



# Valvole, Starline investe per 2 nuovi capannoni Fatturato in risalita

**Verso la Fiera Ivs.** Per l'azienda di Costa di Mezzate piano da 5 milioni per ampliare la produzione I suoi prodotti forgiati venduti dagli Usa all'Indocina

**CALVIN KLOPPENBURG**

Due nuovi capannoni per 5 milioni di euro che stanno entrando in funzione in questi giorni e il ritorno in crescita delle stime di fatturato, con una voce che recita +30%, sono i segnali che testimoniano la ripresa di Starline Spa, produttore di valvole forgiate e a sfera destinate al mercato dell'«oil&gas», dopo un triennio difficile.

Gli instabili scenari geopolitici globali, un mercato che ha faticato a bilanciare domanda e offerta e il congelamento degli investimenti nell'attività estrattiva hanno fiaccato un fatturato che nel 2014 si attestava a quota 45 milioni e le cui prospettive sono tornate a sorridere per il prossimo triennio. Un biglietto da visita quanto mai auspicato per l'azienda con sede a Costa di Mezzate, ai blocchi di partenza per il cruciale appuntamento della Fiera Ivs di Bergamo in programma il 22-23 maggio, fra i più importanti eventi mondiali dedicati alle tecnologie delle valvole industriali con il supporto di Promoberg e di Confindustria Bergamo.

I prodotti dell'azienda fonda-

ta nel 1976 da Santo Rota - entrata da una decina d'anni nell'orbita della tedesca Samson AG - vengono utilizzati principalmente negli Usa, in Medio Oriente e in Indocina nelle fasi di estrazione, liquefazione, trasporto e stoccaggio di petrolio e gas naturale. Con 22 milioni di fatturato nel 2018 e una capacità produttiva pari a 200 mila pezzi l'anno, Starline provvede alle operazioni di montaggio, collaudo e controllo dei materiali lavorati, esternalizzando quindi il 70% delle fasi di lavorazione. «Una scelta che ci rende snelli e dà stabilità al comparto - precisa Marco Ghilardi, a.d. di Starline -. La nostra competitività nasce, oltre che dalle nostre globalmente riconosciute competenze tecniche, dai costi che riusciamo a mantenere bassi

**■ Ghilardi: qui ora si fa squadra, così si può resistere ai competitor dei mercati emergenti**

per via di una supply chain a vocazione locale».

Nonostante l'ultimo triennio trascorso in sofferenza, non mancano gli investimenti nel personale, ampliatisi di 8 effettivi lo scorso anno (tutti nel settore amministrativo) e che si allargherà di altri 9 quest'anno, suddivisi in 5 per gli uffici e 4 in reparto. «La gestione delle commesse è sempre più complessa - continua Ghilardi - e per testimoniare la qualità del prodotto serve sempre più burocrazia. Così, da un buon 60% del personale in reparto 5 anni fa siamo passati ad un 65% ora impiegato dietro le scrivanie». Sono le società di ingegneria che supportano le grandi compagnie petrolifere i maggiori clienti (la francese Technip, l'emiratina Petrofac, ma anche l'italiana Tecnimont) di Starline, la cui sfida è di continuare ad intercettare le società medio-piccole cresciute negli ultimi anni e la cui preoccupazione è legata agli sviluppi geopolitici globali.

Non solo l'imposizione dei dazi, il rallentamento della Cina e la Brexit, ma i vincoli dettati dalla scelta di alcuni Paesi di in-



Uno dei reparti di assemblaggio della Starline di Costa di Mezzate

vestire sui local content (cioè che una percentuale della filiera venga sviluppata con personale e mezzi del Paese in cui avvengono le estrazioni) e della ridotta disponibilità degli stessi ad investire nelle necessarie e onerose infrastrutture complementari agli investimenti delle compagnie.

La certezza rimane a respiro locale e risponde alla voce ValveCampus, l'associazione nata nel 2015 da 5 produttori locali di valvole e che punta a diventare una community di riferimento globale. «Aver imparato a fare squadra è stato un passaggio

culturale importantissimo - sottolinea Ghilardi, fra i soci fondatori di ValveCampus -, vogliamo dare consapevolezza della leadership italiana e bergamasca nel settore. Dobbiamo resistere all'aggressione di mercati emergenti e per questo serve dare priorità al distretto locale. Per permettere a ValveCampus di crescere in credibilità le è stata affidata tutta la parte scientifica di Ivs, con l'obiettivo di rendere la piattaforma un interlocutore riconosciuto in tutto il mondo nel prossimo quinquennio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA