



UNA LAMINAZIONE SOTTILE, MA DI SPESSORE...

Per chi vive di luoghi comuni forse non è facile immaginare che vicino a Caserta possa essere attivo uno dei laminatoi per alluminio più capaci e moderni d'Europa: Laminazione Sottile SpA. Perdi più un gruppo di iniziativa né pubblica né multinazionale ma privata, familiare.

Come e quando comincia questa storia che può sembrare cresciuta così 'fuori luogo'? Ce lo racconta l'ing. Guido Moschini, classe 1921, ingegnere meccanico, che di Laminazione Sottile è stato artefice e oggi è presidente.

"Mio padre Augusto, dopo avere avviato uno stabilimento della Snia Viscosa per fibre sintetiche, si mise in proprio e nel 1923, affascinato dall'alluminio, diede vita, a Napoli, a uno stabilimento per la produzione di capsule per la chiusura di fiaschi, bottiglie di vino e liquori, del latte. Si noti che erano passati solo 12 anni, da quando era stato messo a punto il processo industriale per ottenere dalla bauxite questo metallo "supernuovo", che ha ancora oggi potenzialità da sviluppare (e il cui brevetto continua ad essere disputato tra Francia e Canada). Subentrato a mio padre nel 1953, in un'area ad "alto sviluppo industriale" allora in periferia di Caserta – San Marco Evangelista – nel '64 costruì un nuovo laminatoio a caldo e una fonderia di colata semicontinua per placche da laminazione del peso di 500

kg, in luogo di quelle da 100 kg prodotte nel piccolo stabilimento di Napoli".

Il distretto industriale con indotto dell'alluminio che si sperava crescesse intorno alla Laminazione Sottile non c'è stato; le grandi aziende se ne sono andate, e oggi intorno a Caserta prevale il commerciale. Ma quelli di Laminazione Sottile hanno continuato per la loro strada: dal 1980, infatti, all'ing. Guido Moschini si sono affiancati nella conduzione, dopo una bella 'gavetta aziendale', i figli Massimo, Luca e Pietro; a breve entrerà anche la quarta generazione, Andrea, figlio di Massimo, laureando in ingegneria.

Nel 1992, con l'occhio 'a valle', è stata fondata la Contital srl, per produrre contenitori in alluminio per alimenti, rotoli "household foil" e contenitori in PET. Nel '94 si è aggiunta la Italcoat srl per la verniciatura di rotoli in continuo. La lista dei manufatti realizzati con i prodotti del Gruppo Laminazione Sottile è così lunga che si rimanda alla scheda riportata in queste pagine.

"Cosa significa essere imprenditori al Sud?" chiede per conferma l'ing. Moschini. "Significa misurarsi ogni giorno con infrastrutture inadeguate, mancanza di metropolitane, servizi pullman e di collegamento in genere carenti... Ma continueremo a crescere qui, a investire nella formazione del personale, in impianti d'a-

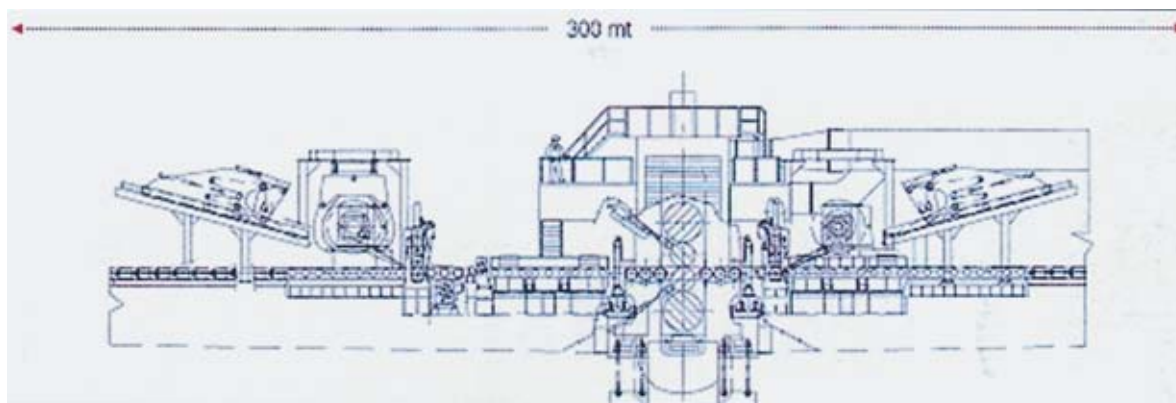
■ L'azienda che ha sede in periferia di Caserta opera a livelli d'avanguardia nel settore dei laminati di alluminio sottili e sottilissimi. Tra l'altro produce dischi per pentole smaltate e teflonate. L'analisi del settore, tra passato e futuro prossimo, nelle parole del presidente Guido Moschini. ■



ing. Guido Moschini

Nato nel 1921, dopo le interruzioni e i disagi per la seconda guerra mondiale, si è laureato in ingegneria meccanica a Napoli nel 1948. Nel 1953 è passato alla conduzione della piccola azienda fondata dal padre a Napoli trent'anni prima. Dagli anni '60 ha avviato, primo nel Meridione, un programma di sviluppo industriale per la produzione di laminati di alluminio di spessore sottili e sottilissimi. Convinto meridionalista, ritiene che la possibilità di lavoro e un'adeguata formazione del personale aiuteranno la crescita dell'azienda, e non solo.

A partire dal 1980 è stato affiancato dai figli Massimo, Luca e Pietro, assieme ai quali gestisce l'attività di tutti i comparti aziendali. A loro presto si unirà il nipote Andrea, figlio di Massimo, laureando in ingegneria, che in Laminazione Sottile rappresenta la quarta generazione.



Il laminatoio a caldo

Caratteristiche tecniche

Cilindri di appoggio (larghezza/diametro)	mm 2800-1600
Cilindri di lavoro (larghezza/diametro)	mm 2800-990
Larghezza utile per piastre	mm 2400
Larghezza utile per nastri	mm 2100
Massima forza di laminazione	t 3200
Spessore minimo	mm 2,5
Potenza gabbia (Twin Drive)	kW 2 x 4000
Potenza totale installata	MW 25
Velocità di laminazione	m/1' 0 - 125/250

vanguardia per avere prodotti di maggiore qualità, in grado di competere con il mondo. Anche se non è facile”.

“Il mercato dell'alluminio” spiega l'ing. Moschini “si può pensare diviso in due settori: quello metallurgico/siderurgico della produzione, e quello della trasformazione in laminati ed estrusi per i più disparati impieghi. Il settore della produzione è in mano a 7-8 multinazionali, che gestiscono a monte e in Borsa il prezzo dell'alluminio. Possono permettersi di farlo salire alle stelle, con guadagni per loro da miliardi di dollari. L'altro settore, quello della trasformazione, dove stiamo noi, si trova a comprare il metallo ai prezzi speculativi della Borsa e poi a vendere i suoi prodotti in un mercato 'drogato', tenuto basso dagli interessi di quelli stessi del primo settore. È il gioco delle multinazionali, dove la vita è molto più facile per chi produce che per i trasformatori indipendenti, come noi”.

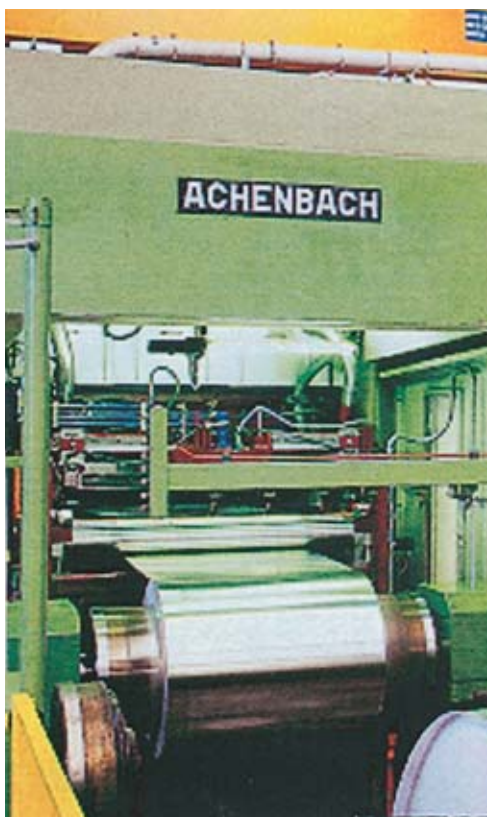
“Comunque i volumi di mercato” continua l'ing. Moschini, “per il momento restano significativi. Ma i prodotti standard sono preda dei mercati emergenti. Cinesi e indiani sono i concorrenti più temibili, perché molto intelligenti, e potranno arrivare anche alla qualità alta. Occorre orientarsi: allontanare le produzioni più facili, puntare su quelle specializzate, calibrate sugli interessi dei clienti; la difesa può essere rappresentata dalla flessibilità, dal servizio “just in time”, dalla rapidità nel soddisfare il cliente, sfruttando il fatto di stare dietro casa sua.

Il consumo potrà crescere ancora e per le aziende il problema sarà di selezione. Le doti necessarie oggi sono quattro: qualità, innovazione, prezzo, servizio. Per vincere e durare bisogna essere primi in almeno tre di queste, una sola non basta più”.

Tra i suoi prodotti, Laminazione Sottile

ha anche i dischi per pentolame, realizzati su impianti che consentono di ottenere dischi con struttura del metallo fina ed omogenea, perfettamente piani, staccati tra loro, con assenza totale di macchie di oli crackizzati.

“Molti produttori di stoviglie nazionali ed esteri” aggiunge ancora il presidente di Laminazione Sottile, “sono nostri clienti, e hanno avuto modo di apprezzare la qualità dei nostri tranciati. In un momento delicato per i produttori di utensili da cucina, con la concorrenza asiatica che assorbe quote di mercato tradizionalmente italiane, la sfida si può vincere solo puntando sulla qualità, da raggiungere attraverso il miglioramento delle resistenze dei rivestimenti e sulla creatività delle forme e dei colori. Purtroppo anche il mercato dei dischi è guastato dalla guerra



Laminatoi a freddo finitori



Impianti di conversione chimica della superficie

‘assassina’ giocata non sulla qualità ma esclusivamente sui prezzi, analizzati in termini non globali, per cui la qualità sembra non rendere. Diventa così difficile, quando gli ordini sono ridotti, investire per sviluppare impianti d’avanguardia. Noi, ad esempio, abbiamo dovuto abban-

donare un progetto per una migliore pulizia dei dischi che prometteva bene”.

“Con il Centro Italiano Smalti Porcellanati è attivata una bella collaborazione. Speriamo che l’alluminio smaltato venga apprezzato, e maggiormente utilizzato, anche in opere pubbliche quali rivestimento di gallerie autostradali, di stazioni ferroviarie ed aeroportuali, in quanto il sodalizio tra la leggerezza dell’alluminio e la resistenza dello smalto garantisce durata, igienicità ed estetica. Purtroppo non sempre, soprattutto nel nostro paese, si scelgono materiali per l’arredo urbano valutando gli effettivi benefici in termini di facilità di installazione, durata nel tempo, gestione della pulizia, gusto estetico: a volte entrano in gioco fattori “politici” che orientano le scelte verso prodotti, magari apparentemente meno costosi, ma che sacrificano molte delle caratteristiche sopra indicate”.

“Di qui” conclude l’ing. Guido Moschini, “anche il nostro impegno nel C.I.S.P. per collaborare con produttori di fritte e applicatori nel tentativo di migliorare sempre più le resistenze dei manufatti di alluminio smaltato.

Anche nell’oggettistica e nella produzione di bigiotteria il connubio alluminio-smalto non è stato ancora valorizzato come meriterebbe”.

Si delineano così altre strade – in parte avviate e da avviare – che possono portare ad una più diffusa applicazione degli smalti. Siccome diciamo da tempo che è questo un modo per salvarsi dalle difficoltà attuali e prossime, vale la pena di pensarci su. Anche perché il suggerimento viene da chi ha dimostrato – nei fatti, e operando in una situazione ambientale non delle più favorevoli - di avere grande passione imprenditoriale e un occhio che vede avanti.

SCHEDA AZIENDA

La **Laminazione Sottile Spa** è stata fondata nel 1923 a Napoli da Augusto Moschini per produrre chiusure e imballaggi in alluminio per bottiglie del latte, tubetti e contenitori di varia forma.

Negli anni ‘60 il figlio Guido ha spostato l’azienda nella zona industriale di San Marco Evangelista (Caserta) dove, su un’area di 150.000 metri quadrati di cui 95.000 coperti, opera tuttora lo stabilimento madre per la produzione di laminati di alluminio e sue leghe, prodotte partendo dalla colata delle placche.

La produzione è cresciuta di anno in anno raggiungendo le 65.000 tonnellate annue nel 2005. L’azienda non è integrata nei grossi gruppi di produzione dell’alluminio, ma privata; certificata in accordo con la normativa ISO 9001, con una costante attività di ricerca punta a prodotti ad alto contenuto tecnologico.

Nel 1992 è nata, con un progetto di sviluppo ‘a valle’, la Contital srl, che produce contenitori per alimenti in alluminio, rotoli di alluminio “household foil” e contenitori in PET (polietilentereftalato).

Nel 1994 si è aggiunta la Italcoat srl, azienda per laminati verniciati con tecnologia “coil

coating” (verniciatura di rotoli in continuo).

I laminati prodotti nel Gruppo Laminazione Sottile sono destinati al settore del packaging alimentare, farmaceutico e cosmetico, alla produzione di scambiatori di calore per l’automobile, per il condizionamento dell’aria, per evaporatori industriali, condensatori, banchi frigo e industria criogenia.

Produce dischi per pentole con esterno smaltato; laminati per il settore edilizia, per l’industria del mobile e laminati destinati al settore industriale “general engineering”.

Il fatturato del Gruppo nel 2005 è stato di 198 milioni di euro, per circa il 60% realizzati dall’export in tutto il mondo. I dipendenti sono attualmente 430, ma è previsto raggiungano a breve le 500 unità.

Il Gruppo, in continua espansione, investe in controlli per la qualità dei prodotti e in ricerche d’avanguardia, in collaborazione con Università e Centri di ricerca internazionali.

Gli impianti produttivi hanno un elevato grado di automazione. Il laminatoio a caldo, primo in Italia e tra i primi in Europa, nei prossimi anni arriverà a produrre 150.000 tonnellate/anno.



by Francesco Genitoni

LAMINAZIONE SOTTILE MAY MAKE ULTRA-THIN SHEETS, BUT IT DOES SO WITH SUBSTANCE...

If you are one of those whose world is built on simplistic stereotypes, you may have difficulty believing that one of Europe's most advanced, capacious aluminium rolling mills is located just outside the southern Italian town of Caserta: its name is Laminazione Sottile SpA. What's more, this group is neither a publicly-funded venture, nor an offshoot of a multinational (the usual business models in that region), but a private, family-run business.

How and when did this story start, a story that sounds as though it has come about in the wrong place? Here to tell us is Guido Moschini, class of 1921, the mechanical engineer who created

Laminazione Sottile and is now its President.

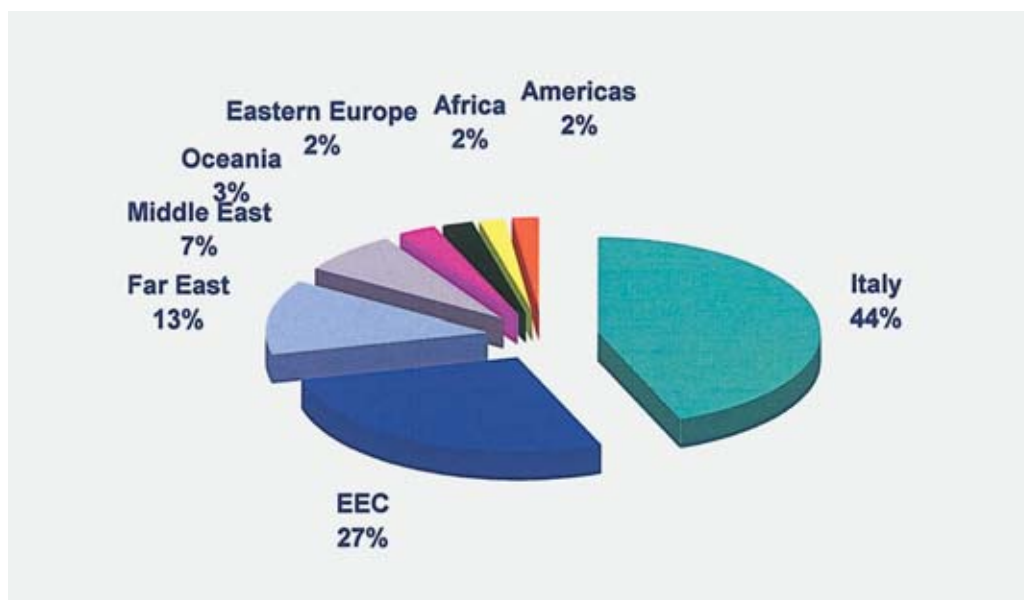
"After setting up a Snia Viscosa plant to make synthetic fibres, my father Augusto struck out on his own. As he was entranced by aluminium, he set up a plant in Naples in 1923 to produce capsules for closing flasks and wine, spirits and milk bottles. Remember that 1923 was only twelve years after the industrial process for extracting this "super-new" metal from bauxite had been developed, a process that still has unexploited potential and whose patent is still being disputed by France and Canada to this day. After I had taken over from my father in 1953, I built a

Based on the outskirts of Caserta, this firm is a vanguard operator in the sector of thin and ultra-thin aluminium sheets, whose products include discs for enamelled and Teflon-coated saucepans. This is how the company's President, Guido Moschini, sees the past and the near future of his sector.



Guido Moschini

Guido Moschini was born in 1921 and graduated in mechanical engineering from the University of Naples in 1948, after the interruptions and upheavals caused by the Second World War. In 1953, he took over management of the small business founded by his father in Naples thirty years earlier. In the 1960s, he was the first entrepreneur in southern Italy to launch an industrial development programme for the production of thin and ultra-thin aluminium sheets. A convinced southern Italian patriot, he believes that the possibility to work and suitable staff training will help make his firm – and not only his firm – grow and flourish. Since 1980, he has been flanked by his sons Massimo, Luca and Pietro, with whom



he manages the work done in all the firm's departments. They are soon to be joined by his grandson Andrea, Massimo's son, who is now taking his degree in engineering and will mark the fourth generation's entry into Laminazione Sottile.

new hot rolling mill in 1964 in an area by the name of San Marco Evangelista, located on the outskirts of Caserta, that had been earmarked for intensive industrial development, together with a semi-continuous casting foundry for sheet plaques weighing Kg 500, to replace the ones weighing Kg 100 that were being produced in the little plant in Naples."

The industrial district that everyone hoped would grow up around Laminazione Sottile with the fallout effect of aluminium processing failed to materialise; the big firms migrated and the focus around Caserta these days is commercial rather than industrial. But the team at Laminazione Sottile stuck to their guns: in 1980, Guido Moschini was joined in running the business by his sons Massimo, Luca and Pietro, who had all worked their way up practically from the shop floor. The family's fourth generation is also geared up to start working in the business soon, as it is to be joined by Massimo's son Andrea, who is now taking his degree in engineering.



In 1992, with an alert eye on the downstream production flow, the firm set up Contital Srl to produce aluminium containers for foodstuffs, rolls of household foil and containers made of PET. In 1994, the group was joined by Italcoat Srl, which does continuous roll painting. The list of end products made using the Laminazione Sottile group's output is so long that it is better to refer to the company description at the end of this article.

"What does it mean to be an entrepreneur in southern Italy?" asks Moschini, as though he is reading our thoughts. "It means having to cope with inadequate infrastructures every day: there are practically no underground railways and not enough bus services or connections in general... But we shall continue growing here, investing in training our staff and in creating state-of-the-art facilities, so as to ensure our products are always better quality and capable of competing at world level. Though it is far from easy."

"You can think of the aluminium market as divided into two sectors", explains Moschini: "there is the metallurgical side of production and the sector of transformation into sheets and extrusions for all sorts of different applications. The production sector is all controlled by seven to eight big multinationals, which manage the price of aluminium upstream and on the Stock Exchange. They can afford to push the price up to the moon, as it makes them earn billions of dollars. The other sector, the area of transformation, which is where we operate, has to buy the metal at the speculative prices set on the Stock Exchange and then sell its products in a market that is drugged, i.e. kept down by the interests of the big boys from the production sector. That is

the game played by the multinationals, which makes life far easier for those who produce aluminium than for those who transform it independently, like us.

“For now, market volumes are still quite significant, though. But standard products are at the mercy of emerging markets. The Chinese and the Indians are our most dangerous competitors, because they are very intelligent and may well also achieve high quality themselves. We have to make some strategic decisions, moving away from easier types of production and focusing on more specialised areas that are calibrated to respond to our customers’ interests. We can defend ourselves by being flexible, by providing a just-in-time service and by losing no time in catering for our customers’ requirements, exploiting the fact that we are located in their back yard.

“There is still room for consumption to grow and the problem that firms will have to face will be one of selection. These days, you need four basic tenets: quality, innovation, price and service. To win and to last, you have to be first in at least three of these areas: one on its own is not enough any more.”

The Laminazione Sottile product range also includes discs for saucepans, which are made using equipment that enables the company to produce discs whose metal has a thin, homogeneous structure, discs that are perfectly flat, separated from each other and totally free of cracked oil stains.

“We have many Italian and foreign saucepan manufacturers among our customers who have had the opportunity to appreciate the quality of our sheared products”, adds the Laminazione Sottile President. “At a time when things are getting delicate for kitchenware manufacturers, as Asian competitors



start absorbing market shares that have traditionally always been Italian, the only way to win out here is to aim for quality – and the only way to achieve that quality is by improving the resistance of the coatings and investing in the creativity of shapes and colours. Unfortunately, the market for discs is also being spoiled by a suicidal war that is being fought out on the terrain not of quality, but purely of price, which is not being analysed in global terms at all, thus giving the impression that quality does not pay. When orders start shrinking, that makes it increasingly difficult to invest in developing cutting edge facilities. We ourselves have been forced to abandon a very promising project to improve our disc cleaning, for example.

“We have embarked on a fine working relationship with CISP (Italian Vitreous Enamel Association). We sincerely hope that enamelled aluminium will be

LAMINAZIONE SOTTILE SPA

Laminazione Sottile Spa

was established in Naples in 1923 by Augusto Moschini to produce aluminium caps and packaging for milk bottles, tubes and containers of various shapes and sizes.

In the sixties, Augusto's son Guido moved the firm to the industrial estate at San Marco Evangelista, on the outskirts of Caserta, where the parent company still occupies buildings measuring 95,000 square metres in a plot measuring 150,000, producing sheets of aluminium and its alloys, starting from plaque casts. Production has increased steadily, year by year, reaching an annual rate of 65,000 tonnes in 2005. The firm is not a member of one of the big aluminium manufacturing groups, but is a private, independent player. It has ISO 9001 certification and conducts a constant research activity aimed at creating products with a high degree of technology content.

In 1992, the firm decided to go for downstream development by setting up Contital Srl, which produces aluminium containers for foodstuffs, rolls of household foil and containers made of PET.

In 1994, the group was joined by Italcoat Srl, a firm that specialises in using the coil coating technology (continuous roll painting) to produce painted sheets.

The sheets produced by the Laminazione Sottile group are earmarked for the foodstuffs, pharmaceutical and cosmetics packaging sectors, for the production of heat exchangers for automobiles, for air conditioners, for industrial evaporators, condensers, refrigerator installations and the cryogenics industry.

The group also produces discs for saucepans enamelled on the outside, as well as laminates for the construction industry, for the furniture industry and for the general engineering industry.

In 2005, the group achieved a total turnover of 198 million Euros, about 60% of which was generated by exports to countries all over the world.

At present, the group employs a staff of about 430, but it expects to increase this to 500 in the near future.

Continuously expanding, the group invests in product quality controls and in cutting edge research, which is conducted in partnership with universities and international research centres.

The group's production plants are highly automated. The largest in Italy and one of the largest in Europe, its hot rolling facility is set to achieve an annual turnout of 150,000 tonnes in the next few years.

appreciated – and used – more, also in such public works as lining motorway tunnels or facing railways stations and airports, as the alliance between aluminium's light weight and enamel's resistance guarantees durability, hygiene and good looks. Unfortunately, especially here in Italy, the choice of materials used for street furnishings is not always based on a dispassionate evaluation of their beneficial effects in terms of easy installation, a long working life, easy cleaning management and a tasteful appearance: the entire process is sometimes derailed by policy factors that orient choices towards products that may look cheaper at first sight, but that sacrifice many of the characteristics I have just listed.

“As a result, we are committed to working with frit producers and appliers in CISP, in an attempt to keep on improving the degree of resistance offered by products made of enamelled aluminium.

“One closing thought: the combination of aluminium and enamel has never enjoyed the attention it deserves from the area of everyday objects and the production of costume jewellery.”

So the interview comes to an end by sketching out additional trails – some of them already blazed, others waiting to be opened – that could lead to a more widespread application of enamels. As we have been saying for some time that this is one way of enabling the industry to recover from its current and coming difficulties, we believe it is worth thinking about it for a moment. Not least because the suggestion comes from a man who has demonstrated – in practice and operating in a far from favourable business environment – that he has the passion of a true entrepreneur and an eye that looks to the future. ■■■