

Il caso. L'azienda di movimento terra e costruzioni che si espande all'estero

Usco, da Modena verso Cina e Corea

MODENA.

Si può correre sui mercati globali anche senza un marchio forte ed evocativo di made in Italy, senza tecnologie all'avanguardia e operando in un settore, come quello del movimento terra e delle costruzioni, in affanno su scala globale.

Lo dimostra la storia della Usco di Modena, classico caso di multinazionale tascabile: 285 milioni di fatturato 2013, solo per il 5% realizzato in Italia, e un migliaio di dipendenti nel mondo. L'azienda, nata nel 1989 prima solo vendendo e poi producendo ricambi (pompe, parti motore, ingranaggi) e sottocarri per le macchine movimento terra: gamma poco glamour della meccanica emiliana che non conquista le copertine - a differenza di Ferrari, Ducati e pure dei mastodontici impianti del packaging o dell'alimentare in cui questa terra eccelle - ma che ha decuplicato il suo

fatturato nell'ultimo decennio e triplicato gli occupati nel quartier generale modenese (oggi sono 270) proprio mentre apriva stabilimenti in Corea e in Cina.

Una strategia di internazionalizzazione che dal 2004 ha portato il gruppo a cambiare marcia e velocità, siglando acquisti e joint venture (dal concorrente sotto casa Grs alla coreana Kut, da Track One a Hualong a Yantai) per diventare un colosso in patria e competere con le fabbriche a casa del nemico, lì dove serve a preservare le vendite sul mercato, aprendo nel contempo centri distributivi worldwide, dove miniere e cantieri infra-

strutturali garantiscono business. Con un controllo diretto di tutta la filiera e una sana visione imprenditoriale per cui, se risorse proprie e leva finanziaria non bastano più allo sviluppo, ci si capitalizza aprendosi ai mercati.

«Per questo abbiamo aderito al progetto Elite di Borsa italiana - spiega il presidente Massimo Galassini, che ha in mano oltre la metà del capitale di Usco, il resto è diviso tra il fratello Paolo e il socio fondatore Rolando Barbieri - e anche se pensiamo che l'approdo in Borsa sia un po' troppo ambizioso oggi per le nostre piccole dimensioni, i minibond di taglio medio potrebbero essere la risposta giusta. Nel frattempo ci formiamo un'adeguata cultura finanziaria che non nuoce».

Usco chiuderà il 2013 qualche punto sotto i ricavi record dell'anno prima, «ma con ottimi margini che ci permettono di programmare ora il nostro potenziamento in Russia, Nord Europa, Sudafrica, Medioriente, con crescite che non saranno a due cifre ma che ci fanno essere ottimisti», conclude il presidente.

I. Ve.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

95%

La quota export
L'impresa ha chiuso il 2013 con un fatturato di 285 milioni

