

A&L

metef

Aluminium
Alloys
Pressure Diecasting
Foundry Techniques

FEBRUARY 2020

1

The creation of Metal Link, Italy's most important Distribution Hub for Aluminium Semis

Interview with Mattia Marconi and Niccolò Rampini Baràtè

Nasce Metal Link, il maggior polo distributivo d'Italia per i semilavorati d'alluminio

Intervista a Mattia Marconi e Niccolò Rampini Baràtè

Demand for Green Aluminium is growing Worldwide

Cresce nel mondo la domanda di Green Aluminium a bassa impronta di carbonio

Eural Gnutti presents the new 2077 Lead Free alloy with high machinability and superior mechanical strength

Eural Gnutti presenta la nuova lega 2077 Lead Free a elevata lavorabilità e superiore resistenza meccanica

A&L

Aluminium Alloys Pressure Diecasting Foundry Techniques

On the Cover / In Copertina



Aluminio di Qualità (Cauvin Group) and Barate join forces and give birth to Metal Link, a group which, in the sector of the distribution and machining of flat and extruded aluminium semis, is the largest in Italy in terms of turnover (over 70 million), distributed volumes (over 20,000 tons) and available range, with more than 3,000 active customers and over 90 employees and contributors in its three service centres in Lombardy, Veneto and Tuscany. The agreement was finalized using the formula of the company network contract and bears a strong strategic value for both companies.

In the prestigious Genoa headquarters of Vittorio Cauvin, the holding company of the Cauvin Group which controls Aluminio di Qualità, we met the President Ernesto Cauvin, Mattia Marconi, Managing Director of Aluminio di Qualità and Niccolò Rampini Barate, Sales Manager of Barate, managers of Metal Link, to analyse the background elements and objectives of the partnership.

Alluminio di Qualità (Gruppo Cauvin) e Barate si alleano e danno vita a Metal Link, un gruppo che nel settore della distribuzione e lavorazione di semilavorati piani ed estrusi in alluminio, è primo in Italia per dimensione di fatturato (oltre 70 milioni), volumi distribuiti (oltre 20.000 tonnellate) e ampiezza di gamma disponibile, con più di 3.000 clienti attivi e oltre 90 dipendenti e collaboratori nei tre centri servizi in Lombardia, Veneto e Toscana. L'operazione è stata condotta utilizzando la formula del contratto di rete di impresa e assume un forte valore strategico per entrambe le aziende.

Nella prestigiosa sede di Genova della Vittorio Cauvin, la holding del Gruppo Cauvin che controlla Aluminio di Qualità, incontriamo il Presidente Ernesto Cauvin, Mattia Marconi, Amministratore Delegato di Aluminio di Qualità e Niccolò Rampini Barate, Direttore Commerciale della Barate e responsabili di Metal Link, per approfondire i retroscena e gli obiettivi dell'alleanza.

A&L

Rivista ufficiale di:

metef

Anno XXXI – Febbraio 2020 n. 1

Publicazione iscritta al n. 43 del registro di cancelleria del Tribunale di Milano, in data 25/02/2015.

Editore:

© **PubliTec**

Via Passo Pordoi 10 - 20139 Milano
Tel. +39 02 535781 - fax +39 02 56814579
PubliTec S.r.l. è iscritta al Registro degli Operatori di Comunicazione al n. 2181 in data 28 settembre 2001.

Questa rivista le è stata inviata tramite abbonamento. Le comunichiamo, ai sensi del Dlgs 196/2003, articolo 13, che i suoi dati sono custoditi con la massima cura e trattati al fine di inviare questa rivista o altre riviste da noi edito o per l'invio di proposte di abbonamento.

Ai sensi dell'art. 7 della stessa Legge, lei potrà rivolgersi al titolare del trattamento, al numero 02 53578.1, chiedendo dell'ufficio abbonamenti e diffusione, per la consultazione dei dati, per la cessazione dell'invio o per l'aggiornamento dei dati.

Titolare del trattamento è PubliTec S.r.l.
- Via Passo Pordoi 10 - 20139 Milano.

La riproduzione totale o parziale degli articoli e delle illustrazioni pubblicati su questa rivista è permessa previa autorizzazione. Non si assume responsabilità per le opinioni espresse dagli Autori degli articoli e per i contenuti dei messaggi pubblicitari.

Direttore Responsabile:

Mario Conserva
direzione_AL@publitec.it

Direttore Tecnico:

Giuseppe Giordano
tecnico_AL@publitec.it

Direttore Marketing:

Alberto Pomari
marketing_AL@publitec.it

Responsabile di Redazione:

Roberto Guccione
redazione_AL@publitec.it

Hanno collaborato a questo numero:

Paolo Fraternali, Giuseppe Giordano,
Alberto Pomari, Paolo Kauffmann,
Orazio Zoccolan

Produzione, impaginazione, pubblicità:

Cristian Bellani
Tel. +39 02 53578303
c.bellani@publitec.it

Segreteria Vendite:

Giusi Quartino
Tel. +39 02 53578205
g.quartino@publitec.it

Organizzazione Commerciale:

Luisa Inganni
Cell. 344 3870670
Tel. +39 030 9981045
luisa.inganni@metef.com
PubliTec S.r.l.
Riccardo Arlati, Marino Barozzi,
Mario Bernasconi, Giorgio Casotto,
Marco Fumagalli, Gianpietro Scanagatti

Ufficio Abbonamenti:

Irene Barozzi
Tel. +39 02 53578204
abbonamenti@publitec.it

Il costo dell'abbonamento annuale è di Euro 63,00 per l'Italia e di Euro 120,00 per l'estero. Per abbonarsi alla rivista collegarsi al sito www.aluminiumandalloys.com

Prezzo di una copia Euro 2,60 - Arretrati Euro 5,20

Stampa: Grafica FBM - Gorgonzola (Mi)

Traduzioni: Claudio Dorigo (Mi)

Dichiarazione dell'editore:

La diffusione di questo fascicolo (carta + on-line) è di 12000 copie.

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE



The Creation of Metal Link, Italy's Most Important Distribution Hub for Aluminium Semis

Alluminio di Qualità (Cauvin Group) and Baratè join forces and form the largest Italian operator in the distribution and machining of flat and extruded aluminium semis. Two companies acknowledged on the market for their earnestness, professionalism, quality of products and reliability of services which provide Metal Link with a shared vision of growth. A meeting with Mattia Marconi and Niccolò Rampini Baratè

by Mario Conserva

In the prestigious Genoa headquarters of Vittorio Cauvin, the holding company of the Cauvin Group which controls Alluminio di Qualità, we met the President Ernesto Cauvin, Mattia Marconi, Managing director of Alluminio di Qualità and Niccolò Rampini Baratè, Sales Manager of Baratè, who are also managers of Metal Link, the new entrepreneurial initiative in the segment of the distribution of aluminium semis, with the companies Alluminio di Qualità and Baratè as equally important players.

Ernesto Cauvin introduced the topic: "This important innovation should significantly affect the appearance of the distribution system for aluminium semis in our country. The Italian market compared to other European markets, in particular Germany, England and France, is historically very fragmented; unlike those countries, to this date there is no distributor in Italy covering the entire national territory with a complete offering of services and products. We have been present on the Italian market for many years, we know its peculiarities and mechanisms and for quite some time we have been aware of the presence of the conditions for an important development. We set ourselves objectives starting with growth through internal lines, then through acquisitions and finally ending up with partnerships, such as the one that led to the Metal Link operation. This is a particular form of partnership, which is not easy in our country, also on account the type of companies in our industry, mainly family-owned. At this point I would like to give the floor to Nic-



colò and Mattia, the leading players of Metal Link and of the development of this important alliance which bears a strong strategic value for our companies".

Attualità

Nasce Metal Link, il maggior polo distributivo d'Italia per i semilavorati d'alluminio

Alluminio di Qualità (Gruppo Cauvin) e Baratè si alleano e danno vita al maggior operatore italiano nel settore della distribuzione e lavorazione di semilavorati piani ed estrusi in alluminio. Due aziende riconosciute sul mercato per serietà, professionalità, qualità dei prodotti e affidabilità dei servizi che portano in Metal Link una visione condivisa di crescita. Incontro con Mattia Marconi e Niccolò Rampini Baratè

Nella prestigiosa sede di Genova della Vittorio Cauvin, la holding del Gruppo Cauvin che controlla Alluminio di Qualità, incontriamo il Presidente Ernesto Cauvin, Mattia Marconi, Amministratore Delegato di Alluminio di Qualità e Niccolò Rampini Baratè, Direttore Commerciale della Baratè e responsabili di Metal Link, la nuova iniziativa imprenditoria-

le nel segmento della distribuzione dei semilavorati di alluminio, che vede protagonisti paritetici le società Alluminio di Qualità e Baratè.

Introduce l'argomento Ernesto Cauvin: "Questa importante novità dovrebbe incidere in maniera significativa sulla fisiologia del sistema di distribuzione dei semilavorati di allu-

Niccolò Rampini Baratè (left), Sales Manager of Baratè, and Mattia Marconi, Managing director of Alluminio di Qualità; they run Metal Link together

Da sinistra: Niccolò Rampini Baratè, Direttore Commerciale di Baratè, con Mattia Marconi, Amministratore Delegato di Alluminio di Qualità; insieme dirigono Metal Link



Is it possible to reconstruct the origin and background of the operation?

Niccolò Rampini Baratè: "Everything began with personal relationships: our families and the two companies have known each other for a long time, operating in the same field of activity with mutual esteem. A fruitful relationship

of friendly cooperation developed through the exchange of information and services between Alluminio di Qualità and us, which has become increasingly intense in the past few years due to an objective human affinity between Mattia and myself; we are just over thirty years old and represent the new generation in our respective families, we

minio nel nostro Paese. Il mercato italiano rispetto agli altri mercati europei, in particolare Germania Inghilterra e Francia, è storicamente molto frammentato; contrariamente a quei paesi, a oggi non esiste in Italia un distributore che copra l'intero territorio nazionale con un'offerta completa di servizi e di prodotti. Noi siamo presenti da molti anni nel mercato italiano, ne conosciamo le particolarità e i meccanismi e da tempo riteniamo che ci siano le condizioni per un importante sviluppo. Ci siamo dati degli obiettivi cominciando dalla crescita per linee interne, poi tramite acquisizioni ed arrivando infine alle alleanze, come è quella che ha condotto all'operazione Metal Link. Si tratta di una forma particolare di collaborazione, non facile nel nostro paese anche per la tipologia delle aziende del nostro settore, prevalentemente di tipo 'famigliare'. Lascio a questo punto la parola a Niccolò e a Mattia, i protagonisti di Metal Link e dello sviluppo di questa importante alleanza che assume, per le nostre aziende, un forte valore strategico".

E' possibile ricostruire la nascita e i retroscena dell'operazione?

Niccolò Rampini Baratè: "Tutto è nato grazie a rapporti personali: le nostre famiglie e le due aziende si conoscono da tempo, stesso campo di attività e reciproca stima. Si è creato un fruttuoso rapporto di amichevole collaborazione tramite scambio di informazioni e di servizi tra Alluminio di Qualità e noi, che è diventato sempre più intenso in questi ultimi anni per un'oggettiva affinità umana tra Mattia e me; abbiamo poco più di trent'anni e rappresentiamo la nuova generazio-

ne nelle rispettive famiglie, abbiamo la stessa mentalità imprenditoriale basata su valori comuni. Abbiamo così iniziato a lavorare su questo progetto valutando le forti sinergie attraverso lo strumento dell'alleanza. In realtà la presenza delle due aziende sul mercato italiano della distribuzione di semilavorati in leghe di alluminio è in grado di creare condizioni di fruttuosa complementarietà: Alluminio di Qualità è un centro servizi specializzato nella lavorazione e commercializzazione di laminati a freddo, con importante presenza nel settore navale e nell'automotive; Baratè è specializzata nella distribuzione di estrusi e piastre in alluminio laminate a caldo e materiali colati per l'industria degli stampi e per l'industria meccanica in genere. Esistono delle sovrapposizioni, ma rappresentano solamente una piccola percentuale del fatturato delle due aziende. La complementarietà delle due società ha senz'altro favorito lo sviluppo dei nostri rapporti: entrambe le aziende trattano lo stesso metallo, ma in campi diversi e con diversi obiettivi e specificità".

Aggiunge Mattia Marconi, nipote di Ernesto Cauvin: "Niccolò ed io ci siamo conosciuti un paio di anni fa in occasione di un incontro di lavoro organizzato presso la sede della Baratè. Insieme ad Alberto Baratè, presidente e titolare della Baratè ed Eugenio Paroletti, amministratore delegato insieme a me di Alluminio di Qualità, abbiamo iniziato a ragionare sulle nostre aspettative e sulle prospettive dei nostri mercati, sui punti di forza e di debolezza delle nostre aziende e di come avremmo potuto affrontare nuove sfide insieme, trovandoci da subito d'accordo sull'opportunità e la conseguente potenzialità di unire le forze. Abbiamo così deciso di



have the same entrepreneurial mentality based on common values. We therefore started working on this project evaluating the strong synergies through the alliance tool. In reality, the presence of the two companies on the Italian market for the distribution of aluminium alloy semis may create conditions of fruitful complementarity: Alluminio di

Qualità is a service centre specialised in the machining and marketing of cold rolled products, with an important presence in the naval and automotive sectors; Baratè is specialised in the distribution of aluminium extrusions and hot rolled plates and cast materials for the mould industry and the mechanical industry in general. There are some over-

cominciare a condividere i dati delle nostre aziende e sviluppare un'analisi approfondita per comprendere la dimensione delle rispettive piattaforme clienti, dei portafogli prodotti e la penetrazione di mercato per aree geografiche. Da una visione "stand alone" hanno cominciato ad essere evidenti i benefici e i vantaggi strategici ottenibili dalla realizzazione di una piattaforma commerciale unica in grado di coprire tutto il territorio italiano. Progetti simili possono essere realizzati in genere tramite joint venture o scambi di partecipazioni azionarie, nel nostro caso abbiamo utilizzato la formula del contratto di rete di imprese, che consente di creare un'alleanza e di realizzare la condivisione di risorse mantenendo l'autonomia delle due società. La struttura societaria ed i consigli di amministrazione delle due società sono così rimasti inalterati. Il contratto di rete Metal Link ha pertanto delineato gli strumenti e gli obiettivi strategici da perseguire e creato un organo comune, composto dal Presidente Alberto Baratè, dal Vice Presidente Ernesto Cauvin e come Consiglieri Delegati Niccolò ed io, deputati al coordinamento e all'execution del Programma di Rete. Tra le prime sinergie individuate, la priorità è stata data allo sviluppo di quelle commerciali e logistiche, ma ne esistono tante altre, come l'apertura dei mercati esteri, lo sviluppo dei 'canali digitali' e altro ancora".

Chiediamo a Niccolò qualche commento sulla complementarietà tra i due partner:

"La complementarietà è l'elemento fondamentale di questa cooperazione, ed ha spianato la strada all'operazione,

perché con l'unione di due organizzazioni con basi simili ma operanti in segmenti di mercato diversi, si è resa completa l'offerta di Metal Link: sicuramente l'organizzazione con un portafoglio clienti e prodotti più ampia esistente oggi in Italia. Al di là delle condizioni oggettive di eccellente integrazione operativa tra i nostri due gruppi, non va comunque sottovalutata l'affinità culturale tra le aziende e tra gli uomini; sia Mattia che io abbiamo avuto significative esperienze di studio all'estero e credo che questo ci abbia aiutato ad allargare il nostro orizzonte e ad orientarci con profonda determinazione verso questo progetto strategico. Ci siamo scambiati i dati con molta apertura e naturalezza, convinti dell'opportunità di realizzare qualcosa mai riuscito prima in Italia nel nostro settore e sicuri che non ci saremmo ostacolati o avvantaggiati a danno l'uno dell'altro. Il progetto ha avuto un anno e mezzo di incubazione, prima di essere presentato internamente; il processo dall'analisi dei dati è iniziato nel 2017, siamo arrivati ad ufficializzare l'alleanza a maggio del 2019. La rete Metal Link è per Mattia e me anche l'occasione di gestire il passaggio generazionale all'interno delle nostre aziende in assoluta chiarezza, potendo mettere a fattor comune le migliori risorse di entrambe. Abbiamo trasformato un sogno ed una convinzione in un progetto concreto che è stato condiviso ed approvato dalle nostre famiglie e che sarà realizzato con determinazione. Consideriamo un privilegio averne la piena responsabilità. Sappiamo di poter contare l'uno sull'altro essendo, tra noi, complementari per formazione ed esperienze di lavoro: Mattia ha un background finanzia-

lapping areas, but they represent only a small percentage of the turnover of the two companies. The complementarity of the two concerns has undoubtedly fostered the development of our relations: both companies deal with the same metal, but in different fields and with different objectives and peculiarities”.

Mattia Marconi, nephew of Ernesto Cauvin, added: “Niccolò and I met a couple of years ago during a business meeting organized at the Baratè headquarters. Along with Alberto Baratè, president and owner of Baratè and Eugenio Paroletti, managing director together with me of Alluminio di Qualità, we started to think about our expectations and the prospects of our markets, the strengths and weaknesses of our companies and how we could face new challenges together, agreeing immediately on the opportunity and the consequent po-



rio-gestionale maturato nel lungo percorso di crescita di Alluminio di Qualità mentre io ho una preparazione tecnico-commerciale sviluppata in diversi anni di attività nella Baratè, coordinando la funzione commerciale e lo sviluppo del mercato”.

Chiediamo a Mattia di spiegarci con qualche dettaglio le linee di operatività di Metal Link: in termini quantitativi e qualitativi qual è il vostro punto di partenza e quali gli obiettivi?

“Sappiamo da dove partiremo, vedete i dati di sintesi nella



tential of joining forces. We therefore decided to start sharing our companies' data and develop an in-depth analysis to understand the size of their respective customer platforms, product portfolios and market penetration by geographical area. From a "stand alone" vision, the strategic benefits and advantages which may be obtained from the creation of a unique commercial platform capable of covering the entire Italian territory began to appear evident. Similar projects may generally be carried out through joint ventures or exchanges of shares, in our case we used the contract formula known as network of companies, which allows to create an alliance and to achieve the sharing of resources while maintaining the autonomy of the two companies. The corporate structure and the boards of directors of the two companies therefore remained unaltered. The Metal Link network contract thus outlined the tools and strategic objectives to be pursued and created a common body, composed by the President Alberto Baratè, the Vice President Ernesto Cauvin and as Managing Directors Niccolò and I, responsible for the coordination and implementation of the Network Programme. Among the first synergies identified, priority was given to the development of commercial and logistic aspects, but there are many others, such as the opening of foreign markets, the development of 'digital channels' and more".

tabella: un fatturato congiunto nel 2018 vicino ai 70 milioni di euro, un volume complessivo superiore alle 20 mila tonnellate di metallo, con una significativa crescita organica rispetto al 2017 e in crescita anche nel 2019, 86 dipendenti, 23 commerciali sul mercato tra agenti di vendita e venditori diretti e un parco di quasi 3.000 clienti di cui, incredibilmente, solo 70 in sovrapposizione.

Crediamo che dalla collaborazione tra le due società tramite la rete e grazie alle sinergie che verranno sviluppate si possano ottenere importanti benefici in termini di ulteriore sviluppo e incremento della redditività. L'alleanza è il catalizzatore della crescita, abbiamo voluto sottolineare il concetto anche nel logo che abbiamo scelto per rappresentare la nuova organizzazione, la forma del nodo piano con i rispettivi colori, per mettere in evidenza subito l'unione commerciale delle due aziende. Le forme rappresentano anche i materiali che trattiamo, laminati, placche fuse ed estrusi d'alluminio, ma in prospettiva guardiamo anche oltre, Metal Link sottintende infatti l'idea che in futuro altri metalli possano rientrare nella sfera commerciale della nuova organizzazione".

Come ha reagito la forza vendita all'operazione Metal Link, come sono articolate oggi le vendite e quali sono le prospettive future?

Niccolò Rampini Baratè: "Dopo un'iniziale sorpresa, abbiamo subito riscontrato grande collaborazione ed entusiasmo. Durante il meeting organizzato presso la sede di Alluminio di Qualità di Villafranca, dopo aver presentato il progetto abbiamo discusso e presentato la nuova organizzazione territoriale, con una co-

pertura capillare. Avremo una sola direzione commerciale che coordinerà i Capi Area e i venditori di entrambe le aziende; ci saranno tre Responsabili di divisione commerciale, Navale, Automotive e Industria, e tre Capi Area responsabili di macroaree, a coordinamento dei venditori dislocati sul territorio. Ogni cliente avrà un solo venditore per entrambe le società con due diversi back office a supporto. Il mercato al Sud per esempio è ora interamente coperto. Naturalmente servirà una fase di rodaggio, abbiamo predisposto dei corsi di preparazione per i venditori sui prodotti che non hanno mai trattato, ad esempio per i venditori di Alluminio di Qualità sui prodotti di fonderia e sulle piastre per gli stampi, oppure sui preverniciati per i venditori Baratè ed altro ancora, d'altra parte la formazione e la professionalità della nostra rete di vendita sono già un elemento distintivo rispetto ad altre realtà commerciali italiane.

Il core business del laminato sarà seguito da Alluminio di Qualità negli spessori inferiori a 6 millimetri e dalla Baratè negli spessori superiori. Alluminio di Qualità manterrà la specializzazione sui propri settori strategici, Marine e Automotive, mentre Baratè sarà indirizzato sui formati superiori per l'industria meccanica in generale e sugli estrusi in particolare nei propri settori tradizionali. Sembra complicato, ma in realtà è più difficile da spiegare che da mettere in pratica, quello che conta è il fatto di proporsi nel mercato con un'offerta chiara e trasparente e con un portafoglio prodotti il più ampio possibile. Aggiungo che in gennaio 2020 è stata definita la cessione reciproca dei prodotti che erano in sovrapposizione, coerentemente con la nuova suddivisione del portafoglio e ci presenteremo al mercato italiano con il più importante e assortito stock disponibile.

We asked Niccolò for some comments on the complementarity between the two partners:

“Complementarity is the fundamental element of this partnership and has paved the way for the operation, because the union of two organizations with similar bases but operating in different market segments allowed Metal Link’s offer to become complete: definitely the organization with the widest customer and product portfolio existing in Italy today. Apart from the objective conditions of excellent operational integration between our two groups, the cultural affinity between companies and operators should also not be underestimated; both Mattia and I had significant study experiences abroad and I believe this helped us to broaden our horizons and to focus with great determination on this strategic project. We exchanged data with the utmost openness and spontaneity, convinced of the opportunity to achieve something which had never been successful in Italy in our sector so far and sure that we would not have hindered each other nor reaped advantages to the other’s detriment. The project’s incubation lasted a year and a half, before being presented internally; the process began with data analysis in 2017, we formalized the alliance in May 2019. The Metal Link network is also an opportunity for Mattia and myself to manage the generational transition within our companies in absolute clarity, being able to share the best resources of both. We turned a dream and vision into a concrete project which has been shared and approved by our families and will be realized

with determination. We consider it a privilege to have full responsibility. We know we can count on each other, since we are complementary as regards training and work experience: Mattia has a financial-management background matured in the long growth path of Alluminio di Qualità while I have a technical-commercial preparation developed in several years of activity in Baratè, coordinating the sales function and market development”.

We asked Mattia to explain Metal Link’s lines of operation in some detail: in quantitative and qualitative terms what is your starting point and what are your objectives?

“We know where to start, you may find the summary data in the table: a joint turnover in 2018 close to 70 million euros, a total volume of more than 20 thousand tons of metal, with a significant overall growth compared to 2017 and also growing in 2019, 86 employees, 23 salesmen on the market between sales agents and direct representatives and a portfolio of almost 3,000 customers with, incredibly, only 70 overlapping. We believe that the partnership between the two companies through the network and the synergies being developed will bring about important benefits in terms of further development and increased profitability. The alliance is the catalyst for growth; we wanted to emphasize the concept also in the logo which we chose to represent the new organization, the shape of the flat knot with our respective colours, to immediately highlight the commercial union of

Metal Link Vision			
	Baratè	Alluminio di Qualità	Metal Link
Volumes (tons) including scrap	10.300	10.600	20.900
Employees (at Year-End)	45	41	86
Agents	14	9	23
Active customers (at Year-End)	1.350	1.650	3.000

Data 2018 (FY Jan-Dec)

Quanto alla copertura geografica, Metal Link concentra quasi il 44% delle vendite al Nord Ovest, il 48% tra Nord Est e Centro, il rimanente 6% circa al Sud; l'estero è naturalmente tutto da sviluppare. Ad esso dedicheremo i nostri sforzi appena terminata la fase di stabilizzazione della rete nazionale”.

Chiediamo infine a Mattia di parlarci della logistica prevista per Metal Link e delle nuove opportunità competitive offerte dall'alleanza:

“Naturalmente l'ottimizzazione della logistica è un punto fondamentale che farà la differenza, ed a questo aspetto stiamo dedicando la massima attenzione perché sarà uno straordinario strumento di competitività sul mercato. La questione è chiara, abbiamo quattro poli distributivi dislocati in aeree diverse, in Lombardia, dove stiamo costruendo un nuovo centro servizi, in Veneto, in Liguria da cui possiamo servire al meglio tutto il nord Italia e in Toscana, base logistica per il centro/sud. In sostanza Metal Link, forte della lunga esperienza di due



alleati e rafforzata da una sostanziale complementarietà che significa conoscenza, razionalizzazione logistica, presenza capillare nel mercato, completezza dell'offerta e competenza tecnica e commerciale, è pronta a presentarsi come organizzazione leader per il mercato italiano e ad aprirsi verso i mercati esteri. Siamo fiduciosi che proponendoci al mercato italiano con un'offerta completa, resa possibile dalla sinergia tra Alluminio di Qualità e Baraté, avremo tutte le carte in regola per competere anche in Europa".

the two companies. The shapes also represent the materials we deal with, rolled products, molten plates and aluminum extrusions, but our outlook goes even beyond, Metal Link implies the idea that in the future other metals may fall within the commercial sphere of the new organization".

How did the sales force react to the Metal Link operation, how are sales structured today and what are the future prospects?

Niccolò Rampini Baraté: "After an initial surprise, we immediately found great cooperation and enthusiasm. During the meeting organized at the headquarters of Alluminio di Qualità in Villafranca, after presenting the project we discussed and presented the new territorial organization, with a far-reaching coverage. We shall have a single sales direction which will coordinate the Area Managers and the salespersons of both companies; there will be three Managers of the Sales Divisions, Naval, Automotive and Industry, and three Area Managers in charge of macro-areas, coordinating the salespersons spread out over the territory. Each customer will have only one salesperson for both companies with two different back offices to support them. The market in the South, for instance, is now fully covered. Of course, we will need a learning phase, we have set up training courses for salespersons on products they have never dealt with, for example for the sales personnel of Alluminio di Qualità on foundry products and on mould plates, or on pre-coated products for Baraté salespersons



ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE

Responsabili vendite di Settore

Cantieristica Navale



Cauvin G.

Automotive



Mancini

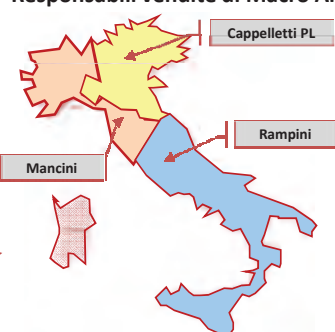
Industria



Rampini



Responsabili vendite di Macro Area



Agente
Agente
Agente
Venditore

Venditore
Agente

Venditore

Venditore

Agente
Agente

Venditore
Venditore

Venditore
Agente

Agente (Est Europa)

Venditore
Agente

Venditore
Agente

Agente

Agente

Agente

Metal Link is the first group of companies in Italy operating in the proceeding and distribution of flat and extruded aluminium alloy semis. It is the largest national operator in terms of size, turnover, range available, market segments served and verticalization of services offered

Metal Link è il primo gruppo di società in Italia attivo nel settore della lavorazione e distribuzione di semilavorati piani ed estrusi in lega di alluminio. E' il maggior operatore nazionale per dimensione, fatturato, ampiezza di gamma disponibile, segmenti di mercato serviti e verticalizzazione dei servizi offerti

and more, on the other hand the training and competence of our sales network are already a distinctive feature compared to other Italian commercial concerns.

The core business of rolled products will be followed by Alluminio di Qualità for products less than 6 mm thick and by Baratè for greater thicknesses. Alluminio di Qualità will maintain the specialization in its strategic sectors, Marine and Automotive, while Baratè will be directed on higher formats for the mechanical industry in general and on extrusions in particular in its traditional sectors. It sounds complicated, but in reality it is more difficult to explain than to put into practice, what matters is facing the market with a clear and transparent offer and the broadest possible product portfolio. I would like to add that in January 2020 the reciprocal sale of overlapping products has been defined, consistently with the new division of the portfolio and we will present ourselves to the Italian market with the most important and assorted stock available. As far as geographical coverage is concerned, Metal Link concentrates almost 44% of its sales in the North West, 48% between the North East and the Centre, the remaining 6% in the South; foreign markets are of course still entirely to be developed. We shall devote our efforts to them as soon as the stabilisation phase of the national network will be over".

Finally, we asked Mattia to talk to us about the logistics planned for Metal Link and the new competitive opportunities offered by the alliance:

"Of course, optimising logistics is a fundamental issue which will make a difference, and we are paying the utmost attention to this aspect because it will be an extraordinary competitive tool on the market. The matter is clear, we have four distribution hubs located in different areas: in Lombardy, where we are building a new service centre, in Veneto, in Liguria from where we can best serve all of northern Italy and in Tuscany, a logistical base for central/southern Italy.

Basically, Metal Link, supported by the extensive experience of two allies and strengthened by a substantial complementarity which means knowledge, logistics rationalization, far-reaching presence on the market, completeness of the offering and technical and commercial expertise, is ready to present itself as a leading organization for the Italian market and to open up to foreign markets. We are confident that by proposing to the Italian market a complete offer, made possible by the synergy between Baratè and Alluminio di Qualità, we shall have all that it takes in order to compete also in Europe".

A&L

A portrait of a middle-aged man with grey hair, wearing a dark suit, a light blue striped shirt, and a dark tie with small red and green polka dots. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred indoor setting with warm tones.

Cauvin Group: a history begun in 1890

**Gruppo Cauvin:
una storia iniziata nel 1890**

Metal foams: continuous research

**Schiume metalliche:
una ricerca continua**

The world of recycling together in Singapore

**Il mondo del riciclo
si riunisce a Singapore**

Transports, the watchword is lightness

**Trasporti, la parola d'ordine
è leggerezza**

5

2011

Cauvin Group: a history begun in 1890

Gruppo Cauvin: una storia iniziata nel 1890

Mario Conserva, mario.conserva@edimet.com

The Cauvin Group is a historical name in the distribution of metals, but perhaps not everyone knows that the business was established in Genoa in 1890, dealing with the import of fertilizers.

Vittorio Cauvin, a second generation descendant of a French family which had settled in Italy in the mid nineteenth century, established a company bearing his name.

From then on the company continued to grow rapidly thanks to the dynamism of Ernesto Cauvin, the founder's son, thus giving life to the diversification, initially entering the steel import business after World War and then the aluminium sector in the 1970's.

Ernesto's two sons, Gian Vittorio and Max, concentrated their energies on the vertical integration of the business, investing in products stockholding, processing and distribution.

Uncommon in Italy - today the Group is led by the family's fourth generation represented by Ernesto, Umberto and Michele, Gian Vittorio's sons, who with the presence of highly qualified managers have succeeded in further increasing their activities thanks to a thorough

Alluminio di Qualità is 25 years old and Cauvin Metals has been launched

Alluminio di Qualità compie 25 anni e nasce Cauvin Metals

policy of alliances and buy-outs. It is not easy to reconstruct the history of such different activities and this is the starting point of our conversation with Ernesto Cauvin, president of the holding company Vittorio Cauvin Spa, whom we meet in the company's historical headquarters in Genoa.

Yours is a long history ...

"There is no doubt that we have progressed a lot since 1890.

Today the Group has 11 subsidiary companies with many branches, warehouses, service centers and sales offices in Italy. Our staff are of over 200 people and our last year turnover was of about 160 million, plus over 200 million Euro of sales of

Il Gruppo Cauvin è un nome storico nella distribuzione di metalli, ma forse non tutti sanno che l'attività nasce a Genova nel lontano 1890 con l'importazione di fertilizzanti.

Il fondatore della società fu Vittorio Cauvin, seconda generazione di una famiglia francese trasferitasi in Italia alla metà dell'Ottocento. Da allora la società inizia un percorso di crescita continua che vede, con il dinamismo di Ernesto, figlio del fondatore, un ampio processo di diversificazione, segnato dall'ingresso prima nel settore siderurgico nel secondo dopoguerra e poi in quello dell'alluminio negli anni '70; la strategia dei due figli di Ernesto, Gian Vittorio e Max,

si è indirizzata verso la verticalizzazione delle attività con investimenti nello stoccaggio, nella lavorazione e nella distribuzione dei prodotti.

Oggi, caso non molto frequente in Italia, alla guida del Gruppo è arrivata la quarta generazione della famiglia rappresentata da Ernesto, Umberto e Michele, figli di Gian Vittorio, i quali, affiancati da manager di grande fiducia ed esperienza, sono riusciti a far crescere ulteriormente le attività anche tramite un'attenta politica di alleanze ed acquisizioni.

Non è facile ricostruire il quadro di insieme di attività così diversificate e proprio di questo cominciamo a parlare con Ernesto Cauvin, presidente della holding Vittorio Cauvin Spa, che incontriamo nella sede storica della società a Genova.

E' una lunga storia, la vostra...

"Non c'è dubbio che di cammino ne abbiamo fatto tanto da quel lontano 1890; oggi il Gruppo conta 11 società controllate con

A peek back in time.
From left: Vittorio Cauvin, Ernesto Cauvin, Gian Vittorio and Max Cauvin.

Un tuffo nella storia.
Da sinistra: Vittorio Cauvin, Ernesto Cauvin, Gian Vittorio e Max Cauvin.





Ernesto Cauvin, President of Vittorio Cauvin Spa.

Ernesto Cauvin, presidente di Vittorio Cauvin Spa.

products as agents for important foreign manufacturers. This year we expect a significant increase in turnover exceeding 270 million Euros, thanks to important developments in the aluminium industry, both in the trading of primary and the distribution of semi-finished products. We are proud of these results, especially considering the difficult period the markets are going through. Fertilizers is the sector in which the Group boasts its longest tradition and where our story begins.

Cauvin Agricoltura, one of the leading Italian importers and distributors, through its subsidiaries Fallarini Agricoltura and Logica manages a warehouse for the bulk storage in the port of Ravenna and is a strategic distribution location for the national market".

From fertilizers to metals, such different products but with similar methods of trading and distribution. Steel activities date back after the World War, followed by a great interest in aluminium.

"Our Group operating strategy has always been the development of a long-term relationship with leading manufacturers in

the different sectors in which we operate, relying on fairness and transparency and on the deep knowledge of the Italian market. Towards customers we have always fixed on service trying to provide the continuous availability of a wide range of products from our warehouses, high

quality and reliable processing, a sales organization and an effective technical assistance across Italy. Steel activities date back to 1948, the years of recovery and reconstruction in Italy, when Vittorio Cauvin became the agent for United States Steel, the largest U.S. steel producer. Founded in 1966, Acciai di Qualità is now one of the main European service centres for the distribution and processing of high quality steel plates. In 2001 the ThyssenKrupp Group acquired a 24.9% stake in the company, confirming Acciai di Qualità as its exclusive Italian distributor for quenched and tempered and wear-resistant steel plates.

In 2002 Steel Stock was established in Brescia and in 2008, following the birth of Steelmet in Verona, the Group further strengthened its marketing of steel products in North-East Italy.

The Cauvin Group entered the aluminium market in 1978, a period of significant development of light alloys. After the first energy crisis of the 1970s, many markets discovered the advantages of aluminium lightness in many industrial applications.

"It's true, at that time we did not know much about aluminium, but it was evident it was one of the future key materials and we decided therefore to drive our

numerose filiali, magazzini, centri di servizio ed uffici vendite in Italia, ha uno staff di oltre 200 persone ed un fatturato complessivo dello scorso anno di circa 160 milioni di euro, cui si aggiungono oltre 200 milioni di euro di vendite di prodotti gestite in qualità di agenti di importanti produttori esteri.

Quest'anno prevediamo di realizzare un forte incremento del fatturato superando i 270 milioni di euro, grazie soprattutto agli importanti sviluppi nel settore dell'alluminio, sia nel trading di primario che nella distribuzione di semilavorati.

Siamo orgogliosi di questi risultati, specialmente in considerazione del difficile momento che i mercati stanno attraversando. Il settore nel quale il Gruppo vanta la più lunga tradizione storicamente è quello dei fertilizzanti, da cui origina la nostra storia; Cauvin Agricoltura è oggi uno dei principali importatori e distributori italiani e attraverso la controllata Fallarini Agricoltura e la Logica, che gestisce un centro strategico per la distribuzione nel porto di Ravenna, costituisce un forte punto di riferimento per il mercato nazionale".

Dai fertilizzanti ai metalli, prodotti così differenti ma con metodologie di trading e di distribuzione concettualmente vicine; si comincia dall'acciaio nel primo dopoguerra, poi il passo successivo è un grande interesse per l'alluminio

"La strategia operativa del nostro Gruppo è sempre stata impostata sullo sviluppo di un rapporto a lungo termine con i principali produttori nei diversi settori merceologici in cui operiamo, basando il rapporto sia su serietà, correttezza e trasparenza che sulla profonda conoscenza del mercato italiano.

Nei confronti dei clienti abbiamo invece sempre puntato sul servizio cercando di offrire dai nostri magazzini la costante disponibi-

lità di un'ampia gamma di prodotti, lavorazioni di alta qualità ed affidabilità e, tramite un'organizzazione commerciale presente su tutto il territorio nazionale, una valida assistenza tecnica. L'attività nel campo dei prodotti siderurgici ebbe inizio nel 1948, gli anni della ripresa e della ricostruzione nel nostro Paese, quando la Vittorio Cauvin divenne agente della United States Steel, il principale produttore di acciaio statunitense. Risale poi al 1966 la nascita della Acciai di Qualità, che oggi è uno dei maggiori centri europei per la distribuzione e prelavazione di lamiere in acciai speciali e di qualità. Nel 2001 il gruppo ThyssenKrupp acquisì il 24,9% della società, che è distributore esclusivo per il mercato italiano delle lamiere in acciai altoresistenziali ed antiusura del grande produttore tedesco. La presenza com-



aims, at first focusing on niche fields. We began distributing special plates produced by Alcoa, the world's leading producer, at the time not very active on the Italian and European markets. It was the time of the race to replace traditional materials with aluminium alloys in many fields and we aimed to create a very technically competent sales organization, able to promote the use of materials with special mechanical and technological characteristics. Years later I can say it was a very good choice, because we could develop a know-how on aluminium working together with both producers' and end users' technicians, a working method we still use today. It is clear that



turnover is also made up with less sophisticated products and applications. As unlike other industrialized European countries such as Germany, France and England, in Italy there were no distributors in the market able to offer a full range of extruded and rolled products, we decided to undertake our development project gradually.

That's how Alluminio di Qualità was established in 1986. Following the 2009 merger with Alluminio Toscana and Comtometal and the 2010 establishment of Fover Alluminio di Qualità, our Group is now one of the main distributors of aluminium semi-finished products.

It is clear that you have heavily focused on aluminium with regard to future strategies. Italy is one of this metal largest European consumers, but the domestic production of primary aluminium is in a continuous decreasing trend, while import needs grow. For many years you have been on this market as agents of BHP Billiton, but recently a trading company, Cauvin Metals, has been established. Are you considering new developments?

"Besides being a further rationalization of our framework in the metals field, the birth of Cauvin Metals earlier this year is also a mark of paying attention to trading as well.

Cauvin Metals is the result of the spin-off of the Group holding company Vittorio Cauvin's activities, import and distribution of non-ferrous metals and export

merciale del nostro Gruppo nei prodotti siderurgici, in particolare nell'area industriale di Lombardia e Veneto, si è rafforzata nettamente nel 2002 con la creazione di Steel Stock a Brescia e di Steelmet a Verona nel 2008.

L'ingresso del gruppo Cauvin nel campo dell'alluminio risale invece al 1978, periodo di forte sviluppo delle leghe leggere; dopo la prima crisi energetica degli anni '70, molti mercati scoprono infatti quanto sia vantaggiosa la leggerezza dell'alluminio in numerose applicazioni industriali

"E' vero, allora non conoscevo molto l'alluminio, ma ci risultò chiaro che rappresentava uno tra i principali materiali per il futuro e decidemmo quindi di farne oggetto delle nostre iniziative, focalizzando inizialmente l'attenzione su settori di nicchia. Cominciammo definendo un accordo di distribuzione per alcuni prodotti speciali con Alcoa, il principale produttore mondiale all'epoca ancora relativamente poco presente nel mercato italiano ed europeo. Erano gli anni della corsa alla sostituzione dei materiali tradizionali con le leghe di alluminio in molti campi e puntammo a creare un'organizzazione di vendita molto preparata dal punto di vista tecnico, in grado di promuovere l'uso di materiali con caratteristiche meccaniche e tecnologiche particolari. A distanza di anni posso dire che fu un'ottima scelta, perché ci ha consentito di costruirci una cultura del metallo lavorando insieme agli specialisti dei produttori ed ai tecnici delle aziende interessate all'impiego delle diverse leghe, una metodologia di lavoro sulla quale ancora oggi puntiamo. Poi è chiaro che i numeri

si fanno con prodotti ed impieghi anche meno sofisticati; partendo dalla considerazione che in Italia, a differenza degli altri Paesi europei più industrializzati come Germania, Francia e Inghilterra, non era presente nel mercato un distributore in grado di offrire una gamma completa di prodotti sia laminati che estrusi su tutto il territorio nazionale, decidemmo di intraprendere gradualmente il nostro progetto di sviluppo.

Nacque così nel 1986 Alluminio di Qualità che, dopo la fusione con Alluminio Toscana e Comtometal, conclusasi nel 2009, e la costituzione nel 2010 di Fover Alluminio di Qualità, fanno oggi del nostro Gruppo uno dei principali distributori italiani di semilavorati di alluminio.

E' chiaro che avete puntato molto sull'alluminio in termini di strategie future; l'Italia è una dei maggiori consumatori europei di questo metallo, ma la produzione nazionale di alluminio primario è in continua tendenziale riduzione, mentre parallelamente crescono le necessità di importazione. Per molti anni siete stati presenti su questo mercato in qualità di agenti BHP Billiton, ma recentemente avete costituito Cauvin Metals, una società di trading; pensate a nuovi sviluppi?

"La creazione di Cauvin Metals agli inizi di quest'anno, oltre a rappresentare un'ulteriore razionalizzazione della nostra struttura operativa nel campo dei metalli, è anche il segnale di una particolare attenzione anche all'attività di trading.

Tecnicamente Cauvin Metals è il risultato dello spin-off delle attività di importazione e distribuzione di metalli non ferrosi e di esportazione di prodotti siderurgici della Vittorio Cauvin, holding del Gruppo; in questo contesto riveste senza dubbio un valore significativo il trading di alluminio primario forte

Alberto Schiaffino and Massimo Grifone, operational managers of Cauvin Metals.

Alberto Schiaffino e Massimo Grifone, responsabili operativi di Cauvin Metals.

of steel products. No doubt Vittorio Cauvin's nearly two decades experience in trading primary aluminium has significant value for the sale in Italy of more than 100,000 t/year as exclusive agent of BHP Billiton, one of the main global players in the field of primary aluminium and other nonferrous metals and raw materials. The company was established when Vittorio Cauvin Spa turned from exclusive agent of BHP Billiton to distributor in Italy of Mozal P0610 and P1020 ingots in force of a long-term supply contract. The strengthened relationship with the manufacturer, the continuous stock availability in the ports of Genoa, Salerno and Trieste, and the experience in trading, logistics and hedging operations on the London Metal Exchange gained by the two operational managers Alberto Schiaffino and Massimo Grifone enable us to provide our customers prompt and efficient service. Cauvin Metals also plays an active part in the trading of copper, aluminium powder and scrap and in the export of steel products mainly to the Egyptian market, where the Cauvin Group has extensive experience".

To conclude this overview on the Cauvin Group, it is also worth remembering the development of the professional support activities you offer to companies wishing to penetrate new foreign markets with their products, where your vast experience of national and international technical and business procedures comes into play.

"Since years we are a reference point for Italian companies



interested in developing their business abroad and for foreign companies who want to operate in the Italian market. I remember that in 1982 already we had decided to set up Com.Int, in order to concentrate our potential as regards supplies to developing countries and transition countries funded by Italian Government, European Union, World Bank and other organizations of worldwide importance. It is the conclusion that brings us back to the origins of our business, to trading, to the skill of commerce and its processes, a particular world even more complicated to manage because of computer streamlining and the high speed of data diffusion, but it is a challenge we continue to meet resolutely and enthusiastically".

dell'esperienza quasi ventennale della Vittorio Cauvin nella vendita in Italia di oltre 100.000 t/anno in qualità di agente esclusivo della BHP Billiton, uno dei maggiori operatori mondiali nel campo dell'alluminio primario e di altri metalli non ferrosi e materie prime. La società è nata quando Vittorio Cauvin da agente esclusivo di BHP Billiton è diventata distributore in Italia di pani di origine Mozal P0610 e P1020, a fronte di un contratto pluriennale. Il rapporto consolidato con il produttore, la disponibilità costante di stock nei porti di Genova, di Salerno e di Trieste, l'esperienza nel trading, nella logistica e nelle operazioni di hedging sul London Metal Exchange maturata dai due responsabili operativi Alberto

Schiaffino e Massimo Grifone, consentono di fornire ai nostri clienti un servizio pronto ed efficiente. Cauvin Metals è inoltre attiva nel trading di rame, polveri e rottami di alluminio e nell'esportazione di prodotti siderurgici principalmente nel mercato egiziano, dove il Gruppo Cauvin vanta una lunga esperienza".

Per concludere questa panoramica sul gruppo Cauvin, vale la pena di ricordare anche lo sviluppo delle attività di supporto professionale che offrite alle aziende intenzionate ad aprirsi a nuovi scambi commerciali con l'estero, laddove entra in gioco la vostra grande esperienza delle tecniche e procedure commerciali nazionali ed internazionali

"Da anni ci poniamo come punto di riferimento sia per le aziende italiane interessate a sviluppare il proprio business all'estero, sia per società estere che vogliono entrare in Italia; ricordo ad esempio che già nel 1982 decidemmo di costituire la Com. Int, al fine di concentrare tutte le nostre potenzialità nell'ambito delle forniture verso i Paesi in via di sviluppo ed in via di transizione finanziate dall'Italia, dalla UE, dalla Banca Mondiale ed altre istituzioni di importanza mondiale.

E' la conclusione che ci riporta alle origini della nostra attività, al trading, alla conoscenza dei commerci e dei relativi meccanismi, un universo particolare che le semplificazioni informatiche e la straordinaria velocità nella diffusione delle informazioni ha reso ancora più complesso da gestire, ma è una sfida che continuiamo ad affrontare con determinazione e con passione".

Cauvin Group companies / Le società del Gruppo Cauvin



ALLUMINIO DI QUALITÀ Spa

Sede Legale: Assago 20090 (MI) Milanofiori - ED. F/1 (4° piano)
Reg. Trib. MI 333186 - R.E.A. 1412815 - C.C.I.A.A. MI - C.F. e P.IVA. IT 10802640150
Direzione Commerciale e Magazzino: Genova Bolzaneto 16162 - Via Colano 9A/12K
Tel. +39 010 7491941 r.a. - Fax +39 010 7450155
Direzione Amministrativa: Genova 16100 - Via XX Settembre, 31/7
Tel. +39 010 53971 - Fax +39 010 5397236 - www.alluminiodiquality.it



FOVER ALLUMINIO DI QUALITÀ Srl

Sede Legale: Assago 20090 (MI) Milanofiori - Palazzo A1/F1
R.E.A. 1934120 - C.C.I.A.A. MI - C.F. 03835910104 - P.IVA. IT03181180063
Direzione Amministrativa: Genova 16121 - Via XX Settembre, 31/7
Tel. +39 010 53971 - Fax +39 010 5397236 - www.foveralluminio.it
Direzione Commerciale: Genova Bolzaneto 16162 - Via Colano 9A/12K
Tel. +39 010 7491941 r.a. - Fax +39 010 7491944
Centro Servizi e Magazzino: Villafranca di Verona 37069 - Via Olanda, 3
Tel. +39 045 6302222 - Fax +39 045 6300457 - info@foveralluminio.it



CAUVIN METALS Srl

Via XX Settembre, 31/7 - 16121 Genova
Tel. +39 010 53971 - www.cauvin.it

Alluminio di Qualità celebrates its 25th anniversary on the market

Alluminio di Qualità celebra i primi 25 anni di presenza sul mercato

We asked Eugenio Paroletti, CEO of Alluminio di Qualità Spa and historic partner of the Group, his comments on what has been done so far in this field and future projects.

"Alluminio di Qualità Spa was established in the mid 1980s, at the beginning focusing on the marketing of extruded and rolled products for the construction market only in the region of Liguria, then gradually expanding to other Italian regions and extending the business to the industrial and shipbuilding markets. Today the Cauvin Group is among the major Italian operators in the specific field, with a strong presence strategically distributed in the greatest potential Italian areas, with sales offices and service centres in Genoa/Bolzaneto, Turin/Nichelino, Florence/Calenzano, Milan/Cesano Boscone and, through Fover Alluminio di Qualità in Verona/Villafranca. We are able to provide a wide range of semi-finished products in different alloys and surface finishing from stock, from anodising to painting, both in standard commercial sizes and cut to size depending on customer needs. One of our strong points is our well-established collaboration with leading Italian and foreign manufacturers and highly qualified sales organization serving over 3,000 customers all over Italy.

Day by day for over 25 years of steady presence on the market, this permitted us to answer any request from both large and small users, to ensure customers not only the timely and continuous products delivery, but also effective technical customer service, often necessary to guide them to the correct choice of materials, design procedures and application forms. Just for example: we are the only ones in Italy offering a "package" of products for marine applications, with particular regard to mega-yachts construction. This is a high-profile technological industry we have always followed with interest and professionalism thanks to operational synergies with very reputed manufacturers such as Alcoa for plates and sheet of special alloys and Metra for extruded products specially designed for the shipbuilding industry.

Moreover today, in addition, Fover Alluminio di Qualità service center in Verona/Villafranca, equipped with a slitter and a sheet straightening line that can accommodate up to 5 mm thick sheets made of 5754 alloy, allows us to provide our customers an even more full-scale service. This year Alluminio di Qualità will celebrate its 25 years anniversary on the Italian market exceeding, together with young Fover Alluminio di Qualità, the goal of 13,000 tons of semi-finished products distributed on the market. It is an important success of our Group which we are very proud of. Results reward the Cauvin family's efforts and its strategic outlook, as well as the commitment of an operating team who with reliability, continuous commitment and enthusiasm has achieved a leadership position in the Italian market".



Abbiamo chiesto a Eugenio Paroletti, Amministratore Delegato di Alluminio di Qualità Spa e collaboratore storico del Gruppo, un commento su quanto è stato fino ad ora fatto in questo settore e quanto rientra nei progetti futuri.

"Alluminio di Qualità Spa venne creata alla metà degli anni '80, concentrandosi all'inizio nella commercializzazione di estrusi e laminati per il settore edilizia nella sola regione Liguria, per poi progressivamente espandersi in altre regioni italiane ed estendendo l'attività anche nel settore industriale e navale. Oggi il Gruppo Cauvin è tra i maggiori operatori italiani del settore specifico, forte di una presenza strategicamente distribuita nelle aree di maggior potenzialità sul territorio, con uffici commerciali e centri di servizio a Genova / Bolzaneto, Torino/Nichelino, Firenze /Cadenzano, Cesano Boscone/ Milano e, tramite Fover Alluminio di Qualità, a Verona/ Villafranca; siamo in grado di fornire dal pronto una gamma molto ampia di semilavorati in diverse leghe e finiture superficiali, dall'anodizzazione alla preverniciatura, sia in formati commerciali standard che tagliati a misura a seconda delle esigenze del cliente. Uno dei nostri punti di forza è rappresentato dai consolidati rapporti di collaborazione con i maggiori produttori italiani ed esteri e da un'organizzazione commerciale molto qualificata al servizio di oltre 3.000 clienti su tutto il territorio nazionale; questo ci ha consentito giorno dopo giorno, nei 25 anni di presenza costante sul mercato, a contatto con ogni tipo di richiesta da parte sia di grandi che di piccoli utilizzatori, di assicurare ai clienti non solo la fornitura puntuale e costante dei prodotti, ma anche una valida assistenza tecnica, spesso necessaria per guidarli nella corretta scelta dei materiali, delle procedure di progettazione e nelle modalità di applicazione. Un esempio fra tutti è il "pacchetto" di prodotti che, unici in Italia, siamo in grado di offrire per le applicazioni navali, con particolare riguardo alla costruzione di mega-yachts; è un settore di alto profilo tecnologico che da sempre abbiamo seguito con interesse e professionalità grazie anche alle sinergie operative con produttori molto reputati, come Alcoa per le piastre e le lamiere in leghe speciali e Metra per gli estrusi studiati appositamente per la cantieristica navale. Oggi, inoltre, il centro servizi di Fover Alluminio di Qualità a Verona/Villafranca, dotato di uno slitter e di una

linea di spiano in grado di spianare a misura lamiere in lega 5754 fino a 5 mm di spessore, ci consente di fornire ai nostri clienti un servizio sempre più completo. Alluminio di Qualità festeggerà quest'anno i suoi 25 anni di vita sul mercato italiano con il superamento, insieme alla giovanissima Fover Alluminio di Qualità, del traguardo di 13.000 tonnellate di semilavorati distribuiti sul mercato. E' un importante successo raggiunto dal nostro Gruppo, del quale siamo molto orgogliosi; i risultati premiano gli sforzi e la visione strategica della famiglia Cauvin, oltre all'impegno di un team operativo che con serietà, impegno costante e passione ha conseguito una posizione di leadership nel mercato italiano".