

ECONOMIA

Lucchini Rs: girano le ruote per i treni, corrono ricavi e utile

Sostenuti investimenti in impianti e acquisita una partecipazione nella Mercitalia Maintenance

Il bilancio

Camillo Facchini

BRESCIA. Girano le ruote per i treni, corrono i ricavi, salgono i profitti e regge l'ebitda, ovvero il valore che descrive il risultato aziendale, escludendo interessi, imposte e ammortamenti su beni materiali e immateriali: si può sintetizzare così il bilancio consolidato 2018 della Lucchini Rs (Rolling Stock) di Lovere (ex Sidermeccanica, ex Ilva, ex Franchi Gregorini, importante polo occupazionale della bassa Valle Camonica e del Sebino bergamasco) che presenta questi principali risultati: ricavi consolidati pari a 444,4 milioni di euro in aumento dell'8%, ebitda al 13% calcolato a 57,6 milioni e, nell'ultima riga del conto economico che la moderna chimica della finanza tende a sottovalutare rispetto all'ebitda, 29,3 milioni di utile netto da 28,6 dell'eser-

LUCCHINI RS



cizio 2017, risultato che ha consentito al gruppo presieduto da Giuseppe Lucchini «di finanziare gli investimenti - spiega l'imprenditore bresciano - che si sono concretizzati principalmente in impianti, senza che il livello di indebitamento andasse oltre un quinto del patrimonio netto contabile» (che da 398 milioni è passato a 422,6), oltre che nell'acquisizione della partecipazione in Mercitalia Maintenance, una joint venture tra Lucchini Rs e Mercitalia Rail, società questa del gruppo ferrovie dello Stato che cura la manutenzione ferroviaria in Italia ed all'estero nel settore merci.

Lo scenario. Il 2019 come è partito in un anno in cui la ripresa dei prezzi d'acquisto dei principali fattori di produzione (rottame, ferroleghie, elettrodi e metano) hanno influenzato la marginalità (ebitda meno 1,8% ed ebit meno 0,5% «In linea con il 2018, c'è una tendenza al rallentamento in Cina, dove negli anni scorsi - spiega Giuseppe Lucchini - gli investimenti importanti nel comparto ferroviario erano stati portati a conclusione e c'è un aumento del mercato manutenzioni. Ritengo che il 2019 sarà in linea con lo scorso anno. Posso aggiungere che in questi primi mesi sta andando meglio il non railway (le forge fatte in Mamè, i getti e l'acciaio di Lovere, con



L'imprenditore. Giuseppe Lucchini, presidente dell'omonimo gruppo

buone performance di LTS, Lucchini Tool steel, che produce acciaio per stampi destinati alla componentistica per auto), anche se non è ancora a livelli soddisfacenti poiché il mercato è depresso nel mondo da un'ecedenza di prodotto».

Altri numeri. Ritornando ai numeri, in Lucchini Rs - in cui lavorano 2.098 dipendenti di cui 659 nelle controllate estere oltre a 496 nella cinese Zhibo Lucchini Railway equip-

ment - il 79% dei 444,4 milioni di euro di ricavi è stato generato all'estero.

Quanto alle controllate estere, l'inglese Lucchini Unipart Rail (60% Lucchini Rs) ha presentato a fine 2018 i ricavi in crescita del 5,2% con 1,6 milioni di utile; Lucchini Sweden ha aumentato i ricavi del 42,3% con 2,8 milioni e Lucchini Poland ha migliorato i ricavi del 41,8% in break even, conseguentemente a vendite migliorate e di una maggiore marginalità. //

Agricoltura Impegno della Regione sui fanghi da depurazione

Il Consiglio regionale lombardo ha approvato ieri, al termine di un lavoro congiunto tra la Commissione agricoltura e la Commissione ambiente, una risoluzione che impegnerà la Giunta regionale sul tema dei fanghi da depurazione in agricoltura. La risoluzione riassume le principali indicazioni per il Governo necessarie aggiornare la normativa nazionale in vigore. Soddisfazione è stata espressa da Giovanni Garbelli, presidente di Confagricoltura Brescia: «La Regione ha colto le nostre richieste per mettere mano con urgenza ad una questione centrale per la nostra Regione che produce annualmente circa 800 mila tonnellate di fanghi».

Digital Universitas A Brescia il libro «Silicio» di Faggin

Mercoledì 12 giugno alle 17 nella sede della Digital Universitas (Via Luigi Abbiati, 14 - Brescia) Federico Faggin, inventore del microprocessore e della tecnologia touchpad/touchscreen, presenterà il suo nuovo libro «Silicio». Nel libro il fisico vicentino racconta le sue quattro vite: dagli esordi in Italia, fino ad arrivare alle ultime ricerche. Faggin, che da ormai 50 anni vive nella Silicon Valley, sta compiendo un tour di presentazione del suo libro, che è uscito in esclusiva in Italia ed edito da Mondadori. Per partecipare all'evento è necessaria l'iscrizione.

Digital marketing Farmasi cresce e punta all'estero

L'azienda

BRESCIA. Il suo punto di forza è il «full service», ovvero la capacità di progettare, realizzare, installare e seguire il post vendita nella fornitura di hardware e software. Il core business consiste nell'erogazione di servizi di Ict, con una specializzazione nel digital marketing rivolto al settore farmaceutico. E la politica aziendale guarda all'espansione sui mercati esteri e ad una crescita, a breve termine, del fatturato.

Una bella carta d'identità per la Farmasi, azienda con uno staff di una quindicina di persone, una rete di tecnici e agenti sparsi sul territorio nazionale; una sede di circa 1.500 metri quadri, dove sono dislocati l'ufficio tecnico, il laboratorio di assistenza e il magazzino. «Siamo nati nel 1993 - racconta il presidente Mario Mattia, un lungo passato nelle tecnologie elettroniche (è stato fondatore di Dinema e di Deimo) -. Siamo partiti con un software gestionale per poi orientarci maggiormente su prodotti e servizi di Digital Si-



Il presidente. Mario Mattia

gnage di nostra produzione. Il primo prodotto è stato una bacheca elettronica per informazioni agli utenti sulla turnazione delle farmacie. Attualmente, abbiamo più di 700 postazioni funzionanti in Italia». Se consideriamo anche gli altri sistemi elettronici, sono più o meno tremila le farmacie italiane servite dall'azienda, di cui poco meno del 50% nella provincia bresciana. Parliamo di croci a Led e insegne luminose su misura, Ledwall e pannelli sempre a led da vetrina, e del dispositivo olografico 3D Hypervsn.

Inoltre l'azienda è anche Internet Provider, quindi in grado

di assicurare servizi internet e soluzioni web quali registrazione di domini, hosting, clouding, siti web ed ecommerce. «Abbiamo appena sviluppato, unici in Italia - sottolinea Mattia, che è affiancato nell'attività dal figlio Marco, amministratore delegato -, una nuova piattaforma installata sui Led a muro per vetrine emozionali e palinsesti intelligenti. Al sistema abbiamo aggiunto sensori biometrici in grado di riconoscere età, sesso ed espressioni facciali del soggetto che si trova di fronte al Ledwall e mostrare il contenuto pubblicitario più in target per generare in real time, nel rispetto della privacy, una serie di dati statistici sulla clientela, così da orientare i proprietari delle farmacie nella scelta dei prodotti».

L'azienda oggi è in evoluzione. Il fatturato è stato raddoppiato nel corso dell'ultimo triennio: un milione di euro nel 2017, 2 milioni nel 2018 e «contiamo di sfiorare 2,8-3 milioni nel 2019». L'ambizione è di ampliare il raggio d'azione ed abbracciare un sempre maggior numero di settori merceologici. «Ci stiamo muovendo con applicazioni in tutti gli ambiti, dai viaggi all'abbigliamento ai mobili - riferisce il presidente -; abbiamo partecipato in febbraio alla manifestazione Cidneon del Comune. Stiamo entrando nel mercato estero: abbiamo fornito un Ledwall di 30 metri quadri a Bruxelles e, occasionalmente, venduto in Russia e Svizzera. Abbiamo ricevuto una commessa anche da Dubai». //

ANITA LORIANA RONCHI



Nasce la prima community di Rsp

Presentata in Isfor, durante il seminario «Le nostre aziende sono davvero sicure? Le concrete modalità di prevenzione dei rischi aziendali», la prima community bresciana di Rsp, nata e promossa su volontà di Isfor-Fondazione Aib con l'obiettivo di creare una rete di confronto e di supporto per favorire i corretti comportamenti in azienda sul tema della sicurezza. La community si riunirà con cadenza trimestrale sotto il coordinamento di Cinzia Pollio, direttore di Fondazione Aib.

PER LA TUA
PUBBLICITÀ
sul

GIORNALE
DI BRESCIA



NUMERICA
EDITORIALE BRESCIANA

BRESCIA - Via Solferino, 22
Telefono 030.37401 - Fax 030.3772300

BRESSI & PARTNERS
PRIVACY · SECURITY · SAFETY

Privacy | Protezione dati personali
Consulenza D.P.O.
Adeguamento normativo
Security | Safety

Via XX Settembre, 40 - Brescia
+39 392 61 77 125 | +39 348 39 11 004
info@bressiandpartners.it
www.bressiandpartners.it