Il sindaco-manager della P3 Luciano Salvò

# «Abbiamo saputo creare nuovi prodotti per ampliare i mercati»

**L'INNOVAZIONE**

Prima di tutto ci vogliono le idee, perché senza non si va da nessuna parte. E così la P3 di Villafranca Padovana ha raggiunto decine di Paesi nel mondo, toccando tutti i continenti, perché ha saputo innovare il settore dei sistemi di canalizzazioni per la distribuzione dell'aria condizionata: l'azienda padovana ha sostituito la tradizionale lamiera con pannelli di alluminio pre-isolato. Ha dunque introdotto una tecnologia in grado di assicurare importanti vantaggi tecnici, costruttivi ed economici, diventando punto di riferimento nel mondo. Oggi la voglia di espandersi è ancora cruciale: «Registriamo un più 5% in Italia, una situazione stazionaria verso i paesi dell'Ue e un più 40% per i paesi extraeuropei, in particolare per i rapporti con l'area del Golfo e il Centro e Sud America – riferisce il manager dell'azienda Luciano Salvò, che è anche sindaco di Villafranca – La proiezione del nostro fatturato per il 2024 si attesterà attorno ai 42 milioni. Sul totale l'export incide per circa un terzo. Siamo in crescita, dopo aver chiuso il 2023 con un fatturato di 39,8 milioni». Diversificare i mercati, dunque, diventa decisivo. «I prezzi delle materie prime nel nostro settore sono molto altalenanti – continua Salvò – Abbiamo risentito fortemente degli aumenti nel 2022, mentre nel 2023 la situazione si è stabilizzata. Abbiamo investito in maniera intensa, ma è inevitabile se vuoi crescere. Lo abbiamo fatto inserendo nuovi macchinari, mirando alla qualità e al risparmio nei consumi». —

E.SCI.

Luciano Salvò

Nicola Marzaro, ad della Sirman di Curtarolo

# «Siamo in espansione Ma in Italia pesano gli alti tassi d'interesse»

**LA CONFERMA**

Per la Sirman di Curtarolo il 2023 è stato l'anno record. Hanno esportato in 126 Paesi in tutto il mondo, continuando a scrivere una storia che ha oltre cinquant'anni. L'azienda è leader nella produzione di attrezzature per i professionisti della cucina e della grande distribuzione. L'anno scorso ha chiuso con un fatturato di 55 milioni, e ha 160 dipendenti. «È stato il nostro miglior fatturato di sempre – spiega l'ad Nicola Marzaro – Questo traguardo è importante come valore assoluto, ma anche perché l'export incide per il 52%. La tendenza per il 2024? Registriamo un rallentamento rispetto all'anno scorso, ma è ancora lieve e non ci preoccupa». Tuttavia, tra mercato estero e mercato interno, ovvero italiano, occorre fare delle distinzioni: «In Italia pesa la questione dei tassi d'interesse, perché ci rivolgiamo al cliente finale ma anche ai rivenditori. E se il rivenditore si trova in difficoltà per mancanza di liquidità, può succedere che faccia più fatica a pagare o ritardi i propri ordinativi. Nel rivolgerci all'estero i problemi sono invece legati all'incertezza geopolitica, acuita dai conflitti in corso. Per quanto ci riguarda devo dire che non siamo stati eccessivamente penalizzati dal conflitto in Ucraina perché i nostri prodotti non sono stati soggetti all'embargo. Un elemento di vantaggio è dato dal fatto di essere leader nel nostro mercato, per cui siamo noi a fare il prezzo, e i *competitors* ci seguono». —

E.SCI.

Nicola Marzaro

Michele Simone Gaudenzi dell'omonima ditta

# «La transizione 4.0 è stata fondamentale per superare la crisi»

**LA SORPRESA**

C'è un paradigma nell'industria che non sbaglia un colpo: qualità e motivazione danno vita a successi strutturati. Lo dimostra la storia della Gaudenzi srl di Albignasego: «Siamo cresciuti del 30% grazie a investimenti in macchinari innovativi – rivela il titolare Michele Simoni Gaudenzi. La Gaudenzi è nata nel 1891 e l'intuito del cavaliere Ettore Gaudenzi diede vita ad una realtà fatta di lamiere e soluzioni sempre più sofisticate. Nel corso di oltre 130 anni di intensa ricerca e sviluppo e di soluzioni tecnologiche per la foratura di lamiere e per la tessitura di tele metalliche, l'azienda è diventata un punto di riferimento e oggi conta 60 dipendenti. «Il 2023 è stato un anno positivo, con una crescita del 25% del fatturato, e continuiamo ad avere un incremento sulla stessa tendenza, tra il 25 e il 30%, per il 2024 – riferisce Michele Simoni Gaudenzi – Cresciamo nonostante il generale calo nel lavoro, grazie al forte aumento nelle esportazioni all'interno del settore più innovativo dell'azienda». La transizione 4.0 si è rivelata un trampolino di lancio: «Circa 6 anni fa abbiamo operato un grosso investimento in una macchina laser che sapesse produrre micro-fori su lamiera metallica. Oggi abbiamo sei macchine di quel tipo, ma arriveremo a 8 entro l'anno, e posso affermare che in quel tipo di perforazioni siamo tra i migliori al mondo. È un settore *green*, legato al riciclaggio della plastica». —

E.SCI.

Michele Simone Gaudenzi



# PADOVA

ECONOMIA. LO STUDIO DI CONFAPI SU UN MERCATO CHE PER LA PRIMA VOLTA HA SFONDATO IL MURO DEI 13 MILIARDI DI EURO

## Vola l'export del Padovano, più 4,15%

La provincia euganea in controtendenza rispetto a un Nord Est in difficoltà. Primo partner commerciale resta la Germania

Elvira Scigliano

CARLO VALERIO

«Le nostre imprese hanno diversificato i mercati di riferimento e il Made in Italy vince»

Il sindaco-manager della P3 Luciano Salvò
«Abbiamo saputo creare nuovi prodotti per ampliare i mercati»
Nicola Marzaro, ad della Sirman di Curtarolo
«Siamo in espansione Ma in Italia pesano gli alti tassi d'interesse»
Michele Simone Gaudenzi dell'omonima ditta
«La transizione 4.0 è stata fondamentale per superare la crisi»