

# A&L

## **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](mailto: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.*

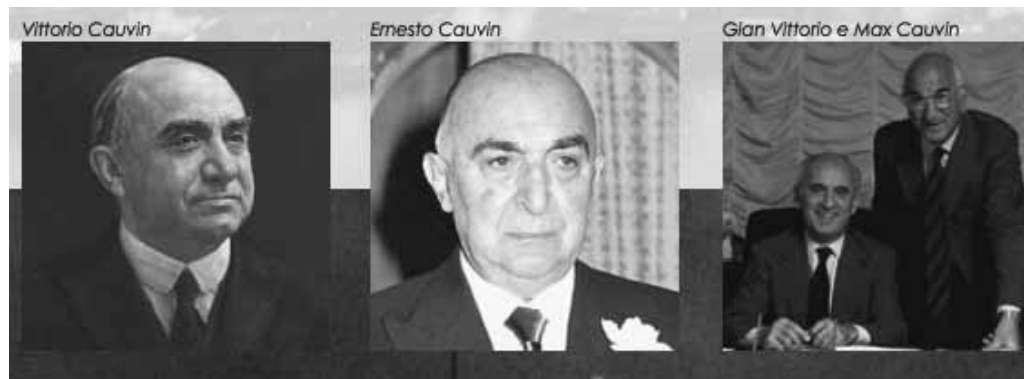
*Non è facile ricostruire il quadro di insieme di attività così diversificate e proprio di questo cominciamo a parlare con Ernesto Cauvin, presidente della holding Vittorio Cauvin Spa, che incontriamo nella sede storica della società a Genova.*

#### 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 una 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 finanziata 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 25<sup>th</sup> anniversary on the market Alluminio di Qualità celebra i primi 25 anni di presenza sul mercato

We asked Eugenio Paoletti, 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 Paoletti, 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".*