

Dal Casentino, un modello di sviluppo nel settore energia

Cresce considerevolmente il gruppo CEG, grazie soprattutto a una serrata politica di internazionalizzazione e diversificazione produttiva. Le prospettive future della società, direttamente dalle parole del suo amministratore, Uberto Canaccini

Filippo Belli

Negli ultimi dieci anni ha saputo comprendere, prima di tanti altri, le esigenze dei mercati in via di sviluppo. E proseguendo su questa strada, CEG Elettronica Industriale S.p.A., si conferma come uno dei marchi italiani più importanti e riconosciuti a livello internazionale, nell'ambito delle infrastrutture energetiche. Non più solo costruzione di gruppi statici di continuità, che rimane comunque il core business della società di Bibbiena Stazione, in provincia di Arezzo, ma anche pacchetti completi di prodotti e servizi, nel settore elettrico, tali da consentire una sempre maggiore potenzialità introduttiva nei confronti di grandi committenze internazionali. Il gruppo è da anni il fornitore preferenziale delle più importanti società di ingegneria e produzione, oramai in ogni parte del mondo. Con un notevole tasso di crescita e con un portafoglio ordini che già

le garantisce, ad oggi, un incremento minimo del 17 per cento rispetto al precedente 2011, a sua volta cresciuto del 15 per cento rispetto al 2010. Questa importante realtà dell'economia casentinese si appresta a effettuare ulteriori investimenti strutturali, dopo che alla fine dello scorso anno è stato inaugurato il nuovo insediamento produttivo in Loc. Ferrantina Bibbiena (AR), che con i suoi 10mila mq. si va ad aggiungere ai 13mila mq. della sede storica della società, in Via Nave, sempre a Bibbiena. Con questo ulteriore potenziamento la CEG potrà puntare a un'ulteriore crescita e poter razionalizzare la sua organizzazione interna. Soprattutto, la società intende portare avanti nuove strategie al fine di consolidare ulteriormente la propria competitività oltre i confini nazionali. A parlarne è direttamente il suo amministratore, Uberto Canaccini. «L'aumento del fatturato registrato nel corso del 2011 è certamente significativo, specie se si considera il momento economico particolarmente critico – sottolinea Canaccini –. A questo si aggiunge il fatto che, per il nostro tipo di attività, risulta assai difficile fare programmazioni a lungo termine. Ma non possiamo dormire sugli allori, dobbiamo sempre pensare a nuove strategie e puntare sulla crescita, non possiamo fermarci, chi oggi pensasse di galleggiare e vivere sul passato si sbaglia di grosso, occorre occupare nuovi mercati nel mondo e diventare sempre più azienda di rife-

Uberto Canaccini,
amministratore unico della
Ceg Elettronica Industriale
di Bibbiena Stazione (AR)
www.cegelettronica.com





«Oltre che sulla realizzazione di centrali elettriche, lavoriamo molto con il settore Oil&Gas. Sta a noi il riuscire a captare le opportunità in tutte quelle aree in cui vi è una grande richiesta di prodotti e di contenuto tecnologico»

rimento nel proprio settore e per questo si deve pensare al mondo come a un unico grande mercato».

Qual è stata, a suo parere, la strategia alla base di questa crescita?

«Sicuramente l'internazionalizzazione della nostra società. È stata la chiave fondamentale. Ma non soltanto da quando è scoppiata la crisi. Da oltre 15 anni, abbiamo compreso che il mercato non è più solamente quello italiano né tantomeno quello europeo e, come è avvenuto per altre aziende italiane, senza l'aiuto da parte di istituzioni varie, abbiamo iniziato a girare il mondo, inanellando insuccessi, ma anche scoprendo nuovi clienti, nuovi settori e proseguendo nella nostra crescita».

A quali aree si riferisce?

«Oltre al Medio Oriente, che rappresenta uno dei nostri mercati storici, oggi la nostra attenzione è concentrata su aree quali l'Est Europa, ci spingiamo fino a nazioni dell'ex Unione Sovietica, come Kazakistan, Uzbekistan, Turkmenistan e la stessa Russia. Nel continente Africano, è da privilegiare la fascia del Maghreb, con particolare interesse ai nuovi investimenti programmati in Libia, ma anche Algeria e Tunisia sono paesi interessanti. Sempre in Africa, dobbiamo ulteriormente consolidare la nostra presenza in Nigeria, Uganda e Sudafrica. Molto interessante è il mercato Sudamericano, a tal proposito penso che il Brasile rappresenti la

prossima grande scommessa da vincere. Si tratta di un Paese che punta moltissimo al suo sviluppo, e questo processo verrà trainato anche da eventi come i campionati mondiali di calcio e le Olimpiadi. Il punto è semplice, si tratta di intercettare quell'esigenza di rinnovo infrastrutturale e tecnologico di questi territori».

Semplice, ma evidentemente non scontato.

«Credo fermamente che un imprenditore, oggi, non possa lavorare con lo sguardo abbassato. Dobbiamo iniziare a osservare il mondo al di là del nostro naso, specie in un momento di crisi come quello attuale. Se non c'è lavoro in Italia o in Europa, non significa che non ce ne sia da altre parti. Sta a noi il riuscire a comprendere e prevedere le opportunità in tutte quelle aree in cui è prevedibile e sostenibile uno sviluppo».

Per cui andare a vendere all'estero. Ma così non si rischia di incontrare una forte concorrenza, da parte di produttori dislocati in paesi low cost?

«Noi come CEG produciamo sistemi di continuità destinati a grandi complessi industriali, realizzati custom, cioè seguendo integralmente le specifiche tecniche di impianto, non siamo produttori di gruppi di serie, pertanto la nostra concorrenza è necessariamente qualificata e principalmente europea. È vero che alcuni nostri concorrenti hanno delocalizzato le loro produzioni, in paesi dove potevano spuntare costi di manodopera molto inferiori alla media euro- »

UN'EVOLUZIONE GLOBALE

L'evoluzione di un gruppo dall'anima spiccatamente internazionale.

Da una piccola realtà nata negli anni Settanta, alla grande Spa dei giorni nostri

La storia della CEG, azienda del settore elettrico, è stata caratterizzata in ogni sua tappa evolutiva da una spiccata creatività progettuale, combinata con l'attitudine alla risoluzione dei problemi e la tendenza ad anticipare le esigenze del futuro. Queste caratteristiche distintive dell'azienda si sono concretizzate in una costante ricerca dell'efficienza delle soluzioni proposte e si sono consolidate in una posizione di importante fornitore per le più grandi società di ingegneria e produzione del settore energia, sia italiane sia internazionali. Dalla fondazione nel 1976, l'azienda è cresciuta enormemente, fino ad approdare nel 2003 alla costituzione come società per azioni e alla nascita

nel 2008 di CEG Group. «Questa trasformazione societaria e l'internazionalizzazione - come spiega l'amministratore, Uberto Canaccini -, con lo sviluppo di vari punti di riferimento commerciali ha contribuito a dare ulteriore slancio alle azioni volte a incrementare il nostro volume d'affari, conquistando quote di mercato, sia in Italia che all'estero. E questo nonostante il momento di recessione complessiva». La produzione di CEG è veramente completa. La costruzione dei sistemi statici di continuità in corrente alternata e continua, è arricchita da dispositivi per il controllo delle batterie stazionarie e soluzioni dedicate per la risoluzione di qualsiasi problematica

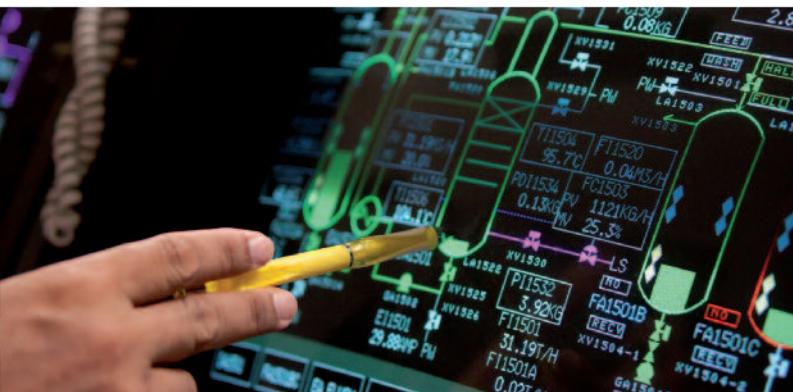
di impianto. I prodotti di CEG sono in grado di assicurare la continuità nell'alimentazione elettrica di utenze privilegiate e apparati di processo, installati nei grandi impianti industriali, quindi chimici e petrolchimici, centrali elettriche, gasdotti e piattaforme off shore, raffinerie, oltre che nelle reti di telecomunicazione. Le spiccate doti manageriali della dirigenza della società hanno costruito nel tempo il successo di CEG, attraverso investimenti mirati e grazie alla capacità di raggruppare uno staff tecnico-ingegneristico che vanta una lunga esperienza nel settore elettrico e che si dimostra costantemente capace di interpretare le nuove esigenze del mercato. ■

» pea, ma a mio parere questa strategia è superata. È già stato dimostrato che, comunque, i costi per seguire la qualità del prodotto e l'organizzazione produttiva a grandi distanze dalla sede principale, a volte non compensano i bassi costi della manodopera. Certamente tutto questo vale se vogliamo costruire prodotti di qualità e personalizzabili. Se uno, al contrario, è interessato alla grande serie per uso civile, allora la visione di insieme cambia radicalmente. Io credo comunque che stiano cambiando le politiche

comprehensive di mercato, non ci possiamo più limitare alla vendita dei nostri prodotti, perché oramai è consolidata la strategia, da parte delle nazioni in via di sviluppo, di privilegiare i costruttori locali, al fine di garantire una ricaduta economica e in maniera indotta un trasferimento tecnologico. In conseguenza di ciò, deve cambiare la strategia dei produttori, non più cercare di delocalizzare alla ricerca del minor costo di produzione, ma creare delle società con capitale misto, residenti nelle aree interessate dallo sviluppo, puntando ai benefici indotti dal fatto di risultare società residenti e formando personale tecnico locale. Le nostre imprese devono essere in grado di fare parte di quel tessuto industriale locale e accompagnare la crescita dei paesi con maggiore tasso di sviluppo».

Alcuni suoi colleghi potrebbero contro-battere, però, dicendo che la delocalizzazione non fa bene al nostro sistema.

«Ma questa è una visione limitata. Non si tratta di smantellare il lavoro in Italia trasferendolo in toto all'estero. Si tratta, invece, di creare sinergie



e connessioni più solide con i committenti e i partner stranieri. Non basta costituire una società all'estero, bisogna anche produrre localmente. So che può apparire come un paradosso, ma questo è il solo modo per garantire la sopravvivenza e lo sviluppo delle nostre aziende in Italia».

Come?

«Creando un collegamento produttivo fra la sede principale in Italia e le altre società di produzione all'estero. In altre parole, così come è apparso che dobbiamo vedere il mondo al pari di un unico mercato, allo stesso modo dobbiamo considerare le nostre aziende estere facenti parte di un unico gruppo produttivo. In questo modo in Italia produrremo sottoassiemi e componenti che saranno poi montati dalle società estere, le quali, localmente, completeranno la costruzione dei nostri sistemi producendo le parti meno pregiate e tecnologiche. L'obiettivo, secondo me, deve essere rendere le nostre imprese centro nevralgico per l'innovazione e la qualità».

Quanto investite in ricerca e sviluppo?

«Una parte considerevole dei nostri introiti. Vantiamo anche numerose collaborazioni con atenei italiani e stranieri. Certo, purtroppo in Italia risulta difficile creare connessioni concrete tra realtà industriale e mondo universitario, questo è un gap che ci portiamo dietro da tempo e che ci fa perdere punti in termini di competitività nel mondo. Sono anni che noi imprenditori chiediamo una seria riforma da parte delle istituzioni e del Governo. Ad ogni modo io credo moltissimo nel potenziale di questo modus operandi. CEG, nel suo ambito, mira a diventare un punto di riferimento internazionale per tutti quei tecnici che vogliono osservare da vicino e approfondire le nostre innovazioni. Mettendo anche in connessione, perché no, diverse università, italiane e straniere, creando un confronto empirico sostenibile grazie alle nostre strutture ed eccellenze aziendali. Io vorrei che la nostra sede principale in Italia diventasse nel tempo un centro di eccellenza, dove si effettua ricerca, si producono nuovi sistemi e parti tecnologicamente avanzate e vitali dei nostri gruppi, si

fa formazione a personale italiano ed estero, si organizzano convegni aperti a tutti gli operatori esteri: società di ingegneria, clienti finali, organi di governo. Quindi CEG dovrà diventare la capogruppo di un numero di aziende estere controllate, le quali si riferiranno a lei, garantendo un tasso di sviluppo per le società straniere e per la nostra azienda in Italia».



Dunque lei è più per il trasferimento tecnologico che per il protezionismo del know how industriale?

«È il mondo che ce lo chiede. Quando dico che è importante aprire società direttamente all'estero, lo faccio proprio perché i governi locali chiedono questo coinvolgimento da parte dei costruttori europei. È oramai un processo avviato, non possiamo opporci al progresso, ma assecondare le scelte dei paesi in via di sviluppo. Io credo inoltre che questa aspirazione, da parte delle nazioni in via di sviluppo, di poter contare su produzioni locali e quindi avviare quel processo industriale di crescita, che noi europei abbiamo vissuto a partire dagli anni Cinquanta, sia una aspirazione giusta e legittima. È inutile opporsi a tutto questo, temendo di poterci trovare nuovi concorrenti, il segreto sarà proprio quello di sapersi integrare nelle politiche di sviluppo dei paesi esteri, facendone parte, dovremo in altre parole veramente diventare cittadini del mondo».





» **Lei ha più volte affermato che, al di là della qualità dei vostri impianti, è il servizio a fare la differenza.**

«Certamente, è fondamentale essere dei partner ancora prima che dei fornitori. In qualunque parte del mondo dobbiamo renderci disponibili per garantire assistenza, consulenze tecniche e per dare i nostri suggerimenti. Le tecnologie e i sistemi che andiamo a installare sono altamente complessi. Il nostro piano di investimenti prevede di rafforzare il settore service, già a oggi molto sviluppato, con un numero consistente di tecnici, disponibili a recarsi in ogni parte del mondo per attivare i nostri sistemi. Sempre secondo lo spirito di internazionalizzazione, abbiamo un programma per sviluppare uffici all'estero destinati al servizio post vendita e per le attività di manutenzione programmata ai nostri gruppi».

Negli ultimi anni avete continuato a diversificare l'offerta e i target di riferimento. Quali settori vi stanno garantendo le migliori performance di business?

«Oltre ai settori storici di interesse, come Oil

& Gas, Petrolchimico e Centrali elettriche, siamo molto interessati al settore ferroviario e a quello delle energie rinnovabili. Ma quello che vogliamo fortemente è potenziare CEG Group, sviluppare cioè un insieme di aziende Italiane fra loro sinergiche, offrendo ai grandi committenti internazionali pacchetti sempre più completi di prodotti e servizi nei settori elettrico e meccanico. La nuova strategia dovrà essere anche quella di proporre impianti chiavi in mano, non ferdandoci più alla vendita di componenti facenti parte di impianti».

Nel 2013 la CEG festeggerà i suoi primi dieci anni da Società per azioni. Quale bilancio può trarre?

«Il passaggio alla SpA è stato fondamentale. Soprattutto, ha rappresentato la risposta alle esigenze di crescita finanziaria e strutturale dell'azienda. In questo periodo abbiamo decuplicato il nostro fatturato e abbiamo convinto sempre di più, cosa tutt'altro che scontata, il mondo bancario. Inoltre è stato un riconoscimento importante, dopo tanti anni di sacrifici e duro lavoro, poterci proiettare in un modello di azienda diverso, permettendoci di operare pensando sempre in grande, con lo sguardo rivolto al futuro. Oggi sarebbe impensabile crescere senza concentrarsi sulla continua ricerca di nuovi settori e mercati, ma soprattutto senza comprendere le mutate e rapide esigenze dei mercati mondiali».