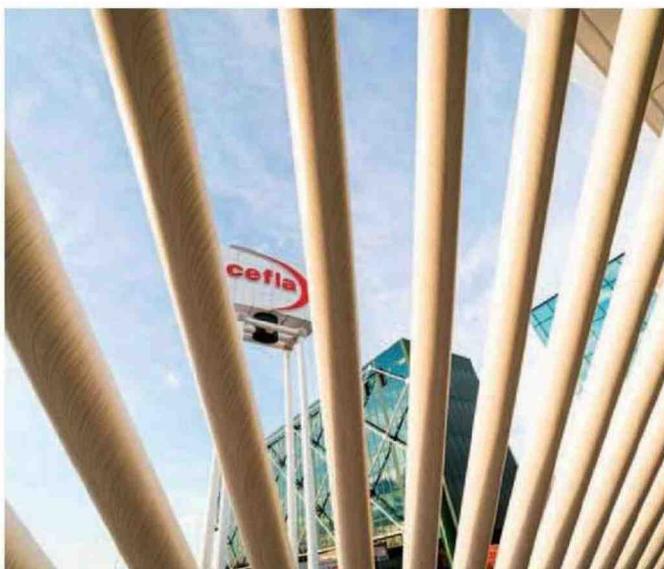




La cooperativa si presenta alla città con un open day

# La Cefla di domani si amplia in via Bicocca

L'anno prossimo comincerà la costruzione di un nuovo capannone da 8.000 metri quadrati per la sede imolese, dove è appena finita l'installazione di un impianto che può essere alimentato a metano, biometano e idrogeno. «Le difficoltà del contesto macroeconomico preoccupano, ma noi puntiamo a confermare il fatturato e continuiamo ad investire». Il presidente, Gianmaria Balducci, traccia le principali novità della cooperativa, realtà industriale di vertice tra impiantistica, medicale e illuminazione, che sabato 30 settembre apre le porte a grandi e piccoli.



**A PAGINA 13**





# Il futuro della coop. secondo il presidente Gianmaria Balducci

## Cefla investe e si amplia con un nuovo capannone

«Nonostante le difficoltà del contesto macroeconomico sia italiano che mondiale, puntiamo a confermare il fatturato dell'anno appena passato e ad attestarci intorno ai 650 milioni di euro. Inoltre, per il 2024 abbiamo confermato gli investimenti, compreso un nuovo capannone da 8.000 metri quadrati, espandibile di altri 6.000 in un secondo momento. Stiamo affrontando anche la sfida ambientale ed energetica, proprio in questi giorni abbiamo finito l'installazione del nuovo generatore che riduce i consumi, migliora l'efficienza e può essere alimentato a metano, biometano e idrogeno. Insomma, continuiamo a investire sul territorio e a guardare alla Cefla di domani». Così il presidente, Gianmaria Balducci, traccia le principali novità della cooperativa imolese, realtà industriale di vertice tra impiantistica, medicale e illuminazione, che sabato 30 settembre aprirà le porte di via Bicocca alla sua città. Nonostante l'orizzonte sia il mercato globale, continua ad essere molto radicata su Imola, come conferma il fatto che vi lavorano circa 1.500 dei quasi duemila dipendenti

complessivi.

Lo sguardo di Balducci, però, ha un respiro che va decisamente oltre il locale, dato che è presidente nazionale di Legacoop Produzione e servizi. **Qual è l'andamento del 2023 e le prospettive del 2024?**

«I primi sei mesi di quest'anno sono stati molto positivi, sulla scia di un portafoglio ordini molto alto, nell'onda della ripartenza post Covid. Ad inizio estate, però, c'è stata una frenata significativa nella ripresa ordini. Pesano le congiunture: le tensioni geopolitiche internazionali e il forte aumento dei tassi, che portano, chi ha piani di sviluppo, ad aspettare e posticiparli».

**In un contesto difficile, continuerete a fare nuovi investimenti?**

«La nostra visione è di medio-lungo periodo. Abbiamo rinnovato e rinnoveremo prodotti, oltre a migliorare l'efficienza energetica e l'impatto ambientale grazie all'installazione in via Bicocca di una nuova *fuel cell* (cella a combustibile) della Bloom

Energy che si può alimentare a idrogeno, metano, biometano o con un mix di questi. Partirà alimentata a metano, ma avrà maggiore efficienza. Quella con Bloom Energy è una partnership importante: siamo installatori in esclusiva per l'Italia. Siamo al top

di gamma e per questa nuova tecnologia i costi sono ancora alti, ma è molto efficiente e ambientalmente più sostenibile: crediamo che possa rappresentare il futuro».

**Poi c'è l'investimento strutturale in via Bicocca, il nuovo capannone.**

«Un investimento da oltre 10 milioni di euro con cui satureremo tutte le possibili espansioni dell'area di via Bicocca. Non abbiamo ancora deciso chi lo costruirà, stiamo valutando. Servirà come magazzino e area di spedizione del Medical Equipment, mentre dove oggi abbiamo quello di stoccaggio metteremo delle nuove linee di produzione. Ogni anno facciamo investimenti per oltre 20 milioni di euro e vorremmo confermare il tutto anche per il 2024».

**Entriamo nel dettaglio**



**nelle varie business unit che compongono il gruppo Cefla, partiamo dall'Engineering.**

«Nelle costruzioni e nei grandi impianti negli anni abbiamo fatto un'accurata selezione delle commesse, posizionandoci su una fascia molto alta e selettiva di mercato. Considerando il valore delle gare d'appalto a cui partecipiamo, possono rispondere in pochi in Italia. Possiamo dire che siamo in una situazione in cui ci sono ancora più lavori che imprese

che li fanno. Ma è un settore dove occorre avere grande attenzione alla redditività, perché purtroppo continuano le gare al massimo ribasso. Per fortuna la bolla dei prezzi sui materiali si è un po' sgonfiata e il caro energia sembra più gestibile. Comunque, per noi aver puntato sull'offerta di un service evoluto e altamente qualificante è stata la carta vincente».

**Per quanto riguarda il Finishing?**

«Il 2023 si conferma buono, abbiamo ordini allineati alle attese almeno fino a fine anno. Per il 2024 abbiamo un po' di preoccupazione in più. Come accennato prima, gli ordini dopo il periodo estivo sono ripartiti lentamente, è indubbio che i tassi alti qui frenano gli investimenti.

Abbiamo dei prodotti novità: negli impianti per la verniciatura super matt opaca e nella stampa digitale, ormai molto evoluta anche su vetro oltre che su legno».

**Un mercato in grande sviluppo da anni è il Medical equipment (dal dentistico alla diagnostica per immagini). Come sta andando?**

«È un settore che strutturalmente ha commesse per un paio di mesi, per questo si vede un po' di flessione dovuta alla congiuntura. Abbiamo appena rinnovato i prodotti, abbiamo nuovi riuniti di alto livello: siamo fiduciosi».

**L'ultima arrivata, C-Led, è la business unit nata in maniera più trasversale partendo dall'illuminazione. Qual è il suo andamento?**

«Si sta confermando una realtà interessante con tante applicazioni in ambiti di nicchia, anche se il suo percorso per raggiungere una piena identità non è completato. La specializzazione nel settore orto-colturali è stata frenata dall'aumento dei costi dell'energia, soprattutto per le grandi serre. Ha raggiunto buone performance e riconoscimento nelle applicazioni industriali per quanto riguarda le macchine selezionatrici. I volumi sono allineati a quelli dello scorso anno».

**Qual è il bilancio a tre anni dalla nascita di Imola Retail Solution?**

«Il progetto ha superato ampiamente le aspettative per volumi e redditività, nonostante un contesto di mercato non semplice. Sulla grande distribuzione da soli

saremmo andati in difficoltà, mentre la partnership con Itab ha aperto nuove opportunità. Sono aumentati anche gli addetti, una trentina in più. Siamo soddisfatti».

**Il 30 settembre aprirete le porte alla cittadinanza. Qual è l'obiettivo?**

«Far vedere che la nostra cooperativa è in continua evoluzione e sviluppo, oltre ad essere attenta all'ambiente. Inoltre, sarà la prima volta del nuovo show room aperto alla città».

**Christian Fossi**

© riproduzione riservata

Gianmaria Balducci

**«La crisi mondiale preoccupa, ma siamo solidi e fiduciosi. Con Imola Retail Solution assunte 30 persone in più»**

**«Ci aspetta un anno difficile perché i tassi d'interesse alti frenano gli ordinativi, ma abbiamo prodotti validi»**

**«Negli ultimi anni, facciamo investimenti per circa 20 milioni di euro a esercizio e li vorremmo confermare»**

**«Nel 2024 cominceranno i lavori per l'ampliamento di 8.000 metri quadrati dell'area in via Bicocca»**



