

Acciaio, Nordest oltre 10 miliardi

Al via a Milano la fiera "Made in Steel": siderurgia alle prese con la forza dei mercati emergenti

di Luigi dell'Olio

MILANO

Ci saranno 24 aziende venete tra gli espositori di Made in Steel, fiera internazionale dell'acciaieria in programma da oggi a venerdì prossimo a Milano, presso il polo di Rho-Fiera, padiglioni 22 e 24. Un appuntamento biennale, il più importante per l'area del Sud Europa e del Mediterraneo (vi è il sold out degli spazi espositivi, nonostante la disponibilità di circa 40mila metri quadrati di superficie lorda), che vedrà la partecipazione di operatori provenienti da tutto il mondo, con folte rappresentanze dal Medio Oriente e dall'India.

Tra questi anche realtà che nel territorio nordestino hanno l'headquarter, come Acciaierie Venete, Valbruna, Afv Beltrame e Gabrielli. Del resto il territorio veneto ha una lunga tradizione siderurgica. Secondo uno studio realizzato da Siderweb-community dell'acciaio, le aziende del comparto con sede in Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige fatturano 10,76 miliardi di euro con ben 25.970 addetti (numeri che non prendono in considerazione le controllate di gruppi esteri). Dunque si tratta di un comparto molto importante, anche se poco reclamizzato. Il valore aggiunto



Operaio in un altoforno

delle imprese della filiera dell'acciaio del Nordest risulta mediamente pari al 18,8% del fatturato. Con un quadro molto diversificato tra i vari comparti: si va infatti dal 15% medio della produzione di acciaio al 20% della produzione di tubi, per scendere all'11,5% per quel che concerne la prima trasformazione dell'acciaio e salire al

30,5% relativamente alla fusione di ghisa e acciaio. Il valore aggiunto complessivo delle imprese della filiera dell'acciaio pesa per circa l'1% sul prodotto interno lordo dell'area.

Tornando a Made in Steel, il claim di questa edizione è "stronger together", un richiamo all'importanza che un lavoro sinergico e di sistema ri-

veste per il futuro delle imprese che operano in campo siderurgico. L'Italia è tra i primi operatori al mondo del settore, anche se negli ultimi anni ha dovuto fare i conti con i mercati emergenti, a cominciare da quello cinese. La manifestazione punta su una formula innovativa che coniuga business a informazione e co-

noscenza. A fianco, infatti, dell'esposizione delle principali realtà internazionali della produzione, lavorazione, commercializzazione e utilizzo di acciaio, l'evento offrirà una serie di momenti di riflessione sull'andamento del mercato, con focus sulle problematiche e le opportunità di sviluppo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



[Home](#) > [Top](#) > AFV Beltrame: sempre al top

AFV Beltrame: sempre al top

Numeri in aumento per l'azienda di Vicenza

17 maggio 2017 [Versione stampabile](#)

[in](#) Condividi [Tweet](#) [f](#) Condividi 0

RHO (MI) - Numeri in forte crescita e situazione finanziaria positiva. **AFV Beltrame Group** si presenta a **Made in Steel** con la solidità di un azionariato compatto e concentrato sullo sviluppo dell'azienda.

«Il gruppo è solido e noi vogliamo continuare in questa direzione di crescita», spiega **Riccardo Garrè**, amministratore delegato della società.

Con **oltre cent'anni di esperienza** alle spalle l'azienda di **Vicenza** ha chiuso il **2016 in forte progressione** rispetto agli esercizi precedenti. Cresce infatti il margine operativo lordo, positivo per 86 milioni di euro, rispetto ai 63 del 2015. Mentre la posizione finanziaria netta pari a 164,3 milioni di euro è migliorata molto rispetto al 2015, pari a 228 milioni.

«Abbiamo ottenuto **risultati positivi ma soprattutto superiori alle aspettative** – continua Garrè – dettati in particolare dal recupero di efficienza, dalla razionalizzazione dell'assetto produttivo e dall'integrazione tra i poli industriali in Italia e all'estero».

Con una **struttura forte e una posizione di leadership** assoluta nel panorama europeo per diverse applicazioni civili e industriali, AFV Beltrame affronta quindi il 2017 con **l'obiettivo di consolidare gli ottimi risultati raggiunti** e ampliare la sua affermazione sul mercato.

AFV Beltrame è commercialmente presente in tutti i mercati europei e nel bacino del Mediterraneo attraverso società partecipate, agenti o forze interne di vendita.

«Puntiamo all'efficientamento delle linee produttive e vogliamo continuare a soddisfare la clientela tramite un costante miglioramento nell'ambito della produzione, dell'organizzazione e del servizio», conclude Garrè.

Beltrame: «ci consolidiamo per possibili acquisizioni»



Un 2016 in crescita di ricavi e di esposizione finanziaria, quello del gruppo siderurgico vicentino Beltrame. Leader in Europa nella produzione di laminati, con una storia di 120 anni alle spalle, 2 mila dipendenti e un giro d'affari di circa 1 miliardo di euro, oggi a Milano ha presentato gli ultimi risultati di bilancio: ricavi a **941,6 milioni di euro**, con un margine operativo lordo in segno positivo di 86 milioni. Il presidente **Antonio Beltrame** e l'amministratore delegato **Riccardo Garrè** si dicono soddisfatti: la posizione finanziaria netta, pari a 164,3 milioni di euro, è migliorata rispetto all'anno scorso, con 228,8 milioni di euro (e un nuovo finanziamento da 235 milioni nel marzo 2017 per il piano industriale, per un totale in linee di credito di **416 milioni** in cui sono presenti banche fra cui Unicredit, Intesa, Mediocredito Italiano, Banca Popolare di Vicenza, Banco Popolare-Bpm e Friuliadria), e il piano di riorganizzazione dei costi, delle strutture interne e delle politiche commerciali sta dando i suoi frutti. «Come indebitamento ed esposizione finanziaria netta rispetto all'Ebitda siamo fra i **gruppi siderurgici più virtuosi in Italia e nel mondo**», ha sottolineato Garrè, che su possibili acquisizioni e aggregazioni puntualizza: «consolidata la nostra stabilità possiamo eventualmente valutare dei dossier per l'anno prossimo, ma solo a condizione di non tornare indietro rispetto ad oggi: ci siamo un **pivot ideale**».

Beltrame, fatturato da un miliardo

Il bilancio 2016 dell'azienda dell'acciaio consolida il piano di rilancio

VICENZA Fatturato record per il gruppo dell'acciaio Afv Beltrame di Vicenza. L'azienda ha chiuso l'esercizio 2016 con un fatturato di circa un miliardo di euro. Il piano di rilancio può così ritenersi completato.

Beltrame è un'impresa di oltre duemila addetti, guidato dal 2014 dal ceo Riccardo Garre. I risultati raggiunti dimostrano che la siderurgia, se efficiente, può ancora creare valore.

Leader europeo nella produzione di laminati e profili speciali per applicazioni civili e industriali, Afv Beltrame commercializza oltre 2 milioni di tonnellate di prodotto l'anno.

18 maggio 2017

© RIPRODUZIONE RISERVATA



COMMENTA



Il gruppo Afv Beltrame

ACCIAIERIE. L'impresa vicentina protagonista a Made in Steel a Milano

La Beltrame ora è pronta a cercare altre acquisizioni

Garrè: «Siamo tra i gruppi più virtuosi del mondo. Il Cda valuterà in caso solo ipotesi di rafforzamento». E Barbara, la nuova generazione, introduce il "4.0"

Roberta Bassan
INVIATA A MILANO

«Beltrame oggi è un gruppo solido e molto sano, leader nello scenario dell'industria siderurgica italiana ed europea, partner ideale per i clienti di tutta Europa e del bacino del Mediterraneo». Beltrame gioca all'attacco. Lo ha fatto ieri dal palcoscenico di Made in Steel, il principale appuntamento del Sud Europa dedicato alla filiera dell'acciaio, in corso in fiera a Milano fino a domani, 304 imprese presenti. Beltrame spicca per lo stand tutto bianco all'ingresso e non più ha alcun timore ad apparire con la sua ritrovata forza. Le difficoltà legate ad anni difficili che hanno portato alla sofferta ristrutturazione sono or-

mai un ricordo. Il ceo del gruppo Riccardo Garrè, accanto a cui siedono il presidente Antonio Beltrame e la sorella Monica, è tutto proiettato alla consapevolezza di essere alla guida di un gruppo "leader del mercato", che "vuole rimanere tale", forte della "salute ritrovata", del "consolidamento in corso", dell'ulteriore sviluppo. Tanto che ragionamenti cauti su possibili operazioni di merger&acquisitions fatti appena a marzo all'approvazione del bilancio 2016 (margine triplicato in tre anni, debiti dimezzati, risanamento completo) sembrano diventare oggi orizzonti alla portata di mano. «In tempi non sospetti, era il 2015 - svela - avevamo già fatto un'esplorazione, ma era prematuro, per cui abbia-

mo deciso di cristallizzare lo studio, pronto per essere ripreso. Questo cda e gli azionisti hanno chiesto di essere aperti a tutte le valutazioni. Dobbiamo essere realistici: ci sentiamo forti, siamo tra i gruppi più virtuosi al mondo, un pivot ideale, in posizione privilegiata per valutare acquisizioni. Se la congiuntura economica siderurgica lo consente si potranno studiare dossier a fine 2017, ma solo se sarà per rafforzare il gruppo. Intanto deve proseguire la riduzione della posizione finanziaria netta e l'aumento di redditività».

IL PERCORSO. Una strada chiara a fronte, per ricordare i conti 2016, di ricavi per 941,6 milioni (da 1.055 nel 2015), di un'ebdita a 86 milio-



Barbara Beltrame Giacomello e Riccardo Garrè ieri a Milano

ni (da 63,8 milioni), di un utile positivo per 33,3 milioni (da 5,3 milioni), di una posizione finanziaria netta pari a 164,3 milioni (da 228,8 milioni nel 2015). Forte di un contratto per un nuovo finanziamento da 235 milioni che arriva a 416 milioni considerando le linee di credito complessive, il gruppo continuerà ad investire e ad ammodernarsi. Qui entra in gioco il volto giovane di Barbara Beltrame Giacomello, nuova generazione in azienda dal 2005: responsabile di area comunicazione e marketing, ha contribuito ad avviare tutto il percorso dalla gestione di un'azienda molto tradizionale a un'impresa manageriale, comunicando all'interno dell'impresa ieri le sue difficoltà, oggi le sue vittorie e i

nuovi slanci. Tra cui l'apertura all'industria 4.0. Oggi coordina un nuovo gruppo di lavoro, con focus sull'innovazione: «Stiamo studiando anche con la collaborazione di Confindustria Vicenza (di cui è vicepresidente, ndr) tutte le possibilità in campo».

LO SVILUPPO. Beltrame è proiettata sia a sviluppare i prodotti attuali e a rendere più efficienti le linee, che a diversificare. Nel 2016 il gruppo ha prodotto 2 milioni di tonnellate di acciaio, in leggera flessione. «La produzione 2017 è partita a una velocità moderata, legata alla fluttuazione della materia prima. Ma il settore - sorride Garrè - è come una coda in autostrada, prima o poi si sblocca». •

di SPACCAZZO DI BONA L.

AFV Beltrame Group a Made In Steel

Fabio Boiocchi 18 maggio 2017



Condividi su Facebook



Tweet su Twitter



AFV Beltrame Group si presenta in una riconquistata posizione di leadership assoluta a livello internazionale all'edizione 2017 di Made in Steel, la Conference & Exhibition organizzata da Siderweb dedicata alla filiera siderurgica in calendario dal 17 al 19 maggio, a Fieramilano Rho (Padiglione 22, stand C 05).

AFV Beltrame Group ha consolidato e completato il piano di rilancio triennale avviato nel 2014 e ha chiuso il

2016 in forte progressione rispetto agli esercizi precedenti.

Il Gruppo, sotto la guida di Riccardo Garrè, CEO dal settembre 2014, ha realizzato un completo turnaround e dimostra che la siderurgia, se efficiente, crea valore.

A Made in Steel 2017, AFV Beltrame Group si presenta con la solidità di un azionariato compatto e concentrato sullo sviluppo dell'azienda, una posizione finanziaria molto rafforzata, un management internazionale integrato e fortemente motivato al raggiungimento degli obiettivi, dipendenti e sindacati molto coinvolti e capaci di condividere scelte importanti, una rinnovata gamma di prodotti molto articolata e in continuo arricchimento, un servizio al cliente eccellente e la volontà riflessa in un (nuovo) piano industriale di rafforzamento con un consolidamento delle performance.

Beltrame Group partecipa all'edizione 2017 di **Made in Steel**, la Conference & Exhibition organizzata da Siderweb dedicata alla filiera siderurgica in calendario **dal 17 al 19 maggio**, a Fieramilano Rho (Padiglione 22, stand C 05). Particolare rilievo sarà dato non solo alla struttura industriale del gruppo (3 acciaierie a forno elettrico e da 10 laminatoi, localizzati in 6 **stabilimenti attivi** ubicati in Italia Francia, Svizzera e Romania), ma anche all'ambiente (risparmio di risorse naturali corrispondente a circa **50 mila kg di CO2** equivalente e la dichiarazione ambientale di prodotto, o EDP, che permette di quantificare in modo dettagliato e verificabile i dati relativi alle prestazioni ambientali del ciclo di vita di un prodotto) nonché alla sicurezza e alla salute dei suoi dipendenti, coinvolgendoli in un concorso per trovare uno slogan adatto (vincitore è stato "Work for future by working safely – Travaillez pour l'avenir en travaillant en sécurité – **Lavorare per il futuro lavorando in sicurezza**") e alla comunicazione, affidata a **Barbara Beltrame Giacomello**, che ha curato il passaggio al modello di industria 4.0.

Beltrame expects 2017 output in line with 2016: CEO

Acciaierie Beltrame, the largest merchant bar producer in Europe, is forecasting 2017 output to be similar to last year, CEO Riccardo Garré told S&P Global Platts on the sidelines of the Made in Steel conference in Milan.

Last year, the company produced around 2 million mt of steel. "This year, the demand is a bit weaker [with] respect to last year. But we think volumes will be overall in line to 2016. What we are noticing is that due to the high raw materials volatility, more and more buyers are making purchasing just in time as they prefer to stock less materials if possible," Garre' said, adding the company is focused on maintaining margins at a profitable level.

In 2016, Beltrame posted EBITDA at €86 million -- improved from €64 million in 2015 and €31 million in 2014 -- and a net financial position of €165 million (from €229 million in 2015).

As a result of its financial performance, banks were willing to open a new credit line up to €416 million (\$463.1 million) and the company is pondering M&A in its core business or similar products. "We can join some other leaders in their own markets, but not far from our own business as well," Garré said. He did not provide additional details.

Beltrame plans to invest this year in its Switzerland bar mill, including increasing rebar sizes produced there from 16 mm to 20 mm.

Garre' said European SBQ producers are gathering data to be presented for a potential dumping investigation regarding Chinese imports, which he said are destabilizing EU markets.

--Annalisa Villa

» AFV Beltrame Group, completato il piano di rilancio triennale e chiuso il 2016 in progressione

Un azionariato compatto e concentrato sullo sviluppo dell'azienda, una posizione finanziaria rafforzata, un management internazionale fortemente motivato al raggiungimento degli obiettivi, dipendenti e sindacati coinvolti e capaci di condividere scelte importanti, una rinnovata gamma di prodotti in continuo arricchimento, un servizio al cliente eccellente e la volontà riflessa in un nuovo piano industriale di rafforzamento con un consolidamento delle performance. Si presenta così AFV Beltrame Group all'edizione 2017 della conference & exhibition Made In Steel, in occasione della quale il gruppo ha presentato alla stampa il proprio bilancio di esercizio 2016.

L'esercizio registra ottimi risultati sia sul fronte della marginalità operativa che della posizione finanziaria netta, in miglioramento rispetto all'anno precedente.

I ricavi netti consolidati sono stati pari a 941,6 milioni di euro, rispetto ai 1.055,3 milioni di euro del 2015. Allo stesso tempo, il margine operativo lordo è passato da 63,8 a 86 milioni di euro.

Il piano di riorganizzazione dei costi, delle strutture interne e delle politiche commerciali del gruppo siderurgico porta la firma dell'amministratore delegato Riccardo Garré, alla guida del gruppo dal settembre 2014. I risultati, superiori alle aspettative, sono stati ottenuti attraverso il recupero di efficienza, la razionalizzazione dell'assetto produttivo, l'integrazione tra i poli industriali in Italia e all'estero, le politiche commerciali rigorose, l'ottimizzazione del servizio.

In meno di tre anni AFV Beltrame Group ha realizzato risultati superiori alle aspettative. Un forte contributo della redditività del business è stato ottenuto grazie al miglioramento delle performance degli stabilimenti produttivi: Vicenza, San Giovanni Valdarno (Arezzo), San Didero (Torino), Trith Saint Léger (nel nord della Francia), e l'impianto di Gerlafingen (Svizzera), principale produttore di cemento armato elvetico, e lo stabilimento di Calarasi (Romania), dove vengono trattati acciai speciali.

Le azioni di ristrutturazione hanno privilegiato la progressiva specializzazione dei diversi siti produttivi, con il ridimensionamento dei costi generali e l'ottimizzazione delle giacenze di magazzino. Gli investimenti pianificati per circa 26 milioni di euro hanno riguardato interventi sugli impianti di produzione dell'acciaio per il miglioramento della qualità del prodotto e l'ottimizzazione dei consumi energetici, sui laminatoi e sulle linee di fornitura e verticalizzazione del prodotto. Azioni migliorative sono state dedicate al mantenimento di elevati standard impiantistici e di sicurezza ambientale.

Alla strategia complessiva fondamentale è stato affiancato il potenziamento dell'offerta attraverso l'ampliamento della gamma in segmenti di mercato a più alta marginalità.

Anche nel 2016 i risultati delle vendite sono stati influenzati dalla volatilità del mercato: alle oscillazioni del prezzo dell'acciaio, AFV Beltrame Group ha risposto con una strategia commerciale a tutela della marginalità supportata dal miglioramento del livello del servizio e dalle migliorate performance industriali.

La posizione finanziaria netta, pari a 164,3 milioni di euro, è significativamente migliorata rispetto al 2015, pari a 228,8 milioni di euro.

Sul fronte finanziario AFV Beltrame Group ha formalizzato nel marzo 2017 un contratto per un nuovo finanziamento da complessivi 235 milioni di euro per il sostegno del piano industriale del gruppo e a chiusura di precedenti esposizioni.

Considerando gli affidamenti per factoring, le linee per fidejussione e derivati, e in generale l'indebitamento consentito, il gruppo, post rifinanziamento, ha a disposizione linee di credito per complessivi 416 milioni di euro.

Di seguito, il bilancio consolidato del gruppo in sintesi:

	2016	2015	2014
fatturato	941.661	1.055.383	1.089.955
ebitda adjusted	86.054	63.813	30.573
risultato operativo	33.313	5.393	1.283
posizione finanziaria netta	164.359	228.857	273.993
Capex / cash flow per investimenti tecnologici	26.910	26.138	26.823

I valori riportati in tabella sono espressi in migliaia di Euro.

Con una struttura forte, una posizione di leadership assoluta nel panorama europeo e una posizione finanziaria molto solida, AFV Beltrame Group affronta il 2017 con l'obiettivo di consolidare gli ottimi risultati fin qui raggiunti e sapendo di avere le carte in regola per un'ulteriore affermazione sul mercato.

AFV Beltrame Group è leader a livello europeo nella produzione di laminati mercantili e profili speciali per diverse applicazioni civili e industriali. Opera nel settore siderurgico da 120 anni, sviluppa un giro d'affari consolidato di circa 1 miliardo di euro e commercializza più di 2 milioni di tonnellate di laminati. Gli impianti sono costituiti da tre acciaierie a forno elettrico e da dieci laminatoi, localizzati in sei stabilimenti attivi ubicati in Italia, Francia, Svizzera e Romania.

SAN GIOVANNI CONFERMATO IL PIANO DI SVILUPPO, PUR IN PRESENZA DI UNA FASE DELICATA

Beltrame, l'ad Garrè: «Avanti ma con prudenza»

«IL PIANO di sviluppo è confermato in termini di produzione e di attività dello stabilimento, anche se in questo periodo siamo in presenza una congiuntura siderurgica difficile, legata soprattutto alla forte volatilità della materia prima». L'amministratore delegato della Beltrame Riccardo Garrè ha analizzato la situazione del sito produttivo di San Giovanni e, più in generale di tutto l'universo che ruota attorno al gruppo. E lo ha fatto in un'occasione particolare. In questi giorni, infatti, AFV Beltrame Group ha partecipato all'edizione 2017 di Made in Steel, la Conference & Exhibition organizzata da Siderweb dedicata alla filiera siderurgica, che si è chiusa ieri a Fieramilano Rho.

«NON CI SONO criticità all'orizzonte – ha detto il dottor Garrè – ma

dobbiamo comunque prestare attenzione a ciò che si sta verificando sul fronte della materia prima. Il rottame sta infatti subendo da diversi mesi andamenti altalenanti dal punto di vista del prezzo. E questo in passato non si verificava. Ciò è legato ad una serie di ragioni, tra cui una forte speculazione ma anche un rallentamento di alcuni segmenti di settori che non riescono più ad esportare come prima in paesi export. Questo – ha aggiunto – spinge i clienti a modificare la tempistica delle ordinazioni, preferendo non incrementare lo stock a terra. Infatti queste forti svalutazioni del prezzo della materia prima potrebbero avere un impatto sul valore dello stock e quindi sul loro conto economico». Insomma, per i vertici della Beltrame il piano di sviluppo è confermato, ma siamo di fronte ad uno scenario siderurgico

che mostra un affaticamento in termini di domanda con la clientela.

«QUESTO – ha aggiunto Garrè – non si traduce in minore attività per i nostri stabilimenti, però è chiaro che dovremo vedere come si svilupperà, nei prossimi mesi la domanda, anche in presenza di una normale stagionalità. Non abbiamo motivo di ritenere che ci possa essere una inversione di tendenza». L'ad ha infine annunciato che prima dell'estate sarà organizzato un incontro con le istituzioni per fare il punto della situazione e per le previsioni del 2017. «Saremo infatti a metà anno e avremo dati più certi sull'andamento economico. Tra l'altro con le istituzioni il rapporto è di massima collaborazione e di trasparenza».

Marco Corsi



IN CAMPO Riccardo Garrè, ad della Beltrame

Beltrame. Parla l'Amministratore delegato Garrè: "Piano industriale confermato, ma teniamo d'occhio la domanda"

Di **Marco Corsi** - 20 maggio 2017

👁 462



Condividi su Facebook



Tweet su Twitter



Mi piace 1



Tweet



"Il piano di sviluppo è confermato in termini di produzione e di attività dello stabilimento, anche se in questo periodo siamo in presenza una congiuntura siderurgica difficile, legata soprattutto alla forte volatilità della materia prima". L'Amministratore Delegato della Beltrame Riccardo Garrè ha analizzato la situazione del sito produttivo di San Giovanni e, più in generale di tutto l'universo che ruota attorno al gruppo. E lo ha fatto in un'occasione particolare. In questi giorni, infatti, AFV Beltrame Group ha partecipato all'edizione 2017 di Made in Steel, la Conference & Exhibition organizzata da Siderweb dedicata alla filiera siderurgica, che si è chiusa ieri a Fieramilano Rho.

“Non ci sono criticità all’orizzonte – ha detto il dottor Garrè -, ma dobbiamo comunque prestare attenzione a ciò che si sta verificando sul fronte della materia prima. Il rottame sta infatti subendo da diversi mesi andamenti altalenanti dal punto di vista del prezzo. E questo in passato non si verificava. Ciò è legato ad una serie di ragioni, tra cui una forte speculazione ma anche un rallentamento di alcuni segmenti di settori che non riescono più ad esportare come prima in paesi export. Questo – ha aggiunto – spinge i clienti a modificare la tempistica delle ordinazioni, preferendo non incrementare lo stock a terra. Infatti queste forti svalutazioni del prezzo della materia prima potrebbero avere un impatto sul valore dello stock e quindi sul loro conto economico”.

Insomma, per i vertici della Beltrame il piano di sviluppo del sito sangiovese è confermato, ma siamo di fronte ad uno scenario siderurgico che mostra un affaticamento in termini di domanda con la clientela. “Questo – ha aggiunto Garrè – non si traduce in minore attività per i nostri stabilimenti, però è chiaro che dovremo vedere come si svilupperà, nei prossimi mesi la domanda, anche in presenza di una normale stagionalità. Non abbiamo comunque motivo di ritenere che ci possa essere una inversione di tendenza”.

L’amministratore delegato della Beltrame ha infine annunciato che prima dell’estate sarà organizzato un incontro con le istituzioni per fare il punto della situazione e per le previsioni del 2017. “Saremo infatti a metà anno – ha detto – e avremo dati più certi sull’andamento economico. Tra l’altro – ha concluso Garrè – con le istituzioni il rapporto è di massima collaborazione e di trasparenza”.

AFV Beltrame Group chiude il 2016 con quasi un miliardo di fatturato

L'esercizio 2016 registra ottimi risultati sia sul fronte della marginalità operativa che della posizione finanziaria netta, in miglioramento rispetto all'anno precedente.



AFV Beltrame Group, che opera nel settore siderurgico da 120 anni producendo **laminati mercantili e profili speciali**, ha registrato nel 2016 **ricavi per circa 941 milioni di euro**, evidenziando una **crescita del margine operativo lordo per 86 milioni di euro** (63,8 milioni di euro nel 2015).

Trova quindi ulteriore conferma il **piano di riorganizzazione dei costi**, delle strutture interne e delle politiche commerciali del gruppo siderurgico portato avanti dall'**amministratore delegato Riccardo Garrè**, operativo dal settembre 2014. Le attività poste in essere - si legge in una nota diffusa dal Gruppo - hanno dato fin da subito ottimi risultati permettendo un netto miglioramento dei principali parametri finanziari.

Anche nel 2016 i risultati delle vendite sono stati influenzati dalla volatilità del mercato, ma alle oscillazioni del prezzo dell'acciaio AFV Beltrame Group ha risposto con una strategia commerciale a **tutela della marginalità** supportata dal miglioramento del livello del servizio e dalle migliorate performance industriali.

La **posizione finanziaria netta pari a 164,3 milioni** di euro è significativamente migliorata rispetto al 2015, pari a 228,8 milioni di euro. Sul fronte finanziario AFV Beltrame Group ha formalizzato nel marzo 2017 un contratto per un nuovo finanziamento da complessivi 235 milioni di euro per il sostegno del piano industriale del gruppo e a chiusura di precedenti esposizioni. Considerando gli affidamenti per factoring, le linee per fidejussione e derivati, e in generale l'indebitamento consentito, il gruppo, post rifinanziamento, ha a disposizione linee di credito per complessivi 416 milioni di euro.

Il Gruppo conta oggi **oltre 2000 addetti**, ed è **presente in tutti i mercati europei e nel bacino del Mediterraneo** attraverso società partecipate, agenti o forze interne di vendita. Gli impianti sono costituiti da **3 acciaierie a forno elettrico** e da **10 laminatoi**, localizzati in **6 stabilimenti** attivi ubicati in **Italia, Francia, Svizzera e Romania**, con una capacità di produzione complessiva che può superare 3,2 milioni di tonnellate all'anno.

News > **Intervista**www.steelorbis.com | Telefono: +39 (030) 2584342 | Fax: +39 (030) 7833126**» Garré (Beltrame): miglioramento economico e vantaggio competitivo passano anche da un cambiamento culturale**

Riccardo Garré è amministratore delegato di AFV Beltrame Group da settembre del 2014. Prima di ricoprire tale incarico, è stato, dal 2009 al 2014, prima chief operating Officer e poi chief executive officer del Gruppo KME, leader nella produzione e commercializzazione di prodotti in rame a livello globale. È stato, inoltre, presidente del consiglio di amministrazione di KME AG. Ha maturato una vasta esperienza nell'industria del vetro dopo aver lavorato per nove anni (2000-2009) per Saint Gobain, uno dei maggiori produttori mondiali di vetro piano. Dal 2015 ricopre la carica di presidente del consiglio di amministrazione di Bormioli Rocco SpA.

Intervistato da SteelOrbis, il CEO racconta in quale modo AFV Beltrame Group ha consolidato e completato il proprio piano di rilancio ottenendo in meno di tre anni risultati superiori alle aspettative.

Quali sono state le principali sfide affrontate da AFV Beltrame Group dal momento in cui ha assunto la carica di amministratore delegato, e con quali risultati?

La sfida principale è stata, a livello di gruppo, quella di cercare di raggiungere un'integrazione che prescindesse dalla centralità dell'Italia e favorisse anche gli altri paesi. Abbiamo puntato quindi anche a un cambiamento culturale, finalizzato al miglioramento economico. Questo si è potuto ottenere solo grazie alla crescita contestuale del management, che negli ultimi due anni e mezzo si è sviluppato molto ed è stato integrato anche con figure professionali ad hoc. Vi sono state inoltre una mobilità geografica e una integrazione di tale management in tutti i paesi europei che oggi vede il Gruppo Beltrame come una piccola multinazionale da 2000 dipendenti ben distribuita e con un assetto molto vicino all'essere ottimale in termini di risorse schierate nei vari stabilimenti e società. Questa è stata una grande sfida, ma anche un grande successo che ci dà un grande vantaggio competitivo, specialmente nell'ambito siderurgico, dove a volte i gruppi peccano un po' di gestione o troppo locale o troppo familiare invalidando il potenziale economico e di gestione. Questa è stata una sfida che è stata colta fin dall'inizio e ha dato un successo totale. Sono molto soddisfatto di avere cresciuto delle managerialità che non esistevano nell'azienda.

Un'altra sfida, fin dall'inizio, è stata quella di cercare di vedere i prodotti, dal punto di vista commerciale, non come commodities legate in maniera abbastanza brutale al prezzo delle materie prime - e, dunque, alle oscillazioni derivanti dal prezzo delle materie prime - bensì come prodotti che avessero un contenuto anche in termini di servizio, risposta al mercato, di ascolto, anche nei confronti della clientela, di reattività da parte della forza vendita dei nostri uffici, di disponibilità su tutti i mercati. Questo con il tempo - ma fin da subito abbiamo visto dei risultati - ci ha permesso di ottenere un premio di prezzo rispetto ai concorrenti ma anche in generale rispetto a questo segmento.

Il problema della sovraccapacità riguarda anche il settore dei laminati mercantili?

Sì, certamente. La sovraccapacità resta un problema perché non sono avvenute importanti dismissioni di capacità produttiva. Dal fatto che la domanda è inferiore all'offerta è nata l'esigenza di vendere i nostri prodotti dando ad essi un senso che andasse al di là del materiale contenuto all'interno dei prodotti stessi. In quest'ottica sono stati particolarmente importanti i progetti *Best in Service* e *Best in Quality*, serie di interventi finalizzati a fornire un servizio di eccellenza ai clienti che hanno ulteriormente cementato le relazioni con il mercato. Integrando con il miglioramento della qualità, si è sviluppata all'interno una cultura di gestione del cliente, e il cliente stesso ha capito che nel panorama dei fornitori di laminati mercantili esisteva una suddivisione tra fornitori "commerciali" - che hanno sempre dato al cliente poco in più oltre al prodotto in termini di tonnellate - e Beltrame, che ha scelto di soddisfare le richieste specifiche di ogni cliente. Di qui il fatto che a noi venga riconosciuto un price premium.

Qual è la prova che questo business model rappresenta una strategia vincente?

Lo dimostra la dichiarazione di tutti i clienti che sostengono di non poter fare a meno di Beltrame per la loro attività. Si tratta di un obiettivo raggiunto ma che deve essere mantenuto con l'impegno, perché mantenere la leadership, essere complementari rispetto agli outsider, è difficile anche in termini di equilibrio commerciale: il price premium rispetto agli altri deve essere sempre ben gestito e bilanciato nell'ottica di poter avere un quantitativo di volumi che permetta ai nostri stabilimenti di restare in marcia. Lavoriamo secondo una logica *just in time* in quanto la dinamica dei prezzi, dei volumi e il modo in cui ci muoviamo sul mercato, che in un passato lontano erano stabiliti prima su base annua, poi semestrale, è ora su base quotidiana o, addirittura, vi è un *hourly fixing* del prezzo di vendita in funzione della domanda che si presenta in un dato momento. Questo è l'unico modo per cogliere tutte le opportunità di lavoro che esistono. Speriamo vivamente che la ripresa della domanda e il miglioramento economico possano concorrere a questa strada da noi intrapresa. Ci aspettiamo che prima o poi anche l'economia reale ci darà una mano in termini di supporto a questa strategia.

Nel 2016 AFV Beltrame Group ha registrato ottimi risultati: ricavi netti consolidati pari a 941,6 milioni di euro, un margine operativo lordo pari a 86 milioni di euro e una posizione finanziaria netta di 164,3 milioni di euro, in significativo miglioramento rispetto ai 228,8 milioni di euro del 2015.

Sì, risultati oltre che positivi anche inaspettati, con redditività che non si vedevano da tempo, generazioni di cassa importantissime, nonché una notorietà nel sistema bancario unica e con una reputazione formidabile. Mi fa inoltre piacere vedere che il nuovo management è educato alla fame cronica in termini di valore, e che tuttora continua a "spingere" come se fosse all'inizio del percorso. Credo che il fatto di non sentirsi mai "con la pancia piena" nemmeno di fronte ai risultati ottenuti sia una grande sfida nonché una caratteristica che culturalmente differenzia un leader dagli altri. Per essere radicata necessita di diversi anni e, purtroppo, è facilmente reversibile nel momento in cui calano il livello di attenzione e di pressione. È importante che all'interno del gruppo nessuno si senta esonerato dal portare ogni giorno il proprio contributo in termini di valore alla causa del gruppo stesso.

Il piano industriale avviato nel 2014 ha previsto investimenti sugli stabilimenti produttivi già esistenti, ma vi sono stati anche investimenti di altro tipo?

Nel 2016 vi è stato un primo segnale di ritorno a investimenti che non fossero di solo efficientamento e mantenimento degli investimenti già esistenti, bensì investimenti nuovi. Abbiamo iniziato un percorso per arrivare ad investire in Svizzera in una nuova linea produttiva per il tondo per cemento armato che permette di avere dei coils più grandi, più pesanti, con un diametro maggiore. Il bacino di utilizzo è la Svizzera, dove è forte la domanda di acciaio per cemento armato. Da ciò si evincono il pragmatismo e la flessibilità del gruppo, che investe non solo nel core business, ma anche in ciò che dà una prospettiva di redditività e di generazione di flussi di cassa e quindi di incremento di valore.

Per la prima volta abbiamo sbloccato un investimento in una nuova capacità produttiva in un settore un po' di diversificazione rispetto al core business, per cogliere opportunità in mercati che riteniamo essere ancora promettenti, come la Svizzera tedesca. Speriamo che questo possa essere il primo esempio di un canale parallelo nel comparto degli investimenti capex che cominci a prendere una direzione anche di nuovi investimenti, per aggiungere nuove linee produttive, nuove tecnologie oppure potenziare nell'ambito della diversificazione.

Perché proprio il tondo per cemento armato?

Per precedere un po' i tempi in termini di domanda nonché per eliminare un rischio di stagnazione e regresso rispetto ad una situazione che abbiamo medicato prima del 2015. Abbiamo voluto essere precursori rispetto a una domanda che evidentemente dà segnale di evolversi in questa direzione.

Siamo pronti a farlo anche in altri ambiti, in maniera estremamente pragmatica, laddove si colgano opportunità prospettiche e la possibilità, investendo in tali opportunità, di migliorare la situazione di cash generation del gruppo.

AFV Beltrame Group opera nel settore siderurgico da 120 anni producendo laminati mercantili e profili speciali. È oggi leader a livello europeo nella produzione di laminati e profili speciali per diverse applicazioni civili e industriali, è il primo produttore di acciaio per cemento armato nel mercato svizzero e produce profili speciali per i comparti dell'automotive e delle lavorazioni meccaniche.

Gli impianti sono costituiti da 3 acciaierie a forno elettrico e da 10 laminatoi, localizzati in 6 stabilimenti attivi ubicati in Italia, Francia, Svizzera e Romania.

AFV Beltrame Group è commercialmente presente in tutti i mercati europei e nel bacino del Mediterraneo attraverso società partecipate, agenti o forze interne di vendita.