



# NORDEST FINANZA



**SOLIGON** Specializzata nel recupero dei rottami l'azienda di Santa Lucia di Piave (Tv) ha accusato ricavi in calo. Ma vuole preservare la redditività

## Maledetta crisi

di Guido Lorenzon

«**S**iamo una struttura snella e non siamo obbligati a rincorrere l'espansione del fatturato per tener in piedi l'attività», ha detto Alessia Soligon, 32 anni, responsabile amministrativa, socio dell'omonima società di famiglia e componente del Cda, «anzi, in un mercato totalmente cambiato, abbiamo l'obiettivo di preservare la redditività dell'azienda che nostro padre Gianni ha fondato nel 1983 e che da tre anni ci ha lasciato in eredità. In attesa di superare il guado della crisi». La Soligon, sede e impianti a Santa Lucia di Piave in provincia di Treviso, è specializzata nel commercio, nello stoccaggio e recupero di rottami metallici ferrosi e non. Acquista sul territorio nazionale, in alcuni paesi dell'Europa dell'Est



Alessia Soligon

e in altri confinanti con l'Italia scarti, sfridi, resti di demolizioni e, dopo il trattamento richiesto dagli acquirenti e dalla legge, li vende ad acciaierie e fonderie. Tra le maggiori aziende italiane di settore, Soligon ha posizione di leadership nel Nordest e può essere considerata una cartina di tornasole sull'andamento dell'industria metalmeccanica di questa parte del Paese.

In effetti, il fatturato della Soligon ha subito flessioni costanti e decise, un riflesso immediato della riduzione di attività del settore. Il valore della produzione era di 104,6 milioni di euro nel 2011, è stato di 90,6 milioni di euro nel 2012, si è attestato a 69,4 milioni nel 2013, stesso livello previsto anche per l'esercizio in corso. L'utile di esercizio è stato di oltre 400 mila euro nel 2011, di 90 mila euro l'anno successivo, manca ancora il dato per il 2013 «ma l'esercizio ha chiuso in attivo», ha detto Alessia Soligon che conduce l'azienda insieme con la madre Regina Giotto, presidente della società con il 56,65% del capitale sociale, e con il fratello Alberto, 34 anni, socio e componente del Cda, responsabile commerciale. Il 30% del fatturato è generato dall'export, in particolare verso India e Cina. Gli acquisti di rottami

su mercati esteri costituiscono un terzo del volume globale. Dotata di una superficie complessiva di 50 mila metri quadrati, di cui 5 mila coperti, la società di Santa Lucia di Piave sui rottami raccolti svolge attività di selezione, di pulizia, di monitoraggio della radioattività, di analisi. «I rottami entrano in azienda spesso come rifiuti e ne escono come materia prima secondaria», ha detto Alessia, «e

le trattato è ferro, segue poi una percentuale del 20% di acciaio inox e il restante comprende tutti gli altri metalli non ferrosi come lo zinco, l'alluminio, il rame, il piombo, l'ottone. Il prezzo di tutti i metalli, il ferro escluso, segue l'andamento della borsa di Londra. Negli ultimi due anni i prezzi sono scesi in media del 20%. Ecco, il prezzo dei materiali è una voce importante nell'andamento del fatturato della società trevigiana. «Ma il calo di fatturato», ha precisato Alessia Soligon, «è stato influenzato anche da altri fattori, oltre il prezzo dei metalli e la riduzione di attività industriale nell'area di influenza della nostra società. Hanno inciso la diminuzione della richiesta di metalli da fusione da parte del mercato cinese, una maggiore prudenza di gestione da parte nostra a fronte della possibilità di nuove relazioni con clienti che non conosciamo e un atteggiamento complessivo della società di curare qualità e marginalità, senza tensioni nella gestione. Gli addetti dell'azienda, infatti, sono in tutto 20, soci inclusi, e per questo motivo la gestione tra presse, cesoie, impianti di saldatura e taglio a fiamma ossidrica, camion e ragni per carico e scarico, impacchettamento, consegna e ritiro degli scarrabili presso le aziende del territorio, tutta questa attività ci consente di programmare la piena occupazione con i volumi attuali. Non è detto che non si possa crescere, anzi; mentre però il fatturato dipende da numerosi fattori esterni, i margini nascono dall'attenta gestione che intendiamo assicurare alla nostra società». Attualmente Soligon tratta 11 mila tonnellate di rottami al mese, contro una quantità di circa 15 mila due anni fa. (riproduzione riservata)

ciò avviene secondo le procedure nazionali ed europee». Ma sono anche le fonderie e le acciaierie, destinatarie finali del rottame, a pretendere la consegna di materie prime secondarie ottimamente selezionate e controllate. «Siamo sul mercato da decenni e godiamo della fiducia dei nostri clienti», ha detto, «e sappiamo quanto il settore sia delicato; tutta la filiera a monte della fusione, sia per il rispetto delle normative che per la meticolosa selezione, è garante della qualità del semilavorato da fonderia che riporta il rottame nel ciclo produttivo». Per questo i controlli sono effettuati anche a vista e la separazione anche manualmente: i sistemi ottici e le macchine selezionatrici non bastano. Per metà dei volumi, il materia-

**COMACCHIO** Punta a realizzare 40 milioni di giro d'affari

## Cinque anni per un record

di Guido Lorenzon

**C**ostruisce macchine a compressa e su misura per trivellazioni e perforazioni, vende soprattutto all'estero direttamente o tramite rivenditori. Nell'esercizio in corso ha come obiettivo raggiungere e superare il fatturato record di 38,9 milioni di euro toccato nel 2008. Anche la Comacchio di Riese Pio X (Treviso) è stata piegata e non domata dalla crisi, con un tracollo del 30% nel 2009. Lenta, pensata, programmata la ripresa e «sarebbe per noi una rivincita memorabile superare quest'anno il nostro record storico», ha detto Renzo Comacchio

a *Milano Finanza*, «e poterlo fare adesso, ancor prima che il Paese sia uscito dalla crisi». L'azienda di Riese Pio X intende sfidare il momento negativo della produzione industriale e ritagliarsi, in suolo italiano, uno spazio di extraterritorialità rispetto a uno scenario non ancora rinverdito dalla crescita. Tuttavia pare si intraveda, dal loro osservatorio di Riese Pio X, qualche segnale positivo anche sul mercato interno.

Comacchio nel 2012 ha esportato il 95% della produzione, lo stesso ha fatto nel 2013. «Per quest'anno il mercato interno dovrebbe generare un 6 o 7% del nostro fatturato proveniente dall'edilizia privata», ha detto il presidente della società a capitale totalmente di famiglia, «certo piccole cose, ma anzitutto sono positive e, mi auguro, possano costituire l'avvio di un trend». Le oscillazioni sulla curva del fatturato non sono mancate neanche di recente. Il fatturato 2011 era stato di 35,5 milioni di euro, con un

incremento del 23% sull'esercizio precedente, vantaggio in parte perduto con la riduzione del 7% l'anno successivo. Il risultato del 2013 si è attestato a 34,7 milioni di euro. «Quest'anno, invece, la Comacchio sta procedendo molto bene e pensiamo infatti di sfiorare i 40 milioni di euro. Negli ultimi anni il risultato lordo è sempre stato il 10% del fatturato», ha detto il presidente.

Il mercato trainante è quello delle Americhe. In particolare gli Stati Uniti nel 2013 e anche quest'anno sono il maggior mercato per fatturato. Da lì sono giunte richieste di macchine per fondazioni sia in edilizia privata che in infrastruttura.



Renzo Comacchio

Altro mercato che esercita una spinta significativa sulle vendite è quello del Centro e il Sud dell'Africa, con richieste di macchinari per infrastrutture e edilizia privata, ma anche per geotecnica e sondaggi. «Il trend è molto vivace in queste parti del continente», ha detto Comacchio.

Fondata quasi trent'anni fa dai fratelli Renzo, Patrizio e Pasqualino Comacchio, l'azienda di Riese Pio X fa parte del terzetto dei leader in Europa e ha realizzato oltre cinquanta modelli diversi. Il numero di macchine fabbricate e vendute nel 2013 è stato di 160 unità. Quest'anno, le macchine tra consegnate e avute in ordine sono già 130 e, secondo le previsioni, saranno tra le 180 e le 190 per fine anno. «Parte del lavoro viene affidato all'esterno», ha detto Renzo, «in particolare le strutture e i lavori di carpenteria, in genere a pmi presenti nei dintorni. Resta immutato il nostro fabbisogno di spazi nuovi e stiamo esaminando il problema con attenzione. Nel frattempo, abbiamo portato da 70 a 83 i nostri dipendenti, dedicati sia alla produzione che alla progettazione. Ogni anno, su nostra proposta e su sollecitazione dei clienti, realizziamo nuovi modelli. Noi non produciamo a magazzino, ma su ordinazione e collaboriamo con il cliente per risolvere, prima nella progettazione e poi nell'assistenza, i problemi che egli incontra. Per questo è molto elevato il livello delle competenze nei nostri collaboratori». (riproduzione riservata)

### VERITAS SpA

Santa Croce, 489 30135 Venezia  
Tel. +39.041.729.1111, Fax +39.041.729.1110  
Bando procedura aperta ai sensi D.Lgs. 163/06 e ss. mm. e ll., per l'affidamento del servizio di trasporti funebri istituzionali nel territorio della Terraferma Veneziana. CIG 5655639CEF. Le Norme di gara possono essere reperite su [www.gruppoveritas.it](http://www.gruppoveritas.it) link "Bandi e Gare/VERITAS SpA/Appalti Beni e Servizi VERITAS SpA/Procedura aperta BS61-14/DP". Le offerte in lingua italiana dovranno pervenire all'Azienda entro le 12 del 3.07.14. L'apertura dei plichi avverrà in seduta pubblica alle 9.30 del 4.07.14 c/o il Centro Direzionale VERITAS SpA di Mestre (VE) via Porto di Cavernago 99.  
Direzione Energia e Approvvigionamenti di Gruppo - Il Direttore: Dott. Massimo Zanutto

### VERITAS S.p.A.

Santa Croce, 489 - 30135 Venezia  
Tel. 041.729.1111 - Fax 041.729.1110  
Esito procedura aperta. Procedura aperta per l'affidamento del servizio di sorveglianza sanitaria del Gruppo Veritas S.p.A. Riferimento: Pos. Lav. BS 309-13/GV. Aggiudicatario: Mazzi Maddalena. Tutte le ulteriori informazioni sono disponibili sul sito aziendale [www.gruppoveritas.it](http://www.gruppoveritas.it) link "Bandi e gare/Veritas Spa/Appalti beni e servizi/Procedura aperta BS 309-13/GV".  
Direzione Energia e Approvvigionamenti di Gruppo  
Il Direttore: Dott. Massimo Zanutto



### ESTRATTO AVVISO DI GARA

A.I.M. Mobilità Srl, contrà Ped. San Biagio n. 72 - 36100 VICENZA, telefono 0444.394911, telefax 0444.321496 rende noto che è stata indetta, ai sensi dell'art. 30 del D.Lgs. n. 163/06 una gara a procedura aperta per l'affidamento del servizio di progettazione, posa in opera di nuovi impianti e manutenzione delle infrastrutture di fermata del trasporto pubblico locale, a fronte della concessione pubblicitaria degli spazi dedicati; reperibilità avviso completo: [www.aimvicenza.it](http://www.aimvicenza.it) - fornitori - servizi;  
scadenza presentazione offerte: giorno 10.07.2014 ore 16,30

Il Responsabile del Procedimento (dott. ing. Giampaolo Rossi)