

# P M I

## MAGAZINE

Piccole e medie Imprese  
Mensile di Informazione dell'Associazione Industriali Assiprese



Dipartimento  
per l'Innovazione e le Tecnologie

DIPARTIMENTO DELLA  
FUNZIONE PUBBLICA



per l'efficienza delle  
amministrazioni



Centro Nazionale per l'Informatica  
della Pubblica Amministrazione



Unione Europea



International Facility Management Association  
Italian Chapter Member of the Euro FM Network



A.I.T.I.  
Associazione Italiana  
Tesorieri d'Impresa

### GRUPPO PETROSINO NADIA PETROSINO

AMEDEO FELISA  
FERRARI



LUCIANO  
CAVAZZANA  
INGENICO ITALIA



MASSIMILIANO UGHETTI  
KONECRANES



LUCIANO ZOCCOLI  
AYNO VIDEOCONFERENZE



GIOVANNI SCARLINI  
SOL.GE. (GRUPPO CTE)

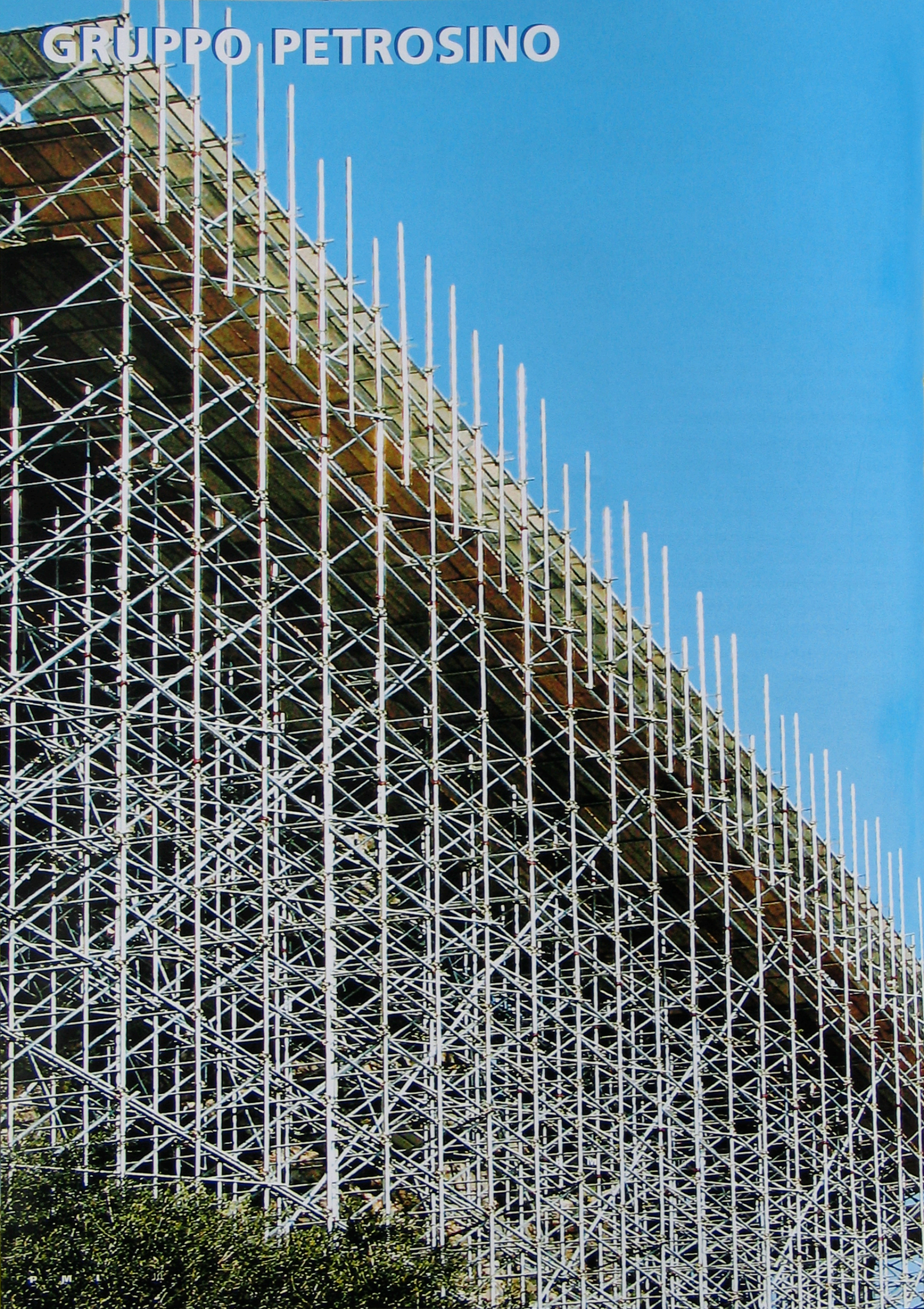


RENZO DOLZAN  
ENECO



Giugno 2006

# GRUPPO PETROSINO

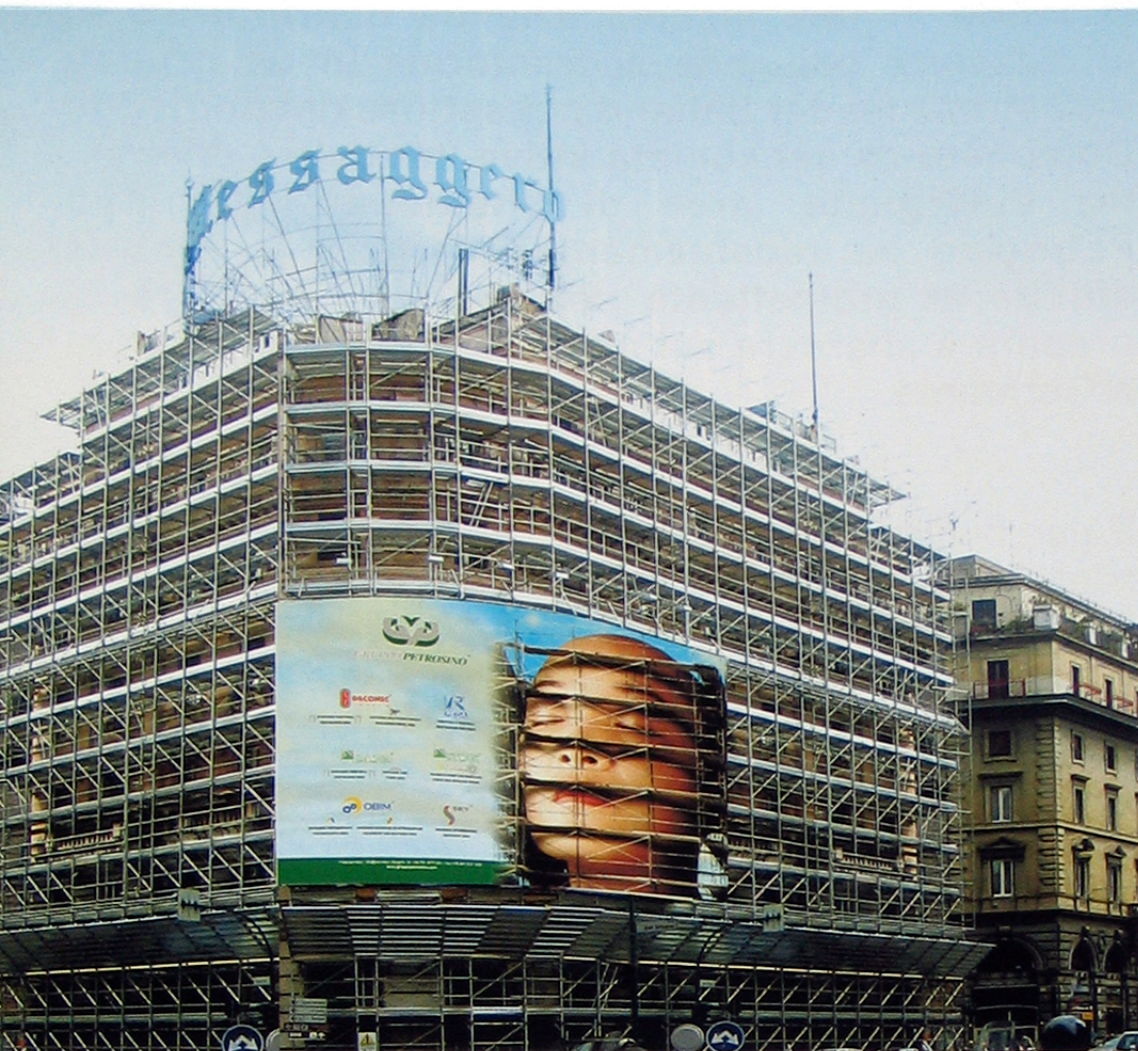


**Orizzonti verticali è lo slogan che ben rappresenta la storia di una piccola azienda distributrice di attrezzature edili che si trasforma in un gruppo industriale leader italiano nel settore dei ponteggi. Composto da sei società attive in quattro diverse, ma sinergiche, aree di business, il Gruppo Petrosino ha recentemente allargato la propria attività al promettente settore degli eventi e si prepara a sbarcare sui mercati di Francia, Spagna e Germania.**

È una di quelle storie che ti fa toccare con mano il lato migliore del Meridione d'Italia. Una storia iniziata da Alfonso e Nadia Petrosino, portata avanti grazie alle grandi doti di intuizione, di imprenditorialità e, soprattutto, di capacità nel valorizzare le persone. Una storia che nasce agli inizi degli anni '80, quando Alfonso Petrosino, all'epoca costruttore, acquisisce una azienda distributrice di attrezzatura per l'edilizia. "Un'acquisizione – spiega **Nadia Petrosino**, Amministratore Delegato del Gruppo Petrosino - che di fatto costituì la prima verticalizzazione dell'attività di costruzioni e che ci permise di accorciare la filiera. Quella azienda, la Sky Edilagro, ancora oggi fa parte del Gruppo Petrosino. Con dodici dipendenti e nove milioni fatturati nel 2005, opera in un mercato poco più che provinciale. Da quattro anni la Sky Edilagro è attiva anche nel segmento del noleggio delle attrezzature, un'attività che rappresenta un importante trampolino per la crescita futura."



**NADIA PETROSINO**  
Amministratore Delegato



**Quando inizia l'attività legata ai ponteggi?**

“Nel 1990, si iniziò a parlare dell'utilizzo della tavola zincata per i ponteggi, in sostituzione dei vecchi piani in legno. Un cambiamento che apriva le porte ad un nuovo e promettente settore. Decidemmo di allargare la nostra

attività verso questa nuova tipologia di prodotto e, nell'aprile del 1991, creammo la Con.Dor. La voglia di differenziarci e di emergere rispetto agli altri produttori campani, ci portò a prendere due importanti decisioni. Dal punto di vista della produzione decidemmo di dotarci di un impianto produttivo ad elevata tecnologia, mentre, dal punto di vista

commerciale ci focalizzammo sull'area del Nord Italia. Creammo nuovi punti di distribuzione intorno a realtà già inserite sul mercato. Due scelte strategiche che, in brevissimo tempo, si rivelarono vincenti. Alla fine del 1991, chiudemmo il primo esercizio di Con.Dor., durato solo nove mesi, con un fatturato di cinque miliardi di lire. Un risultato, per noi, veramente dirompente.”

**Nella seconda metà degli anni '90, inizia la vostra crescita, grazie a due importanti acquisizioni.**

“Nel 1997, entrò a far parte del nostro gruppo la Obim, azienda produttrice di piccole macchine da cantiere e monoblocchi prefabbricati. Il progressivo allargamento del nostro business rese necessario la razionalizzazione delle nostre attività. Per questo motivo, nel 1998, ci trasferimmo in un nuovo stabilimento, a Conza della Campania in provincia di Avellino.

**Con il nuovo millennio la decisione poi di reperire spazi produttivi anche nel Nord Italia.**

“A cavallo tra la seconda metà degli anni Novanta e i primi del Duemila gli investimenti nel comparto delle costruzioni favorirono il potenziamento delle produzioni da parte dei big del mercato e, di conseguenza, l'ampliamento dell'offerta del prodotto.



C'era dunque bisogno di una presenza diretta anche nel Nord del Paese. Dopo approfondite ricerche, entrò a far parte del gruppo la Nuova Edilcomec, azienda fondata e tuttora guidata da Gianni Trombetta, unica attiva nell'Italia nord occidentale nella produzione di ponteggi. Nel 2004 fece seguito l'accorpamento della Redaelli Srl di Civate, in provincia di Lecco, al timone della quale c'era e continua ad esserci Sergio Redaelli".

**L'ulteriore passo in avanti è stata poi l'internazionalizzazione del Gruppo Petrosino.**

"Quote di mercato estero, attraverso ConDor e partecipate (Nuova Edilcomec e Redaelli) erano detenute nei paesi del Nord Europa. Sulla scorta di questa esperienza e per potenziare il processo di internazionalizzazione nel 2006 il gruppo ha siglato una joint venture con la Pramac Spa, leader mondiale nella produzione di gruppi elettrogeni, costituendo la ConDor International, con sede a Firenze, il cui obiettivo è la penetrazione, nei prossimi tre anni, dei mercati di Francia, Germania e Spagna, attraverso l'apertura di filiali in loco.

**Contemporaneamente si è provveduto anche alla razionalizzazione della produzione.**

I primi anni del Duemila sono importanti per la verticalizzazione del processo produttivo. Fino ad allora per produrre i ponteggi acquistavamo i tubi da produttori esterni. Una scelta che presentava alcune inefficienze, sia in termini qualitativi che di "just-in-time". All'inizio del 2004, per razionalizzare il processo, è entrato in funzione lo stabilimento di Nocera Inferiore, sempre sotto il marchio Con.Dor., nel quale si realizzano i tubi che riforniscono tutti gli stabilimenti del Gruppo.

Una scelta che ci ha permesso di ottimizzare i costi e di razionalizzare la produzione (30.000 tonnellate l'anno).

**Quali sono le caratteristiche del mercato dei ponteggi in Italia.**

"Il nostro settore continua a risentire di una



scarsa presenza di produzioni ad alto contenuto tecnologico, la cui domanda internazionale cresce rapidamente e di un ritardo nell'adozione delle innovazioni tecnologiche da parte della generalità dei competitor. In questo senso risulta quanto mai strategico dimostrare capacità di investimento e innovazione continua, non solo dal punto di vista tecnologico ma della più ampia formula imprenditoriale. Le aziende che dimostreranno tali capacità saranno le uniche realmente in grado di competere nello scenario attuale e in quello prospettico".

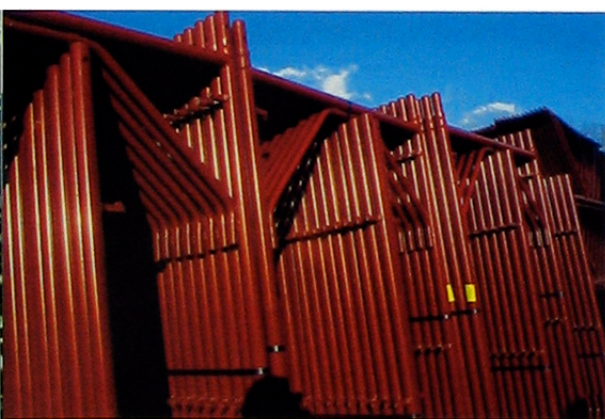
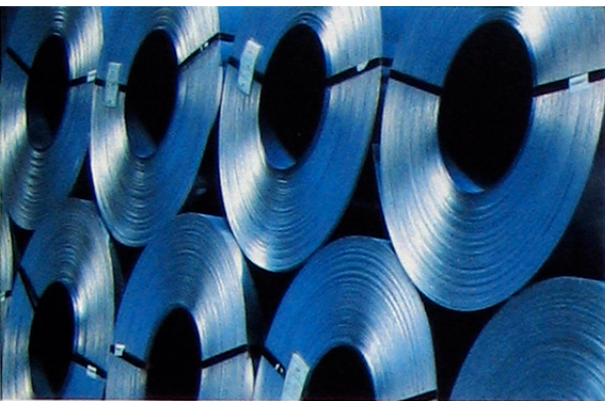
**Come si colloca il Gruppo Petrosino all'interno di questo mercato?**

"Il gruppo detiene il 16% del mercato nazionale, che si presenta frazionato tra sessantasei produttori, titolari di necessarie autorizzazioni ministeriali. E' opportuno pertanto procedere ad un'opera di aggregazione - già risultata vincente in altri Paesi - nei prossimi anni".

**Quali potrebbero essere gli scenari futuri?**

"Negli ultimi anni il settore dei ponteggi ha





fatto registrare una crescita esponenziale. Ma per evitare una prevedibile stasi del comparto, c'è bisogno di progettare soluzioni nuove e tecnologicamente avanzate.

A tal proposito l'ufficio tecnico del gruppo sta studiando un nuovo sistema di ponteggio, e sta completando il mix di offerta con nuovi prodotti. Mentre lo staff dirigenziale ha iniziato ad individuare settori collaterali in forte espansione".

#### Quali sono questi nuovi settori?

"In particolare il settore degli eventi e dello spettacolo. Un settore che presenta tassi futuri di crescita a "doppia cifra", più precisamente del 40% annuo. In Italia, come nel mondo, è in aumento il numero degli eventi, che abbisognano di palchi, torri audio luce e tribune. Tutte queste strutture sono realizzate utilizzando un particolare tipo di ponteggio: il multidirezionale. Un ponteggio nato per essere utilizzato principalmente nel campo del restauro di edifici storici per il suo particolare impatto estetico. Nel 2003, la Nuova Edilcomec fu la quarta azienda in Italia ad ottenere l'omologazione per questa tipologia di ponteggio. L'idea di poterlo utilizzare anche nel settore dello spettacolo ci ha portati a costituire la Con.Dor. Events, società attiva da solo otto mesi, ma che ha già ottenuto un'ottima visibilità, con risultati molto interessanti, soprattutto dal punto di vista della marginalità. Solo per fare un esempio, la Con.Dor. Events, ha partecipato alla fornitura delle strutture per l'allestimento dei centri logistici delle Olimpiadi invernali di Torino 2006".

#### Quali sono i vostri obiettivi di crescita?

Nel 2005, il Gruppo Petrosino ha realizzato un fatturato complessivo di 80 milioni di euro, con un MOL di 10 milioni di euro. Oltre il 50% del fatturato è riconducibile alla capogruppo Con.Dor. Per i prossimi tre anni puntiamo a realizzare una crescita annua del 10%. Un obiettivo molto ambizioso, se si considera che l'intero settore delle costruzioni è dato in crescita del 7% per il 2006 e del 6% per il 2007. Un obiettivo possibile grazie anche al forte contributo apportato dal settore eventi. Un settore, come detto, in forte crescita, che, nell'arco dei prossimi

cinque anni, potrebbe arrivare a rappresentare il 20% del fatturato totale del Gruppo Petrosino. A ciò si aggiungeranno i frutti della nostra nuova strategia di internazionalizzazione. Attualmente le esportazioni rappresentano il 6% del fatturato totale. Nel prossimo futuro puntiamo al 20%.

#### Quali sono i punti di forza del Gruppo Petrosino?

Sicuramente la flessibilità legata anche alla dislocazione strategica delle nostre aziende su tre regioni del territorio nazionale. Il secondo punto di forza è sicuramente il fattore umano. Abbiamo duecentoventi dipendenti che hanno dato vita a un team fortemente motivato e giovane (l'età media è di 28 anni), uno staff che è parte attiva del gruppo. Le singole persone sono estremamente importanti per noi, convinti come siamo che un'azienda sviluppa il suo carattere attraverso i suoi protagonisti. Ed è questo il vero valore <in pancia> del Gruppo Petrosino.