

AFV Beltrame Group: sfide sempre più internazionali

Fornelli: in Francia ben posizionati, in Romania «l'investimento premierà». Atteso riallineamento dei prezzi



10 maggio 2022

AFV Beltrame Group è presente in Francia dalla metà degli anni Novanta, da quando ha acquisito la **LME (Laminés Marchands Européens)** di Trith Saint Léger, nel nord-est del Paese. Un'operazione, quella chiusa il 2 giugno 1994, frutto della «precisa volontà della proprietà di ingrandire e rafforzare il gruppo passando per un'acquisizione fuori dai confini nazionali, dove all'epoca era concentrata la più grande produzione di laminati mercantili» ha spiegato oggi il **direttore commerciale Enrico Fornelli** al webinar di siderweb "Francia: le possibilità oltralpe per l'acciaio made in Italy".

E le ragioni dell'investimento furono tre, ha elencato Fornelli: «L'**occasione**: l'acquisto avvenne dal gruppo statale che poi sarebbe diventato parte di ArcelorMittal, che allora ritenne non fondamentale per il suo business futuro il laminato mercantile. Il **luogo**: il cuore dell'Europa, vicino alla Ruhr; un'area di grande tradizione e mentalità industriale, dove oggi sorgono stabilimenti di Stellantis e Toyota, e con una buona disponibilità di rottame. E poi il **Paese**: una forte presenza dello Stato, che funziona e che è al servizio della comunità; un costo dell'energia molto competitivo in rapporto agli altri Paesi europei grazie al nucleare».

Cosa è cambiato negli ultimi anni? «Una volta laminato voleva dire Italia. Oggi alcuni grandi gruppi non ci sono più, altri sono stati trasformati. **Il grosso della nostra competizione arriva dalla Spagna e da alcuni grandi produttori internazionali** che hanno stabilimenti soprattutto in Europa dell'Est – ha spiegato Fornelli -. In Francia, la fotografia è completamente cambiata negli ultimi 15 anni». **Il mercato oggi «è molto più concentrato e strutturato** rispetto a quello italiano. Nel nostro settore, un grosso gruppo d'acquisto copre circa il 40% del mercato; insieme a un altro, simile a nostri che abbiamo in Italia, raggiunge circa il 60%. Il resto è in mano ad aziende medio-piccole».

Il direttore commerciale di Beltrame non ritiene che questo scenario andrà incontro a grossi stravolgimenti, se non ad alcuni cambiamenti dovuti al ricambio generazionale in alcune aziende. Proprio come oggi, premianti saranno «il servizio, la rapidità delle risposte, il livello qualitativo, la gamma proposta, la velocità delle consegne. Certamente la logistica la farà da padrone – secondo Fornelli – così come la capacità di rimanere sul mercato nel bello e cattivo tempo».

Quanto a Beltrame, «siamo l'unico produttore francese di laminati mercantili e dovremmo essere ben posizionati per rispondere alle esigenze del mercato». Certo non mancano le sfide: «Una delle più grandi difficoltà è la **gestione capitale umano**. Il problema è riuscire a fare squadra e gruppo tra chi ha lingua, cultura, religione diversa; riuscire a far sentire le persone parte di un progetto che le coinvolga veramente, che porti a uno scambio di esperienze e punti di vista per rafforzare il gruppo e renderlo più preparato ad affrontare le sfide future, che saranno sempre più internazionali». Una sfida che non riguarda solo l'impianto francese del gruppo. «In **Svizzera** – ha ricordato Fornelli –, in Stahl Gerlafingen, abbiamo lavoratori di 25 nazionalità diverse».

In **Romania**, nel frattempo, si continua a lavorare sul progetto **tondo per cemento armato**. Il gruppo [possiede ora due acciaierie e «siamo gli unici produttori nel Paese](#): tutto il tondo che arriva adesso è importato. In secondo luogo, c'è una grandissima quantità di rottame. Infine – ha sottolineato Fornelli –, la Romania è tutta da fare o da rifare, sia in termini di grandi opere pubbliche che private. Sarà una delle aree dove la Comunità europea andrà a investire di più nei prossimi anni. Siamo più che convinti che questo investimento premierà».

Proprio sulla produzione di tondo per cemento armato si stanno concentrando nelle ultime settimane alcuni **competitor** che hanno la flessibilità per farlo. «In Polonia – ha spiegato il direttore commerciale – **mancano 6-700mila tonnellate di tondo che arrivavano da Bielorussia e Ucraina** e i produttori locali stanno lavorando soprattutto su questo prodotto. Quindi, anche se i consumi di laminati mercantili dovessero essere più bassi, ne risentiremo di meno». Sul fronte **prezzi** è atteso un riallineamento: «Oggi sono assolutamente alti, perché c'è stata una componente speculativa che nulla ha a che fare con il mercato».

E. B.