



ECONOMIA

Umbria

# FOCUS AZIENDA

**Intervista a Odorico Franchi  
responsabile commerciale  
del gruppo manifatturiero  
guidato dalla sua famiglia**

LARA PARTENZI

Una grande unione familiare, una forte dedizione e una proiezione verso lo sviluppo futuro dell'azienda sono stati i principali punti di forza che hanno permesso al Gruppo Franchi S.p.a di Bastia Umbra di superare le difficoltà che hanno investito intorno agli anni '90 il mercato manifatturiero siderurgico, caratterizzato dalla grande competitività dei Paesi stranieri come Germania, Austria e Francia. Ed è proprio grazie a questa tenacia che oggi l'azienda prosegue nel suo cammino di sviluppo attraverso la collaborazione di ben tre delle quattro generazioni che si sono succedute al timone dell'azienda, ed è già pronta la quinta.

"I miei tre figli gemelli, Federico, Filiberto e Francesco si stanno già inserendo in azienda. Vengono seguiti da alcuni tutor in modo da non essere lasciati allo sbaraglio". A parlare è Odorico Franchi che, insieme al cugino Roberto, allo zio Aldo e al padre Franco Franchi, presidente della società e testa pensante del gruppo, sta portando avanti lo stabilimento aperto alla fine dell'800 e trasferito a Bastia nel lontano 1910: "Erano altri tempi, eravamo a ridosso del primo conflitto mondiale ed abbiamo convertito la produzione da civile a militare, per poi tornare al civile nel 1920".

**Sono trascorsi molti anni, come è cambiato il mercato nel corso del tempo?**  
"E' cambiato moltissimo. Prima dell'euro l'Italia era tra le prime produttrici siderurgiche a livello europeo, direi addirittura mondiale. Ora è rimasta a zero, ha venduto tutto ai grandi gruppi stranieri e questo ha causato non pochi problemi".  
**Di che natura?**  
"Tra il 2004, il 2005 e il 2006 il costo della materia prima ha subito uno sbalzo di circa il 120%. Per farle un esempio, le lamiere venivano intorno ai 400 euro a tonnellata, ora ha raggiunto i 900 euro".

**In che modo riuscite a sostenere questo incremento?**

"Di certo non possiamo rigirare sui nostri clienti il maggiore prezzo che siamo costretti a pagare. E dobbiamo considerare che il nostro prodotto è la materia prima visto che non abbiamo un prodotto. La nostra è un'azienda manifatturiera e attraverso la materia prima, costituita da lamiere, piani di acciaio, tondi, profilati che acquistiamo dalle acciaierie, costruisce ciò che ci viene commissionato e lo fa con l'acciaio".

**Chi sono i vostri clienti, e quali i prodotti?**

"Per lo più ci rivolgiamo al pubblico. Ferrovie dello Stato, Anas e Enel sono i nostri maggiori clienti. Tra i privati possiamo citare Autostrade ma il nostro raggio d'azione può spaziare in

**L'azienda di Bastia produce ponti, ferrovie e altre strutture in acciaio per committenti soprattutto pubblici quali Ferrovie dello Stato, Enel e Anas. L'80% del mercato di riferimento è nazionale.**



## Gruppo Franchi, "ritorno all'acciaio"

*L'impresa, in crisi negli anni '90, ha avviato un processo di rilancio*

qualsiasi ambito. Spesso collaboriamo con le imprese di costruzioni che rastrellano sul mercato i grandi appalti e li suddividono a tra le imprese a seconda dei settori. Volendo fare un elenco approssimativo del nostro pacchetto di prodotti, spaziamo dai ponti ferroviari e autostradali, alla realizzazione dei binari, fino alle strutture metalliche per gli edifici industriali, alle lavorazioni meccaniche pesanti e alle bullonerie per armamenti ferroviari".

**Operate anche all'estero o soltanto in**

**Italia?**

"Prevalentemente in Italia, direi per l'80%. Io mi occupo proprio dei rapporti con l'estero dove abbiamo alcuni uffici di rappresentanza, mentre abbiamo deciso di mantenere il comparto produttivo esclusivamente qui, a Bastia".

**Lei ha parlato di una crisi che ha investito l'azienda a partire dal 1990 fino al 2000. Cosa è accaduto?**

"Già, sta parlando della crisi più grande che l'azienda ha vissuto nel corso della sua storia, una crisi che comunque siamo riusciti a superare. I motivi? Prima di tutto c'è stata Tangentopoli e, come ben può capire, un'azienda che si rivol-

ge prevalentemente al pubblico non può che essere danneggiata da una situazione come quella. Poi, c'è stato l'assalto del mercato europeo, con Francia, Spagna Olanda e Grecia che sono diventati iper competitivi. A tal proposito dobbiamo sottolineare che la situazione che si vive in Italia è totalmente diversa da quella degli altri paesi europei dove alcuni costi che un'azienda manifatturiera come la Franchi è costretta a sostenere vengono riconosciuti dal cliente, mentre qui non è così".

**Può farci qualche esempio?**

"Per la tipologia di lavoro che svolgiamo siamo sottoposti a controlli molto severi, sia per quanto riguarda i materiali sia i prodotti. Ad esempio svolgiamo 4 controlli non distruttivi sulle saldature a cui si sommano altre verifiche di natura distruttiva. Le operazioni vengono effettuate nello stabilimento, abbiamo un laboratorio interno molto qualificato".  
**Avete bisogno di certificazioni ufficiali?**  
"Prima di tutto siamo certificati Uni en Iso 9001, poi abbiamo le varie certificazioni relative ai diversi processi e settori produttivi. C'è da considerare che nell'insieme tutti queste procedure sono abbastanza costose da sostenere".

**Tornando al mercato, quali sono le problematiche maggiori con cui vi dovete confrontare?**

"Oltre al costo della materia prima, sicuramente il fatto che molto spesso gli appalti vengono affidati a prezzi bassissimi ad aziende che poi si rivelano inadeguate a portare a compimento il lavoro, per mancanza di qualifica e di qualità. In questi casi spesso veniamo chiamati in causa per sostituire il titolare dell'appalto ma siamo costretti a lavorare ai prezzi contrattualizzati che, per di più, vengono presi anche come base di partenza per le aste successive".

**E le maggiori difficoltà interne?**

"Purtroppo per nostra natura non possiamo essere flessibili. Le aziende come la nostra sono pachidermiche, hanno difficoltà a cambiare pelle. Prima di entrare a regime hanno bisogno di tempo e poi è necessario produrre in continuazione visto che non si ha la possibilità di fare magazzino. Mi dica come potremmo mai trovare una struttura dove mettere ponti e ferrovie. E' evidente che non si possono fare scorte e questo, senza dubbio, ci condiziona".

LA NOVITA'

## L'azienda riparte, ma resta a Bastia

E' già pronto il progetto di rilancio che porterà il Gruppo Franchi ad una nuova stagione produttiva, basata su una struttura edificata ex novo e macchinari tecnologicamente avanzati, in grado di ampliare il pacchetto produttivo e di migliorare ulteriormente la qualità del

lavoro: "Sì, stiamo mettendo a punto un processo di delocalizzazione della struttura, sempre nella zona di Bastia dove ci è stato dedicato un terreno da un Ente, dove verrà costruita la nuova sede operativa", spiega Roberto Franchi, responsabile commerciale dell'azienda. Secondo quanto previsto dal programma di sviluppo, il trasferimento dovrebbe richiedere circa tre anni di tempo, visto che il management aziendale ha deciso di effettuare l'operazione senza interrompere il processo produttivo per non perdere fatturati: "Nel nostro business plan abbiamo previsto che riusciremo ad entrare a regime entro il 2009", evidenzia Roberto Franchi. Nell'accordo sottoscritto con l'amministrazione comunale di Bastia, l'azienda che si

è impegnata a garantire il mantenimento delle attuali unità operative, circa 100, e quindi di mantenere invariato il livello occupazionale: "Con il trasferimento della sede non solo la forza delle maestranze, che per altro per noi sono state sempre fondamentali, rimarrà invariata ma abbiamo anche ipotizzato nuove assunzioni a partire dal 2010, finito il periodo di transizione", spiega ancora Roberto Franchi.

Il nuovo impianto industriale sarà dotato di strumenti e macchinari fortemente innovativi, che permetteranno di migliorare la produzione dal punto di vista tecnico e di acquisire una maggiore flessibilità: "Abbiamo intenzione di mantenere gli impegni assunti in precedenza e di aggredire anche ulteriori mercati con la realizzazione di altre componenti che ci permetteranno di ampliare il raggio di azione, mantenendo un'occhio sempre vigile a ciò che succede in Europa".

**A regime entro il 2009 e per il 2010 possibili nuove assunzioni**

L.PAR