

La meccanica varia punta in alto

Ettore Riello, nel suo nuovo ruolo di presidente di ANIMA, intende valorizzare le peculiarità del comparto della meccanica varia in Italia e all'estero. Il suo piano d'azione riguarda la competitività internazionale, la rappresentatività e la tutela del sistema imprenditoriale



Il dottor Ettore Riello, presidente di ANIMA.

Nell'ottobre 2006, in un clima politico ancora incerto e nell'attesa di riforme su cui sono state poste molte aspettative, Ettore Riello, amministratore delegato del Gruppo Riello, assume come una sfida l'incarico di presidente di ANIMA. Vuole dare ulteriore visibilità e autorevolezza alla federazione e confermare il ruolo guida delle imprese italiane, che proprio in questo periodo stanno registrando una crescita degli ordini e un aumento dei costi, soprattutto per energia e materie prime.

Presidente Riello, per la prima volta Lei si trova a capo della Fe-

derazione che riunisce le associazioni nazionali dell'industria meccanica varia e affine e che rappresenta un settore di 200.000 addetti per un fatturato di circa 40 miliardi di euro. Potrebbe fornirci una sua valutazione sullo stato attuale del comparto che deve guidare, i suoi punti di forza e le prospettive del breve-medio periodo?

In Italia esistono settori dove storica-

mente le nostre imprese sono imbattibili, si pensi alla moda, al design, all'enogastronomia e alle auto. E accanto a questi ci sono comparti magari di minore appeal ma di qualità altrettanto eccelsa. Tra questi settori c'è quello che ANIMA rappresenta, la meccanica varia, che da sempre ha contribuito in modo rilevante al saldo attivo della bilancia dei pagamenti italiani, nonostante problemi enormi dovuti principalmente ai costi del-

l'energia e delle materie prime che erodono margini notevoli di profitto. Margini che dovrebbero invece essere reinvestiti in ricerca, sviluppo e innovazione.

Questo aspetto è evidenziato anche dalla nostra ultima indagine trimestrale, che da un lato evidenzia come stiamo vivendo una congiuntura favorevole, in cui le aziende lavorano e i carnet di ordini sono rassicuranti, ma dall'altro lamenta mancati profitti proprio a causa dei costi. In un trimestre fisiologicamente più debole degli altri le nostre aziende hanno dimostrato serenità e impegno. Non si sono lasciate scoraggiare da una situazione politica ancora incerta con una Finanziaria che è loro sfavorevole per alcuni versi, come il TFR, ma che per altri sta creando grandi attese, in particolare il cuneo fiscale. Molte delle riforme che ci aspettavamo non stanno arrivando, ma abbiamo fiducia nel lavoro di Confindustria e del presi-

dente Montezemolo che ha ben presente le nostre preoccupazioni e sta difendendo chi, come noi, produce ricchezza nel Paese. Il fatto di aver penalizzato le aziende al di sopra dei 50 dipendenti risulta in contrasto con la raccomandazione che viene rivolta alle aziende perché crescano per meglio competere con avversari forti sui mercati internazionali.

L'export è stato il traino delle nostre imprese nell'ultimo quinquennio. In quale misura il 'made in Italy' ha saputo imporsi nelle aree di maggior sviluppo economico? Per quali tipologie di produzione?

Per quanto riguarda la meccanica varia, stiamo parlando di un settore che esporta oltre il 50% della produzione.

Il contributo fornito dalle esportazioni, previsto di oltre 20miliardi di euro per il 2006, è stato determinante per il bilancio del settore in quanto permette di compensare i rallentamenti provenienti dalle vendite sul mercato nazionale.

In attesa dei dati definitivi del 2006 possiamo analizzare i dati del 2005: l'Unione Europea continua a rappresentare la principale area di destinazione delle produzioni con il 53,1% delle esportazioni totali, mentre il rafforzamento del dollaro nella seconda parte dell'anno ha favorito una ripresa delle vendite nel nord America (+16,7%) e in centro sud America, in Brasile in particolare (+15,5%). Le vendite in Asia, verso la quale è diretta il 15% della produzione, hanno segnato una frenata (-2,3%).

Per i mercati arabi invece si segnala una crescita in Arabia Saudita e negli Emirati Arabi.

Tutti i comparti hanno una forte vo-

cazione all'export e i prodotti sono apprezzati in tutto il mondo.

La tipologia di produzione con maggior propensione per l'export è quella delle tecnologie e attrezzature per prodotti alimentari, con una quota export del 60%; in particolare le macchine per l'industria dolciaria esportano il 91% della produzione

Operare in settori di nicchia può essere considerata una strategia che mette al riparo l'impresa da grossi rischi?

Naturalmente non esiste una formula magica per mettere le imprese al riparo dai rischi. Certo il perseguire la sola linea strategica della produzioni di nicchia non è sufficiente per ottenere uno sviluppo soddisfacente. Il discorso è molto ampio. Partiamo dal fatto che il mondo industriale italiano si è abituato alla cultura dell'arrangiarsi e al fare da solo. Sbagliando. Non per nulla l'Italia è il Paese meno lobbista in Europa e anche il meno strutturato per opporsi a competitor aggressivi come la Cina. Eppure questi colossi stranieri non devono essere semplicemente un nemico, ma, più intelligentemente, uno stimolo, un'opportunità per confrontarsi con un mondo in cui è necessario esserci. Prendiamo l'esempio dei brevetti: oggi sono i tedeschi a trasformare i loro brevetti in regole e normative e non noi; si stanno appropriando delle normative europee per far diventare comunitari gli standard dei loro prodotti meccanici, che naturalmente non possono andar bene per tutti i Paesi della comunità europea. Dobbiamo prendere esempio da loro.

C'è anche il problema della dimensione delle imprese italiane. Abbiamo ormai capito che non sempre

In attesa di conoscere i dati definitivi 2006, nella tabella si forniscono i risultati del primo semestre dello stesso anno per aree di destinazione e di provenienza dei prodotti della meccanica varia. Elaborazione ANIMA sulla base di dati ISTAT.

Aree	Export Euro	I sem06/I sem 05 %	Import Euro	I sem06/I sem 05 %	Saldo Euro	Export % per aree	Import % per aree
Africa	541.085.260	29,1	8.755.878	-26,6	532.329.382	6,2	0,2
America Centro Sud	347.622.503	64,2	41.468.892	-0,3	306.153.611	4,0	1,0
America del Nord	830.003.296	16,1	613.601.757	18,9	216.401.539	9,6	15,5
Asia	1.547.468.527	50,7	741.028.842	-9,0	806.439.685	17,9	18,7
Europa 25	4.315.310.256	7,2	2.377.889.862	5,0	1.937.420.394	49,8	59,9
Europa altri	990.660.906	17,3	175.931.022	12,2	814.729.884	11,4	4,4
Oceania	88.471.078	-1,8	9.704.626	84,3	78.766.452	1,1	0,3
Totali	8.660.621.826	18,1	3.968.380.879	4,1	4.692.240.947	100,0	100,0

'grande' significa 'di successo', ma tutto ciò che aiuta le piccole e medie imprese a consorzarsi va comunque auspicato e favorito, anche se i consorzi rimarranno comunque realtà piccole rispetto ai grandi riferimenti competitivi. Ed è qui che può scendere in campo il mondo associativo imprenditoriale. Alle organizzazioni industriali, come ANIMA, spetta il ruolo di sostegno per affermare nel mondo il 'made in Italy' tecnologico, facendo pressione sugli enti di omologazione all'estero affinché siano riconosciuti e adottati gli standard più favorevoli per i prodotti italiani. Deve creare un aggancio forte con le istituzioni. Deve puntare a valorizzare le nostre peculiarità. Deve incentivare brevetti, inventiva, ricerca,

sviluppo e affermazione delle nostre tecnologie.

Quali obiettivi vorrebbe raggiungere prima del termine del suo mandato e con quali strategie?

Quello assunto con questo mandato di presidenza è un impegno che ho fortemente voluto e che rappresenta una sfida molto stimolante sia a livello personale sia come imprenditore. Il mio programma è piuttosto chiaro: dare ulteriore visibilità ed autorevolezza ad ANIMA nei rapporti istituzionali per confermare il ruolo guida delle imprese italiane. Questo sia dal punto di vista della competitività internazionale che da quello della rappresentatività e tutela del sistema imprenditoriale a livello italiano ed europeo. Inoltre mi impegnerò per l'allargamento della base associativa in modo da coinvolgere sempre più aziende nel progetto di crescita portato avanti dai miei predecessori. In questo senso molto spazio sarà dato alle iniziative in favore dello sviluppo di una cultura imprenditoriale più orientata alla competizione sul mercato globale. Un'ANIMA più forte e rappresentativa sarà infatti in grado di catalizzare idee e risorse per fare sistema con le altre Federazioni ed istituzioni per dare maggiore peso ed autorevolezza alle imprese italiane.

Quali iniziative prioritarie intendo mettere in atto?

Sul fronte interno intendo innanzitutto implementare l'efficienza di molte attività della Federazione che possono e devono essere valorizzate. Ma il lavoro che intendo realizzare è rivolto soprattutto all'esterno e mira a portare ANIMA al livello che merita sia in Italia sia in Europa. Stiamo realizzando un'indagine conoscitiva importante che ci consentirà di mettere a punto una efficace strategia operativa, da concretizzare fin dai prossimi mesi. Uno dei punti che mi sento di individuare fin d'ora come strategico è l'impegno a promuovere e realizzare fiere in Italia e all'estero, in modo da migliorare la visibilità della Federazione e, molto concretamente, il business delle imprese.

readerservice.it n.98

Le tappe di Ettore Riello

Ettore Riello, laureato in economia aziendale all'Università Ca' Foscari di Venezia, inizia la carriera con un'esperienza biennale alla società di revisione americana Arthur Andersen, per proseguire con l'avviamento della società finanziaria Sigla S.p.A. di Conegliano.

Nel 1982 entra ufficialmente nel Gruppo di famiglia dedicandosi inizialmente al controllo di gestione fino a diventare AD della Holding Gruppo Riello e delle aziende che fanno capo ad essa. Successivamente, nel 1984, viene eletto alla presidenza dei Giovani Industriali di Vicenza.

Nel marzo del 2000 conquista l'intero Gruppo grazie all'alleanza con il fondo d'investimento Americano Carlyle, ma il successivo riassetto organizzativo del Gruppo porta alla nascita di un'unica società, la Riello S.p.A. in cui Ettore Riello ricopre dal 2000 la carica di presidente.

Riello è inoltre presente nei consigli di amministrazione di Palladio Finanziaria, Veneto Nanotech e TeleArena (di cui è presidente dal 2004).

Dall'ottobre 2004 acquisisce, insieme alle sorelle Roberta e Lucia, il 100% della finanziaria di partecipazione e quindi dell'intero Gruppo. Oggi è presidente e A.D. di una realtà leader in Italia e nel mondo nel riscaldamento domestico e residenziale, nella climatizzazione e nelle tecnologie di combustione.

Ettore Riello è infine membro del consiglio direttivo di EHI European Heating Industry ed è attivo nelle principali associazioni di settore a livello internazionale.

Dal 2001 al 2005 ha assunto la carica di vicepresidente dell'Associazione Industriali di Verona con delega all'Innovazione, nuovi servizi e Internazionalizzazione e dal 2003 è membro della Giunta di Confindustria.

Da maggio 2006 è membro della Giunta di Assonime, associazione fra le società italiane per azioni.