

Simposio  
“Attività minerarie nel bacino del Mediterraneo”  
Iglesias 26 giugno 2015

Strategie d'impresa

Marco FUCCELLO  
Direttore Generale

## Breve cenno sul comparto lapideo di Orosei

---

- Uno dei maggiori distretti industriali della Sardegna
- Circa 10 siti di cava attivi
- Circa 500.000 metri cubi l'anno abbattuti
- Giro di affari di circa 100 ML€ tra estrazione e lavorazione
- Circa 700 lavoratori diretti ed altrettanti nell'indotto
- Terzo settore industriale per export in Sardegna dopo caseario, e petrolchimico
- Circa il 12% dell'export regionale di cui 80% verso paesi extra UE
- Consorzio tra produttori attivo per la gestione dei conferimenti
- Mai regolato dalla legislazione regionale e in fase di “sanatoria”

- **Fondato nel 1950 dal cav. Vincenzo Scancella come prima cava ad Orosei**
- **Composto oggi da 3 società operative**
  - 2 industriali con sede ad Orosei – S.I.M.G. e Marmi Scancella
  - 1 commerciale con sede a Verona – La Quadrifoglio
- **Giro di affari di oltre 27 ML€**
- **Oltre 150 dipendenti**
  - 89 persone adibite alle attività estrattive
  - 28 persone nella produzione di lavorati (lastre e pavimenti)
  - 10 persone nei servizi di produzione (logistica, manutenzione, ecc...)
  - 23 persone tra direzione, amministrazione e commerciale
- **La più grande azienda nel settore lapideo della Sardegna, tra le maggiori in Italia**
  - 330.000 metri quadri di area estrattiva su 3 siti di coltivazione
  - 7.600 mq di stabilimenti di produzione con 3 telai, 9 tagliablocchi, lucidatura, ecc....
  - 12 macchine movimento terra – 9 terne – 13 segatrici – ecc...

- **Ampio portafoglio prodotti (estrattivo e industriale)**
  - Blocchi – circa 500.000 ton abbattute e 110.000 ton prodotte
  - Lastre – oltre 95.000 mq segate e lucidate
  - Pavimenti – oltre 120.000 mq
- **Materiale recuperato pari a circa il 23% rispetto all'abbattuto**
  - Equilibrio economico condizionato da fattori non sempre controllabili
- **90% del venduto destinato all'export**
  - India, Cina, Taiwan, Giordania, Egitto i maggiori mercati per blocchi
  - Spagna, Germania, Romania, Polonia, Qatar, Emirati, Libia, maggiori mercati per lavorati
- **Operiamo su un mercato globale**
  - I nostri clienti nei prodotti estrattivi sono nostri competitor sui lavorati nei mercati finali
  - Influenza della competizione proveniente da mercati/paesi senza vincoli
- **Business fortemente condizionato dai costi di produzione**
  - Manodopera ed energia incidono per oltre il 70% sul valore dei lavorati
  - Scarsa competitività del fattore paese

- **Ciclo economico in ripresa (previsione crescita globale PIL 3,8% nel triennio)**
  - USA motore della crescita con +3,6% nel 2015
  - ASIA sempre in sviluppo (+6,6% medio) sebbene con tassi di crescita ridotti (Cina +7,1% e India +6%)
  - Europa in uscita dalla recessione con tassi di crescita lenta (Spagna più forte in UE con +2%)
  - Russia in fase di stagnazione (+0,5%) e altre economie avanzate in crescita a macchia di leopardo
- **Crescita del commercio mondiale più elevata (+ 6%) del PIL**
  - Export di beni si espanderà a ritmi elevati per andamento favorevole della componente prezzo
  - Export italiano in crescita del 6-7% fino al 2017
  - Basso costo del denaro e miglioramento dell'accesso al credito favoriranno gli investimenti
  - Settore immobiliare e infrastrutture in ripresa dopo anni di crisi
  - Export estrattivo in crescita del 4% nel periodo
- **Fluttuazioni nei cambi possono ridurre del 2% lo sviluppo**
  - USA e UE useranno la leva valutaria per sostenere la competitività
  - Potenziali politiche protezionistiche da parte dei paesi a rischio rivalutazione (Brasile, India)
- **Possibili rischi di tenuta per sofferenze bancarie e rischio default paesi con alti deficit**
  - Ancora in essere gli effetti delle sofferenze nella liquidità delle banche
- **Stabilità politica a rischio nell'area medio oriente e nord Africa**
  - Forti tensioni politico religiose influenzeranno andamento economico dei paesi sviluppati

# Strategie di posizionamento per l'impresa estrattiva

## Posizionamento

### **PUNTI DI FORZA**

- ✓ POTENZIALE CAVE E POSIZIONAMENTO DAINO
- ✓ CICLO PRODUTTIVO INDUSTRIALE COMPLETO
- ✓ STABILITA' DELLA GOVERNANCE
- ✓ FOCALIZZAZIONE VERSO OBIETTIVI AZIENDALI
- ✓ PARCO TECNOLOGICO AMPIO
- ✓ LEADERSHIP CAPACITA' ESTRATTIVA E PRODUTTIVA

### **PUNTI DI ATTENZIONE**

- ✓ PRESENZA SU MERCATI DA SVILUPPARE
- ✓ CONCENTRAZIONE PORTAFOGLIO CLIENTI
- ✓ REDDITIVITA' E % RECUPERATO NELLE CAVE
- ✓ STRUTTURA COMMERCIALE
- ✓ GESTIONE COSTI INDUSTRIALI
- ✓ ORGANIZZAZIONE

## Evolutione mercato

### **OPPORTUNITA'**

- ✓ EXPORT SETTORE ESTRATTIVO IN FORTE CRESCITA NEL TRIENNO 2015 – 2017 (+4,5% anno nel periodo)
- ✓ RICHIESTA DEL PRODOTTO DAINO
- ✓ INFLUENZA POSITIVA PERCEZIONE DEL MADE IN ITALY
- ✓ UTILIZZO DELLE TECNOLOGIE PER ACCELERARE CICLO VENDITA

### **MINACCE**

- ✓ POLITICHE PROTEZIONISTICHE ALL'IMPORTAZIONE
- ✓ COSTO MANODOPERA PAESI EMERGENTI
- ✓ INSTABILITA' POLITICA AREA MEDIO ORIENTE E NORD AFRICA
- ✓ TASSI DI CAMBIO \$/€
- ✓ MATERIALI SUCCEDANEI E/O ALTERNATIVI

- **Sviluppo commerciale**
  - Ampliamento della rete vendita indiretta sui mercati esteri
  - Utilizzo delle tecnologie per migliorare attività commerciale
  - Attività promozionali sugli utilizzatori (progettisti e costruttori)
- **Posizionamento portafoglio prodotti**
  - Aumentare conoscenza del prodotto nella fase di presentazione e di prevendita
  - Focalizzazione sui progetti ad alto valore aggiunto
- **Qualità ed attenzione al cliente**
  - Garantire la lavorazione attesa nei tempi e nei costi concordati
  - Aumentare la quantità di servizio reso con il prodotto (pre e post vendita)
  - Azioni di customer caring sia commerciali che post vendita
- **Aumento dell'efficienza**
  - Attenzione alla gestione dei costi industriali e del circolante
  - Migliorare l'organizzazione e i processi
  - Migliorare produttività ed utilizzo delle risorse umane e tecnologiche
  - Crescita delle persone e formazione

*“Ogni produzione consiste nel combinare materiali e forze che si trovano alla nostra portata. Produrre altre cose o le stesse cose in maniera differente, significa combinare queste cose e queste forze in maniera diversa.”*

**Joseph Schumpeter – 1912**

*Teoria dello sviluppo economico*

L'innovazione non è invenzione ma l'applicazione di una nuova combinazione di tecnologie e/o processi ad un ambito che, seppur noto, migliora la sua efficienza.

Per concludere:

- Viviamo in un mercato in continua evoluzione
- Auspichiamo supporto dalle istituzioni, ci auguriamo di non ricevere complicazioni
- Il fattore critico di successo per l'impresa è la **capacità di innovazione** e di **adattamento al mercato**.