



EMILIA FINANZA



NORDMECCANICA L'azienda, che produce macchine per il packaging flessibile, ha scelto di globalizzare il suo business. È così sbarcata da sola in Cina e sta crescendo

In Cina senza partner

di Carlo Valentini

Negli Stati Uniti ha vinto il Technical Award 2010, in Cina si sta consolidando: Nordmeccanica è l'esempio di come un'azienda di medie dimensioni, 52 milioni di fatturato, punti oggi sulla globalizzazione. L'intreccio tra l'internazionalizzazione e la capacità di ideare e costruire macchine all'avanguardia è la carta vincente in un settore, quello della meccanica legata al packaging, in cui la concorrenza è agguerrita. Nordmeccanica produce strumenti di particolare complessità e precisione: macchine per il packaging flessibile.

La data di nascita è il 1978. L'internazionalizzazione è cominciata nel 1998, da quando la gestione è passata sotto la guida di Antonio Cerciello che, coadiuvato dai figli Vincenzo e Alfredo, ha portato il fatturato da 7,8 agli attuali 52 milioni. «Abbiamo puntato da sempre sulla ricerca», dice Cerciello, «a cui destiniamo il 5% del fatturato».

Il nuovo fiore all'occhiello è una «triplex solventless», frutto di due anni di ricerche e oltre un milione di investimento. Ma consente a chi la usa un risparmio di oltre il 20% nell'imballaggio. L'azienda è presente negli Stati Uniti con uno stabilimento in Long Island e sedi in Argentina e oltre 87 punti vendita nel mondo. Dopo la Cina, l'azienda punta ora anche al Giappone per conquistare una nuova porzione di mondo.

Nell'ufficio di Cerciello fa bella mostra il Technical Innovation Award 2010, premio dell'americana Aimal (Association of industrial metallizers, coaters and laminators), sede a Fort Mill nel Sud Carolina. Il merito del premio è di One Shot, un'innovativa accoppiatrice per materiali a tre strati, realizzata per la creazione di lavorazioni di alta qualità.

«La One Shot», spiega Cerciello, «riduce, rispetto a un processo tradizionale, la produzione di scarti di lavorazione di oltre il 50%, il consumo di energia di oltre l'80% e consente di eliminare completamente le emissioni dannose nel processo di laminazione».

Nella sua nicchia Nordmeccanica detiene un record: copre l'80% di quota-mercato negli Stati Uniti. Merito della specializzazione nell'imballaggio flessibile, cioè

Neinver cresce a doppia cifra

Crescita a doppia cifra. L'outlet di Castel Guelfo the style outlets ha evidenziato nel 2010 un aumento del 22% dei visitatori e del 32% delle vendite rispetto al 2009. Il gruppo Neinver, che gestisce anche il Vicolungo The Style Outlets, secondo player europeo nel settore degli outlet, attivo in sei Paesi europei, ha registrato un aumento dell'8% delle vendite nei propri centri in tutta Europa. Gli 11 outlet gestiti da Neinver hanno ricevuto 30 milioni di visitatori nel 2010, con una crescita del 7% rispetto al 2009. Le più recenti indagini sugli outlet Neinver rivelano un elevato grado di fedeltà dei clienti, che visitano i centri mediamente da 8 a 10 volte all'anno e un tasso di conversione (acquisti per visita) superiore al 75%.

quello più presente nei supermercati: dai sacchetti per la pasta e per le patatine e snack, alle confezioni dei biscotti. Si tratta di materiali multistrato in cui si incollano insieme materie prime di film flessibile di carta o di alluminio.

Nonostante la crisi, Nordmeccanica continua a crescere in tutto il mondo:

a Chuansha è stata di carattere logistico: lo stabilimento si trova a 20 minuti dall'aeroporto di Shanghai Pudong e a 30 minuti da quello di Hongqiao. In questo modo, è raggiungibile tanto dai clienti cinesi che atterrano ad Hongqiao che da quelli che arrivano dall'estero - in particolare dall'area Asia Pacifico - che atterrano a Pudong. Tra tutti i parchi che abbiamo visto, Chuansha è il più moderno, fornisce tutta una serie di servizi di livello, ed è anche abbastanza vicino alla città».

Lo sbarco in Cina è avvenuto senza ricorrere a joint venture. Nordmeccanica ha fatto tutto da sola: «Il 100% dello stabilimento è detenuto da Nordmeccanica Italia», conclude Cerciello. «In generale non lavoriamo con partner stranieri, e in Cina abbiamo sentito di esperienze negative, di aziende il cui mercato è stato eroso dall'ex partner nel giro di poco tempo. Decidiamo noi chi sono i clienti, non abbiamo mai fatto joint venture nel mondo». (riproduzione riservata)



Antonio Cerciello coi figli Vincenzo e Alfredo

è in corso il raddoppio dello stabilimento cinese per far fronte alle richieste di macchine d'imballaggio destinate al mercato asiatico.

«Nel 2003», spiega Cerciello, «avevamo aperto in Cina un ufficio di rappresentanza. Poi, dopo due anni, grazie alle risposte positive dai clienti cinesi, abbiamo deciso l'apertura dello stabilimento di 1.500 metri quadrati, che adesso raddoppiamo. La scelta della sede

SITI B&T Il fatturato previsto per il 2011 è intorno a 200 milioni

Fare accordi in Bolivia

di Carlo Valentini

Verso la Bolivia. Siti B&T Group ha firmato un accordo commerciale con Coboce, azienda boliviana con interessi nel settore della produzione di cemento. La fornitura prevede l'installazione di una nuova linea di pressatura e di essiccazione, tecnologicamente all'avanguardia, per la produzione di monocottura.

Ma l'altro exploit messo a segno dal gruppo con sede a Formigine è una maxi-fornitura all'Eastern China Ware, multinazionale thailandese specializzata nella produzione di stoviglie e vasi tipici.

Siti B&T esce vincente dalla crisi dei mercati e si conferma leader nella robotica e nel settore impiantistico della ceramica, con un fatturato che passerà dai 160 milioni di euro del 2000 ai 200 milioni previsti nel 2011.

«La ricerca ci ha permesso», spiega Fausto Tarozzi, presidente del gruppo, «di consegnare all'Eastern China Ware macchine che consentono il raddoppio della produzione grazie alla riduzione dello scarto». Tra le strategie vincenti del gruppo vi è l'acquisizione di Projecta Engineering, specializzata nella realizzazione di macchine da stampa digitale, la nuova frontiera della ceramica.

E proprio attraverso Projecta sono state appena installate due macchine della nuovissima serie Keramagic Compact Moving presso la Ceramica 900 di Fiorano Modenese e lo Studio Crea di Sassuolo.

«Grazie all'ingresso di Projecta Engineering», spiega Tarozzi, «siamo ora in grado di ampliare la nostra offerta con il meglio della decorazione digitale e in più

godiamo dei vantaggi che porta un partner di primo grado e solidi anche a livello internazionale, vincente in mercati importanti come quelli della Cina e del Brasile. Puntiamo sul digitale perché rappresenta la rivoluzione necessaria al mondo della ceramica ed è ciò che più va incontro alle esigenze di mercato. Si tratta del valore aggiunto che serve alle imprese della ceramica per fronteggiare la crisi e tornare a competere sui mercati internazionali perché ci si basa su flessibilità e diversità di prodotto, bellezza estetica e migliore gestione di magazzino. A Sassuolo in questo periodo difficile si vendono meno piastrelle, ma sono di elevata qualità grazie alla tecnologia digitale».

Anche Marazzi ha installato nello stabilimento americano Monarch Ceramics Tile, in Alabama, una seconda macchina digitale prodotta a Formigine.

Il gruppo nasce dall'unione di due aziende, Barbieri & Tarozzi e Siti. Così nel 2007 è nato un unico grande soggetto industriale che occupa 800 dipendenti. La fusione tra le due aziende italiane ha collocato il nuovo gruppo all'avanguardia nell'offerta tecnologica, consentendo la penetrazione sui mercati di tutto il mondo, un esempio di come un'alleanza abbia portato a spingere l'acceleratore sull'internazionalizzazione per evitare di rimanere schiacciati dalla concorrenza.

La storia di Barbieri & Tarozzi inizia nel 1961 con una attività cominciata con la produzione di macchine per la movimentazione e lo stoccaggio di piastrelle nell'industria ceramica. Poi avviene l'acquisto delle aziende Nasseti e il gruppo si propone al settore della ceramica quale impiantista completo, in grado di offrire un servizio globale, dalla progettazione alla realizzazione di tutti i processi produttivi.

Un'altra tappa fondamentale nella crescita avviene nel 2006, quando Siti, sede a Marano Ticino (Novara) e B&T si uniscono. Infatti dopo aver superato un periodo di difficoltà, Siti si incorpora in Barbieri & Tarozzi e si costituisce il secondo gruppo impiantistico mondiale. Che adesso, attraverso il digitale, riparte alla conquista del mondo, portando la tecnologia digitale anche in Paesi emergenti come la Bolivia o in quell'immensa area del mondo che è il Sudest asiatico. (riproduzione riservata)

AD PERSONAM - AZIENDA DEI SERVIZI ALLA PERSONA DEL COMUNE DI PARMA
Via Cavestro, 14 - 43121 - PARMA
Tel. 0521.900111 Fax n. 0521.532451

Estretto di avviso di asta pubblica
L'Azienda dei Servizi alla Persona del Comune di Parma "Ad Personam" intende affidare in concessione per anni cinque a far tempo dal 01/04/11 al 31/12/15, mediante asta pubblica, il servizio di tesoreria. Le domande di partecipazione vanno indirizzate: Al Presidente DI AD PERSONAM - AZIENDA DEI SERVIZI ALLA PERSONA DEL COMUNE DI PARMA - via Cavestro n. 14 - 43121 - PARMA e devono pervenire, unitamente alla documentazione richiesta, presso l'Ufficio Segreteria dell'Ente entro e non oltre le ore 12,00 del 28/2/11. Il bando di gara ed il capitolato sono reperibili sul sito www.adpersonam.pr.it - (CIG 0817318824) Parma, il 21/1/11

IL DIRETTORE
(Dott.ssa Simona Colombo)

COMUNE DI OLBIA

Avviso appalto aggiudicato. Comune di Olbia Indirizzo postale: via Dante 1 Città Olbia Codice postale: 07026 Paese: IT. All'attenzione di: Geom. Leonardo Blumetti Tel. 0785 52300 Posta elettronica: blumetti@comuneolbia.it Fax: 0785 52307 Indirizzo Internet: www.comuneolbia.it
2. Procedura aperta 3. Denominazione dell'appalto: rimozione e conferimento presso centro di recupero autorizzato di pneumatici fuori uso e gomma cingolata - Rimozione di rifiuti speciali - CPC 94 - CIG 060377470. Importo a base d'asta € 650.000,00 iva escl., oltre a € 13.000,00 per oneri della sicurezza non soggetti a ribasso. 4. Data di aggiudicazione definitiva dell'appalto: 10/12/2010. 5. Criterio di aggiudicazione del appalto: con il criterio del prezzo più basso, ai sensi art. 15 co. 1, lett. a) punto 2) della L. n. 2 del 19/02/2010. 6. Esclusione mediante unica offerta di ribasso sull'elenco prezzi unitari. 6. N. di offerte ricevute: 7, di cui 7 ammesse. 7. Nome e indirizzo dell'aggiudicatario e degli aggiudicatari: Soc. Ecoservice srl con sede in Zona Industriale, 07030 Sarc' Antonio di Gallura (OT) 8. Massimo ribasso offerto in gara: 50,65%; minimo ribasso offerto in gara: 23,22%. 9. Valore dell'offerta cui è stato aggiudicato l'appalto: € 321.100,00 corrispondente ad un ribasso del 50,65% sull'importo a base d'asta pari a € 650.000,00 oltre € 13.000,00 quali oneri di sicurezza non soggetti a ribasso. 10. L'invito di gara è stato pubblicato sulla GURI n. 77 del 10/02/2010 (serie contratti pubblici). 11. Data d'invio del presente avviso: 21/1/2011. 12. Organismo competente per le procedure di ricorso: Tribunale Amministrativo per la Sardegna, sede di Cagliari Via Sassari 17 Cagliari Codice postale: 09100.
IL DIRIGENTE: Ing. Mauro Scano

NON È SEMPRE BENE DIRE LA VERITÀ **MILANO FINANZA** **LA SCRIVE**
MF, il quotidiano dei mercati finanziari

AVVISO DI GARA

TPL Linea srl indice una gara d'appalto a procedura aperta secondo il D.Lgs. n. 163/2006 per la Fornitura carburanti e locazione aviorifornitore, suddivisa come segue:
LOTTO 1 - Fornitura gasolio autotrazione a basso contenuto di zolfo (minore o uguale a 0,05%) € 3.840.000,00 + IVA
LOTTO 2 - Fornitura carburante JET A1 € 600.000,00 + IVA
LOTTO 3 - Fornitura carburante AVGAS 100 LL € 107.000,00 + IVA
LOTTO 4 - Locazione di n.1 aviorifornitore € 9.600,00 + IVA
Il bando di gara integrale, il Disciplinare ed i relativi Capitolati speciali d'appalto, sono disponibili presso il sito www.tpl-linea.it, sezione forniture bandi e disciplinari di gara, all'interno dell'apposita area di gara. Le offerte dovranno pervenire entro le ore 12,00 del 24 marzo 2011. Il presente avviso è stato spedito in data 26 gennaio 2011 all'Ufficio Pubblicazioni della Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee.

Il Direttore Generale
(Filippo Agazzi)