

Pietro Iotti, amministratore delegato di Sabaf

«CERCANO FORNITORI GLOBALI: SABAF SBARCA ANCHE IN INDIA»

L'intervista

Erminio Bissolotti
e.bissolotti@giornaledibrescia.it

Dalle finestre del suo ufficio, al secondo piano della sede di Ospitaletto, l'orizzonte scorre parallelo al tetto dello stabilimento Sabaf, da Est a Ovest, fino a dissolversi nell'infinito. Nella testa di Pietro Iotti, alla stessa velocità, sembrano muoversi, in un costante progredire, i piani di sviluppo di questa società quotata a Piazza Affari e ormai consolidatasi tra i principali produttori internazionali di bruciatori a gas oltre che di componenti per cucine.

Il gruppo bresciano, con dieci realtà sparse nel mondo e quasi 1.100 dipendenti, ha chiuso il 2018 con un monte vendite di 150,6 milioni di euro, in leggera crescita (+0,3%) rispetto ai dodici mesi precedenti. «Siamo da sempre attenti ai cambiamenti: negli ultimi anni abbiamo investito in innovazione mediamente l'8% del fatturato», esordisce l'amministratore delegato, abbandonando la sua scrivania per trasferirsi a un tavolo meno formale con alcuni suoi collaboratori. Il cfo Gianluca Beschi, ora seduto al suo fianco e come spesso accade anche durante le riunioni del Consiglio di amministrazione, annuisce. Il primo semestre del 2019, tuttavia, segna un calo dei ricavi dell'1,6% sullo stesso periodo dell'anno passato. «Quella che vede là fuori - commenta Iotti, palesando la sua innata franchezza e un divertente accento emiliano - è una fabbrica molto automatizzata, con più di 150 robot in funzione. Un vero gioiello in cui quotidianamente lavorano con competenza e una gran voglia di fare oltre 500 bresciani. Eppure...»

Eppure...?

«Eppure stiamo riscontrando tassi di crescita migliori nelle fabbriche attive in Turchia e Brasile».

Com'è possibile?

«L'andamento della domanda è stato disomogeneo nei diversi mercati in cui Sabaf opera. A partire da quello italiano, dove registriamo un trend in netto rallentamento. I motivi...». Iotti si alza, recupera dal piano della scrivania una pagina del Sole 24 Ore di alcuni giorni prima. «I motivi sono anche questi - tornando al tavolo legge il titolo dell'articolo - "L'Italia ha perso la partita delle lavatrici": nel 2002 producevamo 30 milioni di pezzi (pari al 45% del mercato europeo), ora siamo scesi a meno di 10 milioni. Solo una lavatrice su dieci, tra quelle vendute, è prodotta in Italia. Ha capito? L'alto costo del lavoro e l'assenza di una strategia industriale di sistema sono solo alcuni elementi che hanno

«Se vogliamo crescere siamo costretti a cercare quote aggiuntive al nostro business»



Il manager. Pietro Iotti ha iniziato la sua esperienza in Sabaf nel 2017

frenato la produttività delle aziende».

Mi sta anticipando che il futuro di Sabaf sarà fuori dai confini nazionali?

«No e la pregherei di non far passare un messaggio sbagliato. Da Brescia non verrà tolto e trasferito nulla, anzi. Il sito di Ospitaletto rimarrà il centro nevralgico della nostra attività: qui continueremo a investire in tecnologia e a migliorarci. Nello stesso tempo, però, se vogliamo crescere siamo costretti a cercare (anche altrove, fuori dall'Italia) quote aggiuntive al nostro business».

Quali mercati state sondando?

«I grandi produttori di elettrodomestici cercano fornitori globali ed è questo il ruolo a cui Sabaf si ispira. Per questo motivo - svela il manager di Reggio Emilia, sbarazzandosi della pagina di giornale e afferrando un cacciavite come se lo aiutasse a delineare meglio i suoi progetti - abbiamo recentemente stanziato 5 milioni di investimenti per l'avvio nel 2021 di una sede produttiva a Bangalore, in

India. E per lo stesso motivo vogliamo trovare la strada per entrare con maggiore incisività nel mercato cinese, dove oggi si producono 40 milioni di elettrodomestici l'anno contro i 15 milioni europei».

In Cina, peraltro, vicino a Shanghai, contate già due avamposti.

«Ciò nonostante dobbiamo fare di più. Le esperienze passate (è stato direttore generale di Smeg e presidente di Interpump Hydraulics, ndr) mi insegnano che per ottenere buoni risultati da quel mercato dobbiamo cercare alleanze con partner locali. Se vuoi vendere,

insomma, ci deve mettere la faccia un cinese».

E a che punto è la vostra ricerca di un socio cinese?

«Per il momento le posso dire che sono andato a cena con alcuni interlocutori cinesi. Erano sempre accompagnati da un rappresentante del governo, ciò le fa capire ancora meglio come funziona il loro sistema economico».

Queste due operazioni all'estero erano contemplate nel piano industriale 2018-22?

«Certamente. Il nostro piano di lavoro prevede una diversificazione del business sia dal punto di vista geografico sia da quello produttivo. In quest'ottica quindi rientrano le recenti acquisizioni dalla società turca Okida (componenti elettronici) e del 68,5% della bolognese Cmi (cerniere per elettrodomestici)».

Un tipico esempio di crescita per linee interne ed esterne?

«Esatto. Con la stesura del piano abbiamo stanziato 140 milioni di euro destinati a nuove acquisizioni e finora ne abbiamo spesi "solo" 50. Contestualmente, dalle vendite di bruciatori, cerniere per elettrodomestici e componenti elettrici stimiamo una crescita tra i 22 e 28 milioni di euro nel triennio 2019-21. Già per il 2020 puntiamo ad avvicinarci ai 200 milioni di fatturato».

Un obiettivo ambizioso visti i risultati del primo semestre.

«Nel terzo trimestre, non le nascondo, abbiamo riscontrato un rientro di alcuni fattori negativi. Inoltre, alcune settimane fa, abbiamo siglato importanti accordi di fornitura (di durata quinquennale) con grandi produttori di elettrodomestici».

IL PERSONAGGIO

Il profilo.

Pietro Iotti, classe 1966, è originario di Reggio Emilia. Con in tasca una laurea in Ingegneria Meccanica del Politecnico di Milano, dal 1995 al 2000 ha una prima esperienza nel Bresciano come direttore operativo (Unità assemblaggio veicoli) nello stabilimento Iveco Fiat. Dal 2000 al 2009, Iotti è direttore generale operativo di Smeg, mentre dal 2006 al 2012 ricopre la carica di presidente in Iren (multiutility). Nel 2009, invece, il manager emiliano inizia un nuovo capitolo della sua carriera ai vertici di Technogym, che si concluderà nel 2013. Dopodiché, prima di accettare l'incarico in Sabaf, per 4 anni (2013-2017) sarà presidente e a.d. di Interpump Hydraulics.

**Autostrade
Brebemi lancia
un bond
da 1,67 miliardi**

Brebemi, la società che gestisce l'Autostrada A35 Brescia-Bergamo-Milano, ha lanciato un'emissione obbligazionaria da 1,67 miliardi. Si tratta di un prestito suddiviso in 3 classi: A1 a tasso variabile con scadenza nel 2038, A2 a tasso fisso con scadenza nel 2038 e A3, zero coupon, con scadenza nel 2042. A queste se ne aggiunge una quarta subordinata a tasso variabile con scadenza nel 2029 estensibile. «Grande soddisfazione» è stata espressa dal presidente di A35 Brebemi, Francesco Bettoni. «In questi giorni abbiamo avuto ulteriori importanti conferme della qualità del nostro progetto. La nostra infrastruttura gode di una importante immagine nel mercato nazionale e internazionale».

**Cambio d'insegna
Simply Rodengo
e Botticino
diventano Conad**

Rodengo e Botticino cambia insegna: altri due Simply diventano Conad. L'inaugurazione avverrà mercoledì 23 ottobre alle ore 8 e i punti di vendita saranno subito aperti al pubblico. I due ex Simply hanno disposizione e contenuti di un «tipico» supermercato Conad, su una superficie di vendita, rispettivamente, di 1.500 e 1.200 mq.

**L'esordio
Ronco Calino
lancia il primo
«biologico»**

Doppia novità in casa Ronco Calino. La «piccola di Franciacorta», un'oasi nascosta in uno degli angoli più suggestivi del territorio bresciano, inizia in questi giorni la distribuzione del primo Franciacorta biologico e rinnova l'immagine della bottiglia. «Sentivamo l'esigenza di dare coerenza tra la personalità dei nostri Franciacorta - fini, eleganti, leggieri - e la loro presentazione. Così, dopo aver ripensato gli ambienti dedicati all'accoglienza enoturistica, abbiamo rivoluzionato la bottiglia», dice Lara Imberti Radici, patronne di Ronco Calino.



LE TECNOLOGIE PIÙ INNOVATIVE PER LA PROGETTAZIONE, INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DEI SISTEMI DI SICUREZZA.

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso dei nostri 25 anni di attività un livello di eccellenza tecnologica rilevante nei principali mercati di riferimento: Industria, Infrastrutture critiche, Grande distribuzione, Istituti bancari, Pubblica amministrazione, Energie rinnovabili, Beni Culturali, Territorio e ambiente.

MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)
Call center Italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it - securitytrust.it

BSFC
EXECUTIVE PARTNER 19/20