

IL VOLUME. Presentato in Apindustria il libro che racconta i primi 170 anni dell'azienda oggi con sede in via Cacciamali

Savelli rilancia con la storia per vincere sui mercati esteri

Obiettivo sempre più rivolto oltre confine, senza perdere contatto con il territorio: «Vogliamo continuare a crescere con Brescia»

Magda Biglia

Da una lunga storia la sforzo per affrontare e vincere le nuove sfide, «sempre più guardando all'estero» senza per questo perdere contatto con le proprie radici.

UNA SPINTA e un rinnovato impegno che caratterizzano la Savelli spa di Brescia (quasi 150 dipendenti; è protagonista nel settore macchine, impianti e attrezzature per fonderia e nella carpenteria pesante conto terzi), impegnata in un confronto sempre più internazionale. Oltre confine l'azienda di via Cacciamali realizza quasi tutto il fatturato (50 milioni di euro nel 2012), ma non è affatto interessata a seguire le orme di altri produttori. «La Cina oggi è il vero mercato - spiega il direttore commerciale, Francesco Savelli; è leader di Amafond, l'associazione nazionale dei fornitori di fonderie - I tedeschi, nostri competitor, sono già presenti in quel grande Paese. Nonostante le difficoltà, la mancanza di supporto dalle istituzioni e la forte tassazione che incide sulla competitività, non abbiamo alcuna intenzione di lasciare il territorio: vogliamo continuare a crescere con Brescia».

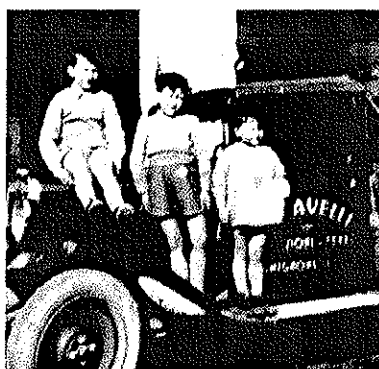
L'ESPERIENZA della Savelli fuori dai confini nazionali - anche con proprie sedi e una joint-venture avviata recentemente nel Paese del Dragone - risale già alla seconda metà degli anni '70. Oggi un'attenzione particolare è rivolta alla fonderia Altajvagon Zavod, in Russia, alla quale vengono forniti gli impianti per le parti fuse dei vagoni ferroviari: un rappor-

to, già valso ordini importanti negli anni, che può avere ulteriori sviluppi in seguito alla decisione del presidente della Federazione Russa, Vladimir Putin, di «aggiornare tutta la rete su rotaia per adattarla agli standard europei». Obiettivo puntato, inoltre, sul rilancio del manifatturiero Usa sul quale si muove il presidente, Barack Obama. Il mondo è nel «dna» dell'azienda, raccontata dal libro edito dalla Compagnia della stampa di Eugenio Massetti (è il presidente di Confartigianato), curato da Riccardo Micheletti. «Savelli 1842-2012: 170. Una famiglia, un'impresa, una storia» racconta la vicenda di una realtà familiare, dal maniscalco Egidio alla fusione con Euroimpianti fino alla Savelli di oggi.

UN VOLUME presentato - presente anche Nicoletta Savelli, responsabile marketing - nella sede di Apindustria, l'organizzazione di cui Luigi Savelli (al vertice della spa, rappresentante della quinta generazione e fondatore della realtà industriale con i fratelli Severino e Giuseppe) è stato presidente dal 1993 al 1999. «I suoi valori sono nella storia dell'associazione, nella mia storia personale. Se sono qui, lo devo a lui», sottolinea il leader in via Lippi e di Confapi, Maurizio Casasco. E l'ex direttore, Francesco Gobbi, ora consulente di Casasco, gli fa eco definendo il past president «una pietra miliare nella vicenda dell'Api». Sulla forza della dinastia, capace di percorrere i tempi rinnovandosi di pari passo, puntano Giuseppe Bertoli, vice direttore del dipartimento di Economia aziendale a Brescia, e Paolo Gheda, do-



Foto di gruppo a margine della presentazione del libro «Savelli»



I fratelli Luigi Severino e Giuseppe Savelli in una foto storica

cente di Storia contemporanea all'università Valle d'Aosta. «I Savelli hanno saputo innovare nella continuità, senza cedere alle lusinghe della finanza, fedeli al core business», rimarca Bertoli. ●



Savelli, i valori antichi fanno grande la «bottega»

Presentato in Apindustria il libro che racconta i 170 anni dell'impresa internazionale. Casasco: «Esempio per tutte le pmi»

BRESCIA «Una Famiglia, un'impresa, una storia», queste le parole impresse sulla copertina di «Savelli» il libro di Riccardo Micheletti che racconta, dal 1842 ai giorni nostri, la storia di una delle famiglie più importanti dell'imprenditoria bresciana.

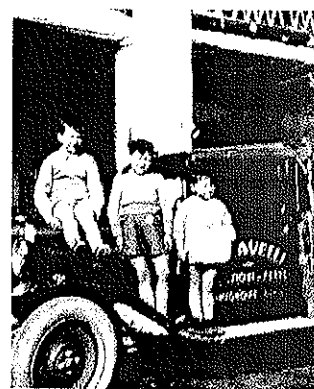
Il volume, presentato ieri nella sede di Apindustria a Brescia, celebra i 170 anni dell'impresa Savelli, iniziata a metà Ottocento con una piccola bottega per la lavorazione del ferro: «Egidio Savelli diede inizio a questa avventura, lo chiamavano l'artigiano "brusafer", - ha ricordato commosso Luigi Savelli, patron dell'azienda assieme ai fratelli Severino e Giuseppe, ed ex presidente di Apindustria Brescia dal '93 al '99. La nostra è la storia umana di una famiglia semplice, che con orgoglio oggi può dire che grazie al duro lavoro si può trasformare la bottega di un maniscalco in un'azienda internazionale». Parole d'ordine: investire e innovare. «La storia della famiglia Savelli è un po' la storia di Apindustria, che da piccola realtà si è affermata oggi come un importante punto di riferimento per tutte le piccole e medie imprese italiane - ha sottolineato **Matteo Casasco**, presidente in carica di Api Brescia e neopresidente nazionale dell'associazione - . Ancora oggi ApiBrescia s'identifica in quello che è stato non un presidente, ma il presidente: Luigi Savelli. Quest'uomo ha saputo infondere l'idea che per fare un'impresa di successo non servono solo fatturati e capitali azionari, ma valori personali».

Un successo che, secondo l'autore della biografia, ruota attorno a tre semplici principi: unità familiare, passione per il lavoro e realismo: «È stato gratificante scrivere questo volume, perché da bresciano mi sono rispecchiato nella storia di questa famiglia, la cui me-

moria può aiutare oggi molti imprenditori a non gettare la spugna - ha commentato Micheletti -. La memoria è maestra di vita, un prezioso alleato che spesso si sottovaluta. Una componente necessaria al progresso futuro». Ed è al futuro che guarda la Savelli spa: «La situazione la conosciamo tutti, non fa dormire tranquilli, nel 2012 abbiamo avuto un fatturato di 50 milioni di euro, contro i 60 del 2011 - rivela Francesco Savelli, figlio di Luigi -. L'industria fusoria è ormai per eccellenza cinese. La Cina produce il 50 per cento dei getti fusi per il resto del mondo. I cinesi acquistano direttamente in casa: pensate, quindi, la difficoltà per gli altri paesi. I tedeschi, che sono il nostro competitor europeo, si sono spostati in loco, mentre noi stiamo tenendo duro cercando di resistere qui in Italia e continuare ad esportare. Qualche segnale positivo ci sta arrivando. Dalla Russia, per esempio, dove Putin ha pianificato il rifacimento di tutte le tratte ferroviarie da est a ovest: una grande opportunità d'investimento. Anche gli Stati Uniti provano a riaprire il mercato. Obama sta rilanciando il manifatturiero cercando di salvare i colossi dell'industria nord americana a rischio fallimento».

L'ottimismo, dunque, non abbandona la Savelli, che affida la conclusione del libro ad un messaggio di speranza di Luigi Savelli: «Se continueremo ad operare uniti, riscoprendo valori antichi, ma sempre attuali sono certo che a questa storia si aggiungeranno altri prestigiosi capitoli».

Federica Malvicini



Uno scatto storico della Savelli



Storia industriale Un libro ripercorre le diverse tappe della fonderia attraverso sei generazioni di imprenditori

Savelli, 170 anni fra i ferri e gli acciai

Da una semplice bottega di maniscalco fino alle strutture elettrosaldate



Cavalcando il boom La sede aziendale nel secondo dopoguerra e, a destra, Egidio Savelli quando faceva il maniscalco

La storia di Savelli è una foto in bianco e nero con Egidio, un discendente, che passeggia accanto a una locomotiva, le mani in tasca e lo sguardo altrove.

Lontano. Hanno sempre guardato lontano, i Savelli. Anche il nonno: si chiamava Egidio pure lui e faceva il maniscalco come Wayland di Ivanohe (ma lui preferiva Buster Keaton) in una minuscola bottega di Monterotondo. Nel 1902 ne hanno aperta un'altra, di bottega. Poi hanno aperto un capannone, un altro e un altro ancora. Sono trascorsi 170 anni e sei generazioni e quella bottega di maniscalco è diventata una fabbrica, a Brescia, di 35 mila metri quadri, 150 dipendenti e 50 milioni di fatturato l'anno. La piccola fucina di Egidio è diventata un immenso impianto di fusione dove si costruiscono prefabbricati in acciaio, strutture elettrosaldate, macchine industriali.

La storia di Savelli è tutta in una foto. In una frase, quella di Luigi, l'attuale presidente: «L'utile è solo la conseguenza di un lavoro fatto bene». E in un libro scritto da Riccardo Micheletti (edizioni Compagnia della stampa Massetti Rodela, 20 euro, recensito da *Corriere* lo scorso 10 gennaio), in cui si tenta di capire il segreto di una società così longeva e mai sedotta dalle lusinghe della finanza o di incoerenti diversificazioni. Il professor Giuseppe Bertoli dell'università di Brescia, quel segreto, lo riassume in tre punti: «Unità familiare, passione, realismo». Quelli che hanno portato l'azienda a innovarsi già negli anni Cinquanta, ben prima che il concetto diventasse una supplica agli imprenditori in crisi, indirizzando le risorse del Piano Marshall alla carpenteria edile. O che

hanno anticipato, negli anni Ottanta, l'internazionalizzazione, grazie a una joint venture con la General Motors e a un investimento in Jugoslavia.

L'azienda ha passato indenne due guerre, cavalcato il boom, portato l'industria, di cui Luigi è stato presidente dal 1993 al 1998 — «c'è solo un prima e un dopo Savelli nella storia dell'associazione» ricorda Maurizio Casasco — a un ruolo importante nel panorama istituzionale. Adesso sta affrontando la crisi, come tutti. A testa alta. E con un filo di amarezza: «Il futuro? Forse non è più in Italia» dice Francesco, l'ultimo erede. «Stiamo investendo nel mercato russo, dove l'industria pesante ha conosciuto una lieve ripresa, e guardiamo agli Stati Uniti: Obama ha intenzione di rilanciare il settore». Sguardo lontano.

Alessandra Troncana

