

Sud

Alla Salver di Brindisi sfida da 480 milioni sulle ali dell'high tech

Ricerca. L'industria aeronautica controllata dal gruppo Magnaghi sta sviluppando la commessa con portafoglio ordini fino al 2027 per l'Airbus 220 sulle parti di ala con le sollecitazioni più intense

Vincenzo Rutigliano

Ci sono quasi 18 milioni di euro di investimenti in attivi materiali e attività di ricerca industriale nei piani di breve e medio termine della Salver di Brindisi. Un'industria controllata dal gruppo Magnaghi Aeronautica, in prima linea nella progettazione e realizzazione di sistemi di atterraggio, componenti idraulici, serbatoi e parti meccaniche di alta precisione, strutture primarie in materiale composito avanzato per aerei ed elicotteri.

A Brindisi la società è impegnata in una maxi commessa per il programma di velivoli Airbus 220 per il quale produce, con tecnologia brevettata, le parti di ala che subiscono le sollecitazioni più violente durante le fasi di decollo e di atterraggio, cioè flap e spoiler in materiale composito avanzato.

A sua volta la capogruppo - socio unico di controllo è la Invesco srl - è impegnata nella progettazione e realizzazione di un carrello per un velivolo di nuova progettazione con motore interamente elettrico, con requisiti tecnologici innovativi e impatto ambientale compatibile con i requisiti di green economy, ad alta efficienza e basso consumo. Il gruppo, che ha stabilimenti a Napoli, Caserta, in Brasile e in Usa, occuperà entro quest'anno oltre 900 addetti, rag-

giungendo un fatturato di circa 140 milioni, contro i 110 del 2019.

Per finanziare i piani di sviluppo la Salver ha anche concluso a fine 2019, assieme alla capogruppo, due accordi di finanziamento con il sistema bancario, una linea di credito a medio e lungo termine con Mcr/Banca del Mezzogiorno, a valere su fondi della Bei (Banca Europea degli Investimenti), per 8,5 milioni di euro, e linee di credito per 11 milioni di euro con Unicredit.

La Salver ha poi ricevuto dal gruppo un aumento di capitale per

ordini stimato a tutto il 2027 fino a quasi 480 milioni di euro, portafoglio che potrebbe crescere ulteriormente per effetto della potenzialità di mercato che la multinazionale aeronautica conta di triplicare dalle quasi 2.000 unità originariamente previste fino alle 7.000 nell'intera vita commerciale del velivolo commerciale.

«Quello di Airbus è un contratto senza scadenza, che sarà in vigore per tutta la durata commerciale del veicolo, quindi da 30 a 50 anni - spiega Andrea Ventura, cfo del gruppo Magnaghi-Salver - Il primo velivolo è stato consegnato nel 2015 e proseguirà presumibilmente fino al 2050 e oltre». Per Salver il programma A 220 è dunque decisivo come supporto alla propria crescita e rappresenta anche il primo «build to spec» ossia il primo in cui l'azienda ha la piena responsabilità del design, testing, produzione e certificazione di spoiler multi-funzione, flap interni ed esterni e porte carrello.

Nel sito brindisino - occupa 320 addetti che saliranno a 354 nel 2021 - vi è un costante investimento in ricerca e sviluppo tecnologico che è indispensabile per garantire precisione e controllo del processo produttivo, finalizzato alla riduzione dei tempi e dei costi. La Salver poi punta a un aumento della quota sul fatturato di

FATTURATO
La Salver prevede quest'anno un fatturato di 140 milioni a fronte del 110 mln realizzati nel 2019

140

cinque milioni di euro, cui seguirà un secondo di uguale importo quest'anno, risorse che fanno seguito a una capitalizzazione di 36 milioni complessivi che il socio Invesco ha deciso di sostenere, ad aprile 2018. Insieme al socio di minoranza, il fondo di private equity internazionale THCP - Three Hills Capital Partners SA, a sostegno della crescita di tutto il gruppo.

Quanto all'Airbus A220, per la Salver si tratta di un portafoglio



Alta precisione. La Salver è specializzata in parti meccaniche aeronautiche hi tech.

START UP

Convegno a Grottaglie

Si terrà in ottobre, causa coronavirus, anziché dal 25 al 27 marzo, nello scalo di Grottaglie, il "Mediterranean Aerospace Matching", evento per start-up e imprese innovative dell'aerospazio voluto dalla regione Puglia per rafforzare l'internazionalizzazione del comparto che, tra Grottaglie, Brindisi, Bari e Foggia, concentra alcune delle più importanti realtà industriali italiane (Leonardo, Magnaghi-Salver, Sitaet/BlackShape, Leonardo Divisione Elicotteri AW) e internazionali (Avio Aero, business di GE Aviation).

prodotti con tecnologia proprietaria (che crescerà fino a 50 milioni attesi nel 2022 contro i 28 previsti quest'anno), tutti di elevata complessità tecnologica e con limitata capacità di concorrenza sul mercato internazionale.

Per questo l'azienda, fin dalla sua fondazione nel 1970, continua a investire in R&S e sperimentazione per conservare il suo vantaggio competitivo rispetto a concorrenti con minori capacità tecnologiche e produttive ma più aggressivi quanto ai costi, rimanendo partner diretto di gruppi internazionali del peso, fra gli altri, di Leonardo spa (ex-Alenia Aermacchi), Airbus e Collins Aerospace.

Per questo utilizza ogni possibile supporto sia governativo che regionale, come per i contratti di programma co-finanziati dalla regio-

ne Puglia. L'ultimo in ordine di tempi chiama "Irene" e punta allo sviluppo di materiali avanzati e di tecnologie innovative in grado non solo di realizzare componenti monolitici altamente integrati in minor tempo e a un minor costo, ma anche di riparare grandi strutture in composito, a seguito di danneggiamento in esercizio, attraverso l'ottimizzazione e personalizzazione del design della riparazione.

L'investimento derivante da Irene, che sarà a regime a fine 2021, è di 5 milioni di euro (3,475 di ricerca industriale e 1,525 per lo sviluppo sperimentale) di cui 2,8 a carico della regione. Prima di Irene, la Salver ha partecipato a un altro programma di ricerca, chiamato "Sala", siglato con la regione Puglia a dicembre 2014, insieme a Leonardo spa e Mania Group di Foggia, con investimenti complessivi per l'azienda brindisina in attivi materiali per 4,3 e R&S per 1,4, con finanziamenti agevolati per 1,9.

Con questo programma l'azienda ha lavorato allo sviluppo di parti strutturali di nuova generazione sia per l'ottimizzazione di prodotti già in fase di produzione che per future applicazioni su un nuovo velivolo regionale in collaborazione con Leonardo spa - Divisione Aerostrutture, per la realizzazione non solo della struttura alare, ma anche per pavimenti, porte e carenature.

Con gli stessi partner la Salver ha partecipato, nell'ambito del programma "Fupico", alla progettazione del cono di coda di un velivolo di medio e lungo raggio a turbo-propulsione. Quest'anno poi saranno completati anche gli investimenti avviati nel 2011 per complessivi 25,9 milioni di euro destinati all'ampliamento del sito brindisino e finanziati mediante le agevolazioni delle leggi 181/89 e 513/93, gestite da Invitalia spa. I piani di sviluppo del gruppo prevedono anche crescita per linee esterne.

Poelo Graziano, ad della Magnaghi e della Salver, anticipa che il gruppo è in trattative per un'importante acquisizione mentre nei prossimi mesi verrà formalizzata un'importante commessa in Usa.

di PRODUZIONE ASSOCIATA

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Business Management

la scommessa di Armando Aliperti compie diciotto anni

Quando nel 2002 **Armando Aliperti** decide di trasformare la sua esperienza milanese nel settore delle **Risorse Umane** in una leva per una sua attività imprenditoriale, si era in un momento storico molto particolare per la nostra economia. Le grandi realtà della consulenza aziendale si sono evolute tanto in quel periodo e molte realtà HR si sono ingrandite puntando sul lavoro interinale e la formazione.

L'idea di Armando Aliperti si sviluppa da una conoscenza approfondita di quel mondo e dalla voglia di distaccarsene per andare oltre, per creare un progetto di consulenza one to one e di selezione con soli inserimenti diretti.

"Per me il lavoro non è un business, ma si fa business creando opportunità e relazioni".

In questa affermazione si concentra la base del progetto **Business Management**: una consulenza HR a tutto tondo che nasce da una relazione diretta con gli imprenditori, da un'analisi reale delle esigenze e da un piano di inserimento delle risorse necessarie a un miglioramento dei processi, che si conclude con la selezione del profilo ideale.

Oltre 270 offerte di lavoro pubblicate, 170 inserimenti annui, 80% di trasformazione di contratti a tempo indeterminato, la forza di Business Management sta proprio in questo; si conosce alla perfezione la do-



Armando Aliperti
CEO Business Management

manda e l'offerta, si punta a creare le condizioni migliori per entrambi, partecipando prima a colloqui singoli poi a incontri più strutturati, con tutti gli attori in gioco.

La relazione non si ferma alla selezione né al contratto, ma si instaura molto prima e continua nel tempo, con attività di monitoraggio e verifica.

Non a caso da 18 anni Business Management è apprezzata su tutto

il territorio nazionale, e soprattutto campano, proprio per il suo essere di nicchia, per i suoi rapporti storici.

"Ci sono aziende per cui cura i progetti di inserimento, temporary e non, da anni. Realtà che conosco come se ne fossi parte integrante perché in fondo un po' lo sono. In prima persona introduco la mia azienda in altre aziende, ci metto la faccia, per pot affidare al mio team le specifiche richieste e attività".

Non sempre è facile fare da tramite in relazioni così delicate e importanti, come dicono sempre tutti gli uomini e le donne del team Business Management, ma la professionalità e la serietà aiutano molto, così come la passione che il fondatore Armando Aliperti ha saputo trasmettere alla sua squadra.

"La cosa che amo dire sempre a chi viene a fare i colloqui da noi in studio è che i miei collaboratori mi amano e che allo stesso modo lavoro per far sì che ogni collaboratore si senta amato e sappia amare, una volta entrato in una delle aziende mie clienti".

Parliamo di business, ma di un business fatto di persone, parliamo di lavoro e dignità, di produttività e condivisione: questo fa la differenza in Business Management!

Per Informazioni:
info@bmanagement.net

24 ORE
PROFESSIONALE

Modulo24 Iva



LA CONNESSIONE UNICA A TUTTE
LE INFORMAZIONI SULL'IVA DA OGGI ESISTE.

Modulo24 Iva è il nuovo prodotto digitale che offre un aggiornamento continuo su tutte le novità in tema di Iva, grazie alla selezione e all'approfondimento dei temi più importanti curati dal Comitato scientifico, costituito dai principali esperti del Sole 24 Ore in materia, che presidia la qualità dei contenuti e dei servizi offerti. Modulo24 Iva è Rivista, Manuale e Banca dati insieme, perché coniuga l'approfondimento e le rubriche di una rivista digitale, i servizi dottrinali di un manuale e la ricchezza documentale e i servizi di una banca dati, come l'Esperto risponde, la newsletter e le notifiche sulle novità.



Scopri di più su modulo24iva.com