità di lavorare su alti volumi e generare economie di scala.

BASSA

2 DIMENSIONI D'IMPRESA

Il tema è meno pressante che altrove perché qui le Pmi sono poco meno della metà del totale mentre il 14% delle aziende è di grandi dimensioni. In alcuni casi tuttavia solo una crescita rilevante può garantire le risorse necessarie per continuare ad investire in ricerca e tecnologia evitando un lento declino.

SCARSA

3 MERCATO DOMESTICO

Trovare un cliente in casa è un'eccezione quando accade si tratta per lo più di una lavorazione intermedia per un impianto che poi finirà all'estero. In molte aziende del cluster l'export sfiora il 100%: un bene per sfruttare la corsa dei paesi emergenti, un punto di criticità soprattutto per le Pmi, più in difficoltà nell'andare all'estero.

INSUFFICIENTE

Il caso Parcol

A Canegrate valvole su misura per resistere alla recessione

«Incrociando le dita arriveremo a 28-30 milioni, meglio però non dirlo troppo ad alta voce». Gian Carlo Vandone ci risponde dalla Cina, dove la Parcol di Canegrate ha aperto nel suo sito produttivo. «Qui facciamo le valvole più "facili"» - spiega Vandone - «mentre in Italia ci sono i prodotti speciali». Parcol, forte in Italia da 165 addetti impegnati a costruire valvole di regolazione, è un esempio interessante di sinergia con il territorio che convive con la proiezione internazionale. I fornitori locali sono decine, tra forge, fonderie, lavorazioni meccaniche e trattamenti vari. E l'apertura in Cina non ha svuotato il sito di Canegrate ma solo creato le condizioni per sfruttare al meglio lo sviluppo delle infrastrutture a Pechino. «Io per la verità una vera crisi qui non la vedo» - racconta Vandone - «e mi pare che continuerò ad andare "a manetta"». L'export diretto per Parcol vale il 60% dei ricavi ma in realtà i clienti italiani che comprano le sue valvole sono a loro volta quasi sempre grossi esportatori. Nell'impianto di Canegrate vi sono casse in attesa di essere spedite negli Stati Uniti, in Russia, in Egitto, valvole alte due metri per un impianto di dissalazione in Arabia Saudita. «In molti casi si tratta di pezzi unici» - ci spiega il direttore vendite Erminio Campanelli - «e direi che qui la grande serie in pratica non esiste, si compete sulla qualità e sulla flessibilità produttiva». Un esempio recente è l'ultima commessa vinta in Russia per la fornitura di 18 valvole destinate ad una centrale atomica, ordine che vale quasi un milione di euro e che è stato vinto battendo la concorrenza dei big statunitensi. «Conta la qualità» - spiega Vandone - «ma anche l'impegno che possiamo garantire al cliente. Rispetto alla grande corporazione noi siamo senz'altro più pronti e reattivi, quando c'è un problema da qui facciamo partire una persona. Siamo flessibili, ed è fastidioso esserlo. Per fortuna però questo i clienti lo apprezzano».

L.Or.