

# 250



## I ritorni in Europa

Sono 250 le aziende europee che negli ultimi dieci anni hanno rilocalizzato in Europa, in un processo ancora in corso. Il dato è dell'European reshoring monitor secondo cui sono 140 i rientri completati entro il 2020 per un recupero di quasi 13mila posti di lavoro.

### La ragioni del ritorno



A livello aziendale, il Covid-19 ha generato non pochi problemi a livello di consegne e ritardi di produzione. Inoltre, la dipendenza dalla Cina per l'importazione di molti prodotti ha fatto riflettere sull'importanza di avere più "autonomia", basti pensare al problema della disponibilità di mascherine protettive all'inizio della pandemia perché prodotte principalmente nei Paesi asiatici colpiti per primi

L'EGO - HUB

produttiva. E irrobustirà aziende che altrimenti potrebbero essere a rischio.

**Indiversa misura un po' tutti i Paesi europei partecipano al reshoring e sono sempre di più le aziende che pensano a rilocalizzarsi in Italia. Sembra ci sia un primato un po' conteso fra il nostro Paese e la Francia. Qual è il suo dato?**

Da fonte interna, secondo la nostra banca dati, il primato per numero di decisioni di reshoring è dell'Italia, ma sottolineo che siamo di fronte a dati sottostimati, non c'è un sistema che preveda una certificazione di questi cambi di strategia. Esiste comunque uno studio sul triennio 2017-2019 che ci dice che in

quei tre anni l'Italia è al secondo posto dopo la Francia. Il fenomeno in realtà è in corso da circa vent'anni e si è intensificato con le crisi finanziarie del 2008 e del 2010. Con la pandemia e con le attuali crisi delle forniture di materie prime e componenti abbiamo visto come la catena globale del valore sia stata messa in difficoltà, con ricadute sulle attività d'impresa fino alla sospensione di linee produttive soprattutto nell'automotive: si pensa ai tempi di consegna delle vetture sul mercato italiano. È questo il nuovo punto di partenza per tante decisioni di rilocalizzazione di produzioni e di reshoring delle forniture.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## «Le unità all'estero È stata un'occasione di crescita aziendale»

### Automotive

Walter Fontana, presidente del gruppo di Calolzio che ha stabilimenti in Turchia e Romania

«Ho impiegato una vita a mettere in piedi questa specie di Sudoku per cui le mie fabbriche in Turchia e Romania oggi sono quelle che mi hanno permesso di quadruplicare lavoro e addetti nei plant di Calolziocorte e di sicuro non ho in mente nessuna idea di reshoring».

Walter Fontana, presidente di Fontana Group, chiarisce che lui non ha tolto lavoro all'Italia per portarlo all'estero bensì ha internazionalizzato la produzione di quello che oggi è un gruppo industriale di 1200 addetti di cui 750 a Calolzio, fra i migliori player mondiali nella realizzazione di carrozzerie per i settori premium e luxury dell'auto.

Un gruppo in crescita che anche durante la pandemia ha avviato due nuovi plant a Calco e che ora confida «nella ritrovata disponibilità - afferma Fontana - del Comune di Bosisio di ascoltare la nostra visione e di valutare l'apertura di una nuova fabbrica sul posto».

Lamborghini, Maserati, Aston Martin sono i clienti di più recente acquisizione che si aggiungono a McLaren, Ferrari, Rolls Royce, Jaguar, Rover, Mercedes, Bentley, Porsche. «Noi abbiamo localizzato - sottolinea Fontana - e non delocalizzato e lo abbiamo fatto sfruttando per fasce di attività opportunità non solo di costo bensì di disponibilità di materia prima e di personale. Abbiamo costruito un insieme che di fatto ci rende una multinazionale che si muove nella logica di un'unica azienda creando valore e occupazione».

Per Fontana Group fare una



Walter Fontana, Fontana group

fabbrica in Turchia per la produzione di stampi non è certo stata un'iniziativa sperimentale bensì un piano avviato con l'assunzione di 250 addetti locali, così come in Romania, «due progetti indispensabili di crescita. Le fabbriche europee che tornano dimostrano che le scelte di delocalizzazione in Asia alla ricerca di costi bassi alla lunga non permettono di reggere la competizione».

Il valore della scelta fatta sulla Turchia resta intatto soprattutto in questo periodo di difficoltà di approvvigionamento e di problemi sui costi e i tempi di trasporto: «Anni fa abbiamo scelto la Turchia come Paese che poteva competere con la Cina sia nei costi sia, soprattutto, nei tempi di consegna: uno stampo fatto in Turchia arriva in qualche giorno, dalla Cina può impiegare fra le 5 e le 6 settimane. E, sia chiaro, per noi la Cina è da tempo un mercato rilevante visto che commercialmente con i nostri clienti tedeschi siamo presenti dal 1993. La globalizzazione non è finita e non può finire perché ormai coniuga troppi elementi». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## «Cina più lontana Ora il Nord Europa compra italiano»

### Minuterie

Claudio Arrigoni Neri è il titolare della Minutex che fa parte della rete d'impresa Metaly

C'è un nuovo fermento fra le imprese europee e italiane delle ferramenta e delle minuterie metalliche, letto dagli addetti ai lavori come il primo effetto di quel reshoring di fornitura che può rilanciare l'attività di tante pmi della metalmeccanica lechese.

Ne dà testimonianza Claudio Arrigoni Neri, proprietario dell'azienda Minutex di Ballabio e vicepresidente di Metaly, la rete d'impresa del settore ferramenta costituita alcuni anni fa in Api Lecco e di cui oggi con Minutex fanno parte anche 3C Catene, Giuseppe Bonacina srl, Catenificio Aref, Cernierificio Valtoco, Cortellezzi Primo Cilindri e Serature, Frigerio Ettore Spa, e Officine Colombo, l'azienda di Tino Colombo che è anche presidente di Metaly.

«Nei nostri settori delle ferramenta e dei bricolage c'è un ritorno all'approvvigionamento dall'Italia a causa della difficoltà di reperimento dei prodotti e dell'aumento dei costi di trasporto, in aggiunta a tempi di consegna che dall'Oriente si sono fatti lunghissimi. Si stanno aprendo nuove prospettive di cui come Metaly stiamo beneficiando - afferma Arrigoni Neri -». Fino ad oggi per questioni legate al prezzo i clienti preferivano accontentarsi sulla qualità e comprare in Cina, mentre noi abbiamo cercato di resistere a quel tipo di concorrenza. Ma ora si torna a comprare Made in Italy».

Per Metaly le nuove opportunità di ordini arrivano soprattutto da quel Nord Europa che per una lunga serie di prodotti è da sempre il primo importatore



Claudio Arrigoni Neri

dalla Cina. «Molte forniture si stanno spostando verso Occidente - aggiunge l'imprenditore - con nuovi spazi di business soprattutto per i produttori di Italia e Germania. Abbiamo per un bel po' di tempo sofferto e resistito, ma ora stiamo recuperando con prospettive di lavoro rosee, spinte anche dagli incentivi che il Governo dà all'edilizia, nostro settore di fornitura per minuterie metalliche, cerniere, reggi pensili e altro». Il reshoring di fornitura sta dunque segnando una ripresa che nel gruppo di Metaly si conferma mettendo a confronto gli ordini del 2021 sia con quelli 2020, anno per tutti segnato dai cali produttivi dati dai periodi di lockdown per Covid, sia, soprattutto, con quelli del 2019.

«La nostra forza - conclude - sta nel confrontarci a fondo sulle strategie per l'estero, nel presentarci come unica azienda al cliente e, vista l'importanza che diamo alle fiere dove andiamo con un unico stand, nel dividere fra noi i costi di partecipazione. Siamo pronti per tre grandi fiere del 2022: Eisenwaren a Colonia, Batimat a Parigi e Mosbuild a Mosca». **M. Del.**

## «Logistica e materie prime Sono i cinesi a dettare la linea»

### I trend/2

Bruno Carenini, responsabile internazionalizzazione della Cdo Como

«I dati ci dicono che è in atto un reshoring di produzione in particolare dalla Cina, ma non ritengo che la situazione sia così avanzata come da più parti, attraverso i media, sentiamo riferire», afferma Bruno Carenini

responsabile estero della Cdo di Como. Il rientro delle produzioni che ad oggi riguarda soprattutto alcune multinazionali si è intensificato dal 2017, quando la scelta di riportare "a casa" o comunque in Europa le produzioni delocalizzate era motivata da questioni legate alla qualità dei prodotti in quanto si moltiplicavano le contestazioni da parte di grandi clienti internazionali. Oggi ci sono diversi motivi in più che spingono in

quella direzione fra cui la difficoltà a disporre di materie prime e l'organizzazione logistica messa a soqquadro dagli effetti economici del Covid e dall'aumento dei costi dei noli marittimi.

«Ricordo che in preparazione delle relative strategie - aggiunge Carenini - le aziende della Cdo dispongono in anteprima, con una serie di incontri specifici, delle informazioni e degli aggiornamenti dei tempi più delicati

legati all'internazionalizzazione. In Cdo a Como c'è un'attenzione particolare a questo aspetto allo scopo fondamentale di portare alle imprese suggerimenti concreti e metterle in grado di operare al meglio, trasferendo loro notizie che arrivano dai mercati e dalla Commissione europea».

La Cina continua ad essere uno dei punti principali di discussione con le imprese: «Dopo un triennio di resoconti mediatici spesso edulcorati, vediamo oggi che la Cina si sta muovendo per quella che è, cioè la potenza mondiale numero uno che sta mandando segnali dicendo in sostanza che a breve le regole a cui sottostare saranno quelle cinesi. È tempo - aggiun-

ge Carenini - che l'Unione Europea inizi a pensare seriamente a se stessa e che lo faccia in modo autorevole. E per fortuna questo è il messaggio che sta girando molto ai vari tavoli di categoria, perché le associazioni sanno bene come le imprese impegnate sul mercato cinese da un giorno all'altro alla minima opposizione si sentono dire dai cinesi che se si opera in Cina a governare ogni cosa sono loro».

Diktat che Carenini intravede nei rincari di materie prime («sono i cinesi a dire quando e come rilanciare aperture e chiusure di forniture»), ma anche nella logistica e nell'organizzazione («hanno ben creato una forte struttura per preparare la Via della Seta»). E ricorda come

dai tavoli di Cda delle aziende italiane internazionalizzate stia uscendo una sintesi per cui in realtà «è prematuro - afferma Carenini - che si torni massivamente con le produzioni in Italia perché il processo ha bisogno di una seria pianificazione organizzativa e logistica. Quindi quello che si fa ora è guardare a forniture alternative, sempre a Oriente ma guardando al Vietnam, all'India o alla Malesia. I buyer si guardano intorno per confrontare prezzi e logistica. Sulle forniture - aggiunge - le aziende italiane stanno iniziando ad agire e riteniamo che nei prossimi 60 giorni saranno veramente molte le nuove decisioni prese dagli amministratori delegati». **M. Del.**