

La Bonatti vince commesse perché è "glocal"

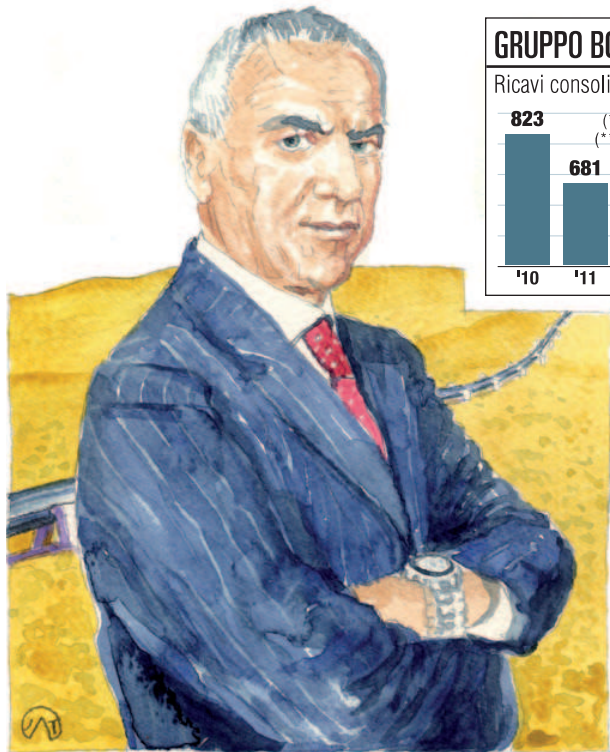
SPECIALIZZATO NEI GRANDI IMPIANTI DI ESTRAZIONE OIL&GAS, IL GRUPPO EMILIANO HA IL SUO PUNTO DI FORZA NEL RADICAMENTO NEI TERRITORI E NELLA CAPACITÀ DI CREARE COLLABORAZIONI CON SOGGETTI LOCALI. CON LA MAXI COMMESSA IN KAZAKHSTAN IL PORTAFOGLIO ORDINI SALE A 1,8 MILIARDI

Francesco Nani

Parma

Dai primi impianti realizzati in Italia per l'Agip a braccio operativo delle Sette Sorelle che dominano il mercato petrolifero mondiale: è la parabola della Bonatti, general contractor nel settore oil and gas che nel 2013 ha raggiunto 1,8 miliardi di euro di portafoglio lavori, record storico per l'azienda fondata a Parma nel 1946 dall'ingegner Saul Bonatti. Oggi la holding controllata dall'azionista manager Paolo Ghirelli e dal gruppo Igefi della famiglia Di Vincenzo di Pescara gestisce oltre 6 mila dipendenti in 14 Paesi, dal Messico al Nord Africa, dall'Arabia al Kazakistan dove, grazie a una recente commessa, costruirà nei prossimi tre anni una città del petrolio nelle steppe a ridosso del Mar Caspio - con temperature da più 40 a meno 40 gradi - per sviluppare il giacimento di Tengiz raddoppiandone la produzione fino a 250 mila barili al giorno. Un contratto da 500 milioni di dollari che la vedrà impegnata insieme al partner kazako Isker Group nella costruzione di un nuovo campo residenziale di 150 mila metri quadrati con 5 mila posti letto, uffici, ristoranti, strutture tecniche e sportive per conto del Consorzio TCO (TengizChevrOil), operativo sul posto dal 1993 e guidato da Chevron al 50%, ExxonMobil al 25%, la locale KazMunayGas al 20% e Lukoil, al 5%.

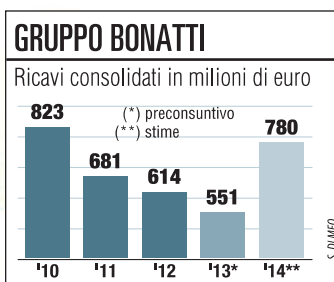
"Lavorare all'estero - spiega Ghirelli nel quartiere generale parmigiano della società - è una necessità dovuta alla crisi di investimenti in



Nel disegno, Paolo Ghirelli amministratore delegato e azionista della Bonatti, visto da Massimo Jatosti

Italia. Fino a 20 anni fa gli enti pubblici potevano essere buoni committenti, poi il numero dei progetti si è ridotto e oggi il mercato locale dei general contractor a nostro avviso non esiste più". Lasciato definitivamente il ramo edile (ultimo progetto la nuova stazione ferroviaria di Parma prossima all'inaugurazione), al momento il principale intervento in corso in Italia è in Basilicata, Val d'Agri, nella quinta linea di produzione idrocarburi per l'Eni. L'ultimo grande progetto europeo in cui Bonatti ha giocato da leader è stato il mega gasdotto Nord Stream dalla Russia alla Germania inaugurato nel 2011, anno in cui l'azienda viene classificata tra i primi 100 contractor internazionali per giro d'affari all'estero.

Quando anche il resto del Vecchio Continente si è fermato, il "mappamondo" di Bonatti si è spostato ver-



[IL PROGETTO]

Bonatti, oltre ad essere presente in 14 Paesi, gioca anche in casa. In primavera a Parma si chiuderà una parte importante del progetto di riqualificazione della stazione ferroviaria dove l'impresa è general contractor per la realizzazione di 4.500 metri quadri di uffici, 3.700 di residenze, negozi per 1.700 e un albergo; oltre a una nuova viabilità sotto i binari della tratta Milano-Bologna.



so Messico, Iraq e fino al Mozambico, dove sono state scoperte ingenti risorse petrolifere e il Gruppo è da poco entrato in joint venture con una controllata della mozambicana National Oil Company. E' così che l'80% del fatturato - circa 550 milioni di euro a pre-consuntivo 2013 con previsione di raggiungere i 740 milioni nell'anno in corso - viene realizzato fuori dai confini nazionali. Numeri possibili grazie a un background e una esperienza più che trentennale: fu Ghirelli che nel 1979, con la firma del primo contratto in Libia per conto dell'Agip, diede avvio all'attività oltre mare di Bonatti. Uno dei segreti del successo internazionale dell'azienda è saper agire con continuità in aree geografiche ad alto potenziale petrolifero, talvolta politicamente instabili come rivelato dalle Primavere Arabe, attraverso

organizzazioni fisse che si radicano e conoscono il territorio in cui operano le più importanti compagnie petrolifere globali. Una strategia confermata nella gara in Kazakistan in cui ha avuto un peso importante la presenza dal 2000 nel paese. Qui Bonatti ha già costruito gli impianti onshore del progetto Kashagan e potrà avvalersi del supporto della sua nuova base logistica operativa con una capacità di 500/700 persone. "Altro elemento favorevole - sottolinea Ghirelli - è l'attitudine a stringere partnership con società del posto e l'incisività della politica di local content". A Tengiz, infatti, per l'esecuzione dei lavori, la società potrà contare su quote di personale locale superiori al 90%, tenendo fede ai principi della sua politica di sviluppo, orientata a mettere radici nelle zone in cui opera e alla valoriz-

zazione delle risorse locali. Questo, tra l'altro, significa maturare un vantaggio competitivo nei confronti di aziende concorrenti, ad esempio asiatiche o mediorientali, che possono contare su addetti dei paesi di origine, quindi con un costo del lavoro notevolmente più basso, ma meno abituati a lavorare in contesti ambientali estremi che vanno dai deserti alle steppe. In Bonatti la forza lavoro italiana è del 5% del totale, agli europei vengono solitamente affidate le funzioni direttive con lo staff di cantiere, dagli ingegneri ai progettisti, di svariate nazionalità. In Libia, dove svolge assistenza e manutenzione alla stazione di compressione che manda gas in Italia, nei mesi caldi della caduta di Gheddafi, l'azienda ha dovuto far evacuare il personale ma nel settembre 2011 è tornata subito operativa grazie al lavoro dei suoi quadri libici che avevano gestito gli asset e preparato il terreno al rientro. "Eni, una eccellenza mondiale, ha rappresentato il campo scuola. Da parte nostra siamo stati in grado di esportare le conoscenze acquisite e la multidisciplinarietà, garantendo alle grandi major petrolifere mondiali standard europei con tecnici locali. Si tratta di clienti di primo livello, esigenti dal punto di vista della qualità, della sicurezza e del rispetto dei tempi, e al tempo stesso molto solvibili, a cui forniamo tutti i servizi di cui hanno bisogno per l'attività necessaria a valle del pozzo petrolifero: trattamento e separazione della materia prima, pipeline, interventi ingegneristici, realizzazione delle opere, messa in marcia e manutenzione. Partecipiamo alla vita economica di un impianto petrolifero dall'inizio alla fine. Siamo una one stop shop". E la prossima fermata della corsa petrolifera è in Nord America, in particolare in Canada, aree in cui la ripresa economica è già realtà e dove Bonatti è pronta a cimentarsi nei prossimi 10 anni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ACQUISIZIONE DEL 50,5% DEL CENTRO DI RICERCA APPLICATA PORTA IN DOTE ANCHE 31 MILIONI DI RICAVI PER LA METÀ REALIZZATI ALL'ESTERO E APRE L'ACCESSO A NUOVI MERCATI EA OLTRE 800 BREVETTI

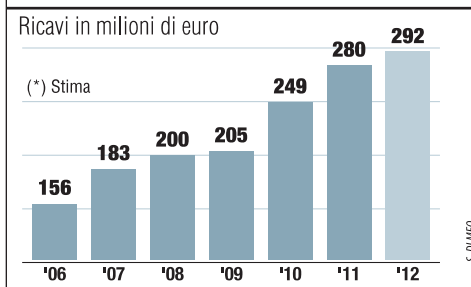
Massimo Minella

Genova

Un tempo era solo il mare, con la certificazione navale. Oggi quel business concorre solo per un terzo ai ricavi del gruppo, mentre gli altri due sono dedicati all'industria e all'ambiente. E il nuovo capitolo che scrive oggi il gruppo Rina (Registro Italiano Navale) consolida questa nuova frontiera visto che riguarda l'acquisizione del Centro Sviluppo Materiali, società leader nella ricerca sui materiali e sulle tecnologie applicative, che proietta il gruppo guidato dall'amministratore delegato Ugo Salerno ai vertici nazionali nella consulenza ingegneristica. Con un investimento di 4 milioni di euro, che consentono l'acquisto del 50,5% del capitale del Csm, si aprono per il Rina nuovi mercati internazionali, con incrementi di fatturato e posti di lavoro. Secondo le prime stime, infatti, i ricavi che nel 2013 hanno sfiorato i 300 milioni di euro dovrebbero salire oltre i 330. Duemiladuecento dipendenti, 150 uffici sparsi in 53 Paesi, il Rina amplia quindi la gamma dei suoi servizi legandosi al Csm, 300 ricercatori e 31 milioni di fatturato, la metà dei quali dall'estero, nato nel '63 al servizio esclusivo della siderurgia e poi progressivamente allargatosi ai settori dell'oil&gas, dell'aerospazio, della meccanica e



IL GRUPPO RINA



Il Csm è nato come supporto all'industria siderurgica

Il Rina cresce nei nuovi materiali con Csm arrivano 300 ricercatori

dei trasporti, dell'energia e dell'ambiente.

«L'ingresso del Csm nel Rina — spiega Salerno — rappresenta un passaggio importante nella nostra strategia di crescita a lungo termine, che è tesa a catalizzare le competenze nazionali, complementari a quelle già consolidate. Questo modello di sviluppo dovrebbe essere per le aziende italiane la soluzione più efficace per competere con le multinazionali che detengono oggi le maggiori quote di mercato a livello internazionale».

Tecnicamente, l'acquisto della maggioranza del capitale del Centro Sviluppo Materiali, privatizzato nel '96, è avvenuta attraverso un aumento di capitale alla fine del

quale gli azionisti storici (Tenaris Dalmine, Acciai Speciali Terni, Finmeccanica, Fincantieri, Tenova, Vesuvius, Arvedi, Saipem, Polo Tecnologico Industriale Romano, Acea e Ama) sono rimasti con una quota del 49,5%. L'obiettivo del Csm, infatti, non cambia e resta quello di potenziare la propria attività di ricerca applicata, mantenendo inalterati la missione aziendale, il suo bagaglio tecnico-scientifico (oltre 800 brevetti nel corso della sua storia) e il patrimonio culturale dei propri ricercatori.

Ai vertici della società sono stati riconfermati Roberto Zocchi e Mauro Pontremoli, rispettivamente presidente e amministratore delegato, mentre alla vicepresi-

denza arriva Cesare Murgia, già general manager Europa Centrale e Orientale del Rina.

«Le attività che ricercatori e ingegneri del Csm svolgeranno in sinergia con il Rina — aggiunge Salerno — ci consentiranno di ampliare i nostri servizi e di crescere più velocemente nei Paesi in rapido sviluppo, in particolare nei settori energia e offshore, contesti che presentano ottime opportunità».

«Il nostro inserimento nel Rina — spiega Mauro Pontremoli, ad del Csm — ci fornirà risorse finanziarie e capacità di penetrazione nei mercati internazionali, che sono indispensabili per promuovere la nostra attività a livello globale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gessi conquista le Imperial Towers di Mumbai

Nel complicato momento dominato dalla crisi diplomatica tra Italia e India per la sorte dei due Marò, la Gessi si aggiudica una prestigiosa commessa per la fornitura complessiva di circa 2 mila componenti per l'arredo bagno per le Imperial Towers di Mumbai, i due grattacieli residenziali più alti dell'India, mentre, nel settore alberghiero, fa suoi i primi hotel Cinque Stelle lusso del Paese: Ritz Carlton e ITC Gardenia Sheraton di Bangalore. Un insieme di forniture che, nei prossimi tre anni, la metteranno in condizione di raddoppiare il proprio turnover in quest'area.

La Gessi - fondata e guidata in veste di ad da Gian Luca Gessi, ha 636 dipendenti, è attiva nel settore della rubinetteria, arredo-bagno e private wellness - ha attualmente in cantiere altri prestigiosi progetti in India, che potrebbero raddoppiare, se non triplicare, il suo turnover in quest'area nel giro dei prossimi tre anni, e incrementare il fatturato estero complessivo dagli attuali 80 milioni a 90 milioni (+12,5%). Secondo le previsioni del management, inoltre, il 2014 dovrebbe chiudersi con un fatturato di gruppo intorno ai 147 milioni di euro, +11% rispetto ai 132 milioni del 2013. Le Imperial Towers, cui Gessi fornisce circa 2 mila componenti per l'arredo bagno, sono due grattacieli gemelli ad uso residenziale collocati nell'area di Tardeo, a Mumbai.



Qui sopra, l'amministratore delegato del Rina Ugo Salerno