

INTERVISTA

## Graziano: l'aerospazio deve aprirsi ad altri mercati

Vera Viola &gt; pagina 7



Paolo Graziano

**Paolo Graziano. L'imprenditore napoletano ritiene che la crisi provocherà una selezione ma servirà a rafforzare le imprese migliori**

# «Per l'aerospazio l'anno della svolta»

di Vera Viola

**Q**uello che abbiamo davanti sarà senz'altro ancora un anno duro, ma può essere anche quello della svolta e del consolidamento per il settore aerospaziale, settore che può avere una forte ricaduta sull'economia delle regioni meridionali. Paolo Graziano, 45 anni - presidente della Magnaghi di Napoli, della Salver di Brindisi, della Metal Sud di Caserta (con 550 dipendenti e 80 milioni di fatturato) oltre che vice presidente dell'Unione industriali di Napoli per l'energia e l'ambiente e per Confindustria Campania coordinatore del settore aerospaziale - non nasconde preoccupazioni ma è convinto che la crisi che, a quanto sembra, il mondo sta per lasciarsi alle spalle, sia una opportunità per crescere.

**Parliamo di un comparto produttivo che, tutto sommato, anche negli anni bui del 2008 e di buona parte del 2009 si è difeso molto bene, cosa succede adesso?**

Negli anni passati abbiamo avuto un exploit soprattutto nel settore aeronautico civile. I grandi costruttori hanno colto le opportunità derivanti dallo sviluppo del traffico aereo. Ciò ha generato la forte competizione tra Airbus e Boeing che hanno avviato cospicui investimenti facendo crescere fornitori di primo e secondo livello. Prima non si era mai visto tanto dinamismo.

**E ora?**

Ora i grandi programmi civili marcano con forte ritardo nella produzione, negli investimenti, nei pagamenti. A ciò si può aggiungere una riduzione dei nuovi programmi o di nuove commesse. Insomma, dalla seconda metà del 2009 in poi anche per il comparto aerospaziale è iniziata una fase difficile per contrazione del mercato e per crisi finanziaria.

**Ciò vale per tutte le imprese del settore, per quelle campane, pugliesi, italiane, europee e americane?**

La crisi sta colpendo senza dubbio i piccoli. Se Alenia soffre - per i ritardi dei due programmi in cui è molto coinvolta come Airbus 330 e Boeing 7E7 e per la contrazione di commesse di Atr - i piccoli produttori hanno la polmonite. E sono in diffi-

coltà anche le imprese medie che hanno concentrato le proprie attività esclusivamente sui programmi di Airbus e di Boeing. Questo senza dubbio è stato un errore in cui troppe imprese sono cadute sebbene il pericolo fosse stato molte volte denunciato, anche a livello di associazioni di categoria.

**E quindi che fare? Nelle sue aziende come viene affrontata l'attuale difficile congiuntura?**

Per le aziende che dirigo mi aspetto un anno di lavoro intenso e duro, ma sono certo anche che raccoglieremo i frutti di quanto seminato. Non abbiamo commesso l'errore di legarci mani e piedi con un solo committente e così abbiamo ottenuto, proprio a fine anno, un importante ordine da Bombardier. La società canadese ha selezionato le nostre aziende tra i fornitori di parti mobili per l'ala di un velivolo da 150 posti. Parliamo di una commessa da soddisfare in 24 anni del valore di 700 milioni di dollari. Allo stesso tempo stiamo lavorando per aggiudicarci altre commesse in Cina e Brasile, partecipando alla costruzione di velivoli di fascia più bassa, da meno di 100 posti, ma questo contratto potrebbe essere formalizzato a partire dal 2012. Infine...

**Cosa?**

Tra marzo e aprile di quest'anno dovremmo chiudere l'acquisizione di un'azienda del settore già presente sia in Italia che all'estero che è, come Magnaghi, specializzata nella produzione di carrelli per aerei. A questo scopo a fine anno siamo stati nei Paesi Arabi. Questa acquisizione significa una significativa crescita per il nostro gruppo industriale e il consolidamento in aree geografiche interessanti.

**Per il settore quali sviluppi si aspetta nel corso del 2010?**

Come dicevo, la felice congiuntura degli anni passati è da considerare un evento del tutto eccezionale che ha fatto nascere nuove società che peraltro sono cresciute molto. Ma adesso è l'ora di riorganizzarsi e di investire. Ci saranno piccole imprese che si fonderanno, qualcuna chiuderà, qualche altra migliorerà le proprie performance. In ogni caso è arrivato il momento di una riorganizzazione del settore.

**In questa operazione che ruolo devono avere il governo, le regioni, insomma il sistema Paese e, perché non, il mega distretto aerospaziale costituito da Campania, Puglia e Piemonte?**

Il distretto - che tra Campania e Puglia conta circa 150 aziende e 14.500 dipendenti - sviluppatosi intorno agli stabilimenti di Alenia (Finmeccanica), dopo l'intesa con il Piemonte, ora punta a coinvolgere anche la Lombardia. La sua costituzione è stata una conquista importante, ma, sia chiaro, non siamo che all'inizio.

**In che senso?**

Esiste, ma solo sulla carta. D'ora in avanti il mega distretto deve coinvolgere sempre più l'industria perché, essendo partito da una iniziativa delle istituzioni regionali, lo ha fatto solo marginalmente. Inoltre, il distretto può svolgere un ruolo importante anche in chiave anticiclica, ma è necessario riuscire a mettere davvero in rete le imprese, le loro conoscenze, le attività. Deve occuparsi e promuovere innovazione e ricerca, deve promuovere la formazione, investimenti, partecipazione a nuovi programmi. I distretti francese e tedesco, a esempio, hanno al loro interno una scuola di formazione per chi lavora nel polo aerospaziale con varie responsabilità e ruoli. Anche in Italia ne abbiamo bisogno poiché per ciascun giovane assunto dobbiamo sostenere almeno 18 mesi di formazione. Con dispendio di tempo e di denaro. E poi, infine serve una governace del distretto.

**Confindustria Campania sta costituendo una cabina di regia è a questa che fa riferimento?**

Anche alla cabina di regia. Ma penso



che serva una struttura snella e di qualità. Creare un organismo di 20 persone non serve, rischieremmo di arrivare tardi su tutto. Serve una governance snella e qualificata, molto qualificata. Intendiamoci, il distretto può fornirci una carta vincente, ma potrebbe anche rivelarsi una grande palla al piede.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## **L'imprenditore**

**Paolo Graziano**

Nascé a Napoli nel 1965. Figlio di un generale dell'Aeronautica, appena laureato, nell'86 rileva la Metal Sud di Caserta, azienda che si occupa di trattamenti per anodizzati, che viene convertita per il settore aeronautico. Nel '99 Graziano acquista la Salver spa di Brindisi dalla multinazionale Hexcel. Infine, nel 2001 il gruppo, rileva la Magnaghi aeronautica

## **La proposta**

Per l'imprenditore napoletano il mega distretto industriale costituito nel 2008 tra Campania, Puglia e Piemonte, è una buona chance ma deve creare una rete reale, deve supportare le imprese nella innovazione, nella ricerca e nella formazione e deve avere una governance snella e qualificata, altrimenti rischia di rivelarsi una palla al piede per chi opera nel comparto

## **Per Magnaghi**

**Trattative avanzate  
nei Paesi Arabi  
A breve la firma  
per un'acquisizione**