

LA CORSA DI STREPARAVA (L'AUTO ELETTRICA NON È UNA CONDANNA)

Paolo, amministratore delegato
del gruppo bresciano: progetti
su misura dei clienti
L'obiettivo di quota 400 milioni
di ricavi
Le collaborazioni con Ducati,
Lamborghini e Daimler

Il gruppo ha chiuso il 2022 con ricavi per 320 milioni, in crescita di circa il 19% e margini lordi intorno all'8-9%, costanti nel tempo

di **CARLO CINELLI**

Quando Paolo Streparava è stato scelto, dal nonno e fondatore del gruppo di famiglia, il cavaliere del Lavoro Angelo Luigi per la successione a Pier Luigi, padre e presidente, alla guida dell'azienda di famiglia, il mandato era chiaro: crescere e diversificare. Da fornitore di uno dei grandi gruppi nazionali dell'automotive a player in un mercato ben più largo. Oggi Streparava, di Adro in Franciacorta, è un gruppo attivo nella componentistica per powertrain e chassis che ha chiuso i conti del '22 con ricavi per oltre 320 milioni, in crescita di circa il 19% e margini lordi intorno all'8-9%, costanti negli ultimi esercizi, e circa il 60% della produzione per l'export.

Tra i principali clienti che si sono aggiunti allo "storico" Iveco figurano gruppi come Daimler, Ferrari, Lamborghini e Ducati. Con la casa delle

"rosse" di Borgo Panigale, tra l'altro, a inizio anno il gruppo ha rinnovato la collaborazione di sponsorship e partenariato tecnico. Obiettivi raggiunti, dunque, per Paolo Streparava, 51 anni sposato con tre figli? In realtà il gruppo è un cantiere in piena evoluzione e la sfida dell'elettrico, in un settore produttivo che deve mixare la produzione per bolidi da strada e per veicoli commerciali pesanti, è ancora tutta da vedere.

Sfida elettrica

Streparava è un caso emblematico di come la filiera della componentistica dell'automotive sceglie di affrontare l'avanzata dell'auto elettrica e della mobilità smart sottraendosi all'ineluttabilità di scelte drastiche. Detta altrimenti: se chi fa freni si adatterà e anzi ha magari munizioni per crescere e prosperare i produttori di pompe a iniezione per motori diesel dovranno chiudere. Secondo Streparava c'è la possibilità di trasformare un'incognita in opportunità.

Progetti

«Noi abbiamo posto da tempo le premesse per crescere, anche in presenza di novità che cambieranno

l'intera industria. Lo abbiamo fatto — spiega l'amministratore delegato — sviluppando un metodo che privilegia

una collaborazione stretta con i nostri stakeholder: la ricerca e la capacità di innovazione, che sviluppiamo nei nostri impianti, camminano insieme al rapporto con il cliente». In altri termini, si sviluppano partnership per realizzare, ad esempio, un componente adatto a un prodotto e per far nascere il relativo processo produttivo. «Quando l'impresa chiede una sospensione per un nuovo modello, presentando una sorta di schema generale, è Streparava che si incarica di scegliere e definire materiali, geometrie e tecnologie per manufatti grezzi e semilavorati. Può essere — spiega Paolo Streparava — che il cliente sia intenzionato a creare un nuovo veicolo, o ne abbia in pro-



Superficie 74 %

duzione uno di serie che vuole modificare completamente: in questi casi il cliente definisce le specifiche tecniche del prodotto che vuole avere da noi. A quel punto, siamo noi ad attivarci e proporgli una soluzione completa di prodotto e di processo progettati e studiati da noi».

Lavorare in questo modo ha portato l'azienda a diventare un gruppo che oggi ha 1.300 dipendenti e 9 stabilimenti con presenze operative in Spagna, a Valladolid, India a Bangalore e Brasile a Sete Lagos. Oltre alla factory di Adro fanno parte del gruppo Borroni Powertrain di Saronno, Varese, la Spt di Valsamoggia (Bologna) e la Alunext di Sirone (Lecco).

Conti record

Paolo Streparava è alla guida del gruppo con gli esponenti dell'altro ramo della famiglia proprietaria, Enrico Deltratti, responsabile del business development e della rete commerciale e Roberto Deltratti, project

manager per l'area latinoamericana. Tra bielle, sospensioni e alberi motore, l'azienda è cresciuta per linee interne, ma ha messo a segno anche alcune acquisizioni, la più recente, a inizio anno, attraverso la controllata Alunext, delle attività delle Fonderie Cervati, dichiarata fallita a dicembre, cinquant'anni di storia industriale ben conosciuta nel bresciano con il salvataggio di un centinaio di posti di lavoro.

La finanza

«Oggi l'obiettivo — spiega Paolo Streparava — è crescere sviluppando un cammino di ulteriore innovazione con i nostri clienti». Il target, aggiunge, è quota 400 milioni di ricavi entro il 2026. Erano 120 dieci anni fa. La crescita è stata finanziata anche da risultati sorprendentemente positivi negli ultimi esercizi, da ultimo un 2021 record, con ricavi in crescita di oltre il 34%, a 272 milioni e soprattutto un utile netto di quasi 29 milioni,

con un balzo favoloso del 203,1%, provocato da un'operazione di cessione di una partecipazione.

Ma, spiega Streparava, è stato un piccolo non omogeneo con il resto della storia del gruppo e semmai un confronto più confacente è con l'esercizio 2019, laddove la crescita tra un risultato netto e l'altro si attesta al 16 per cento.

Oggi Streparava non esclude finanza straordinaria, anche nelle forme di un avvicinamento al mercato, «ma, come si dice in questi casi, soltanto su un progetto qualificante».

La crescita per linee esterne resta invece sempre un'opzione, spiega il manager, anche in una «chiave territoriale».

Del resto operazioni «di sistema» sono state negli anni una costante nel variegato panorama dell'industria bresciana e Streparava «studia»

da anni nell'Associazione industriali, oggi guidata da Franco Beretta, del quale è vice con delega per la finanza, il credito e il fisco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Paolo Streparava
Ceo
del gruppo
di famiglia

Campioni
Austin (Texas)
Francesco
Bagnaia
sulla Ducati