

A&L

ALLUMINIO & LEGHE

**INTERVISTA A
SERGIO GNUTTI**

INTERVIEW WITH
SERGIO GNUTTI

**IL PROGETTO
STACAST**

THE STACAST
PROJECT

**LA BREMBO
OSPITA F.A.R.O.**

BREMBO
HOSTS FARO

1  **edimet**
GENNAIO-FEBBRAIO 2013
EDIMET.COM
ALUPLANET.COM

MATERIE PRIME RAW MATERIALS - **MERCATO** MARKET - **TECNOLOGIE** TECHNOLOGIES
IMPIANTI PLANTS - **PRODOTTI** PRODUCTS - **LAVORAZIONI MECCANICHE** FABRICATING
FINITURE FINISHING - **APPLICAZIONI** APPLICATIONS - **AZIENDE** COMPANIES

Alluminio con Tecnologia

Aluminium with Technology

PRODUZIONE DI ESTRUSI E TRAFILATI IN LEGHE DI ALLUMINIO

PRODUCTION OF PROFILES, EXTRUDED AND DRAWN BARS, IN ALUMINIUM ALLOYS



EURAL

GNUTTI S.p.A.

- BARRE TRAFILATE IN LEGHE PER LAVORAZIONI MECCANICHE AD ALTA VELOCITÀ
DRAWN BARS IN ALUMINIUM ALLOYS FOR MACHINING ON HIGH-SPEED AUTOMATIC LATHES

- BARRE ESTRUSE IN LEGHE PER STAMPAGGIO A CALDO
EXTRUDED BARS IN ALUMINIUM ALLOYS FOR HOT FORGING



- PROFILATI SPECIALI CALIBRATI PER APPLICAZIONI PNEUMATICHE E OLEODINAMICHE
SPECIAL CALIBRATED PROFILES FOR PNEUMATIC AND HYDRODYNAMIC APPLICATIONS

- PROFILATI A DISEGNO PER APPLICAZIONI INDUSTRIALI
TAILOR-MADE SECTIONS FOR INDUSTRIAL APPLICATIONS

- TUBI ESTRUSI / *EXTRUDED TUBES*



EURAL GNUTTI S.p.A.

Via S. Andrea, 3
25038 Rovato (Brescia) Italy
Phone + 39 030 7725011
E-mail: eural@eural.com
www.eural.com

Vendita barre
Fax + 39 030 7702847
bars@eural.com

Vendita profilati
Fax + 39 030 7701228
sections@eural.com

Amministrazione
Fax + 39 030 7702837
accounts@eural.com

Fonderia
Fax + 39 030 9930036
foundry@eural.com

ESTRUSIONE, PROBLEMI ED OPPORTUNITÀ

ISSUES AND OPPORTUNITIES FOR EXTRUSION

Intervista a Sergio Gnutti

di Mario Conserva
mario.conserva@edimet.com

Interview to Sergio Gnutti

L' Eural Gnutti di Rovato, dintorni di Brescia, è un grande nome tra i protagonisti dell'estrusione dell'alluminio; nasce nel 1968 e si inserisce da subito con una precisa caratterizzazione nel sistema di questa trasformazione dell'alluminio che in quegli anni prende prepotentemente corpo in Italia.

Sceglie infatti il mercato delle applicazioni industriali degli estrusi ed in particolare delle barre trafilate da lavorazione meccanica, prodotti sofisticati per le qualità metallurgiche delle leghe, delle tolleranze dimensionali e delle proprietà meccaniche richieste. Incontriamo Sergio Gnutti, uno dei titolari dell'azienda nel suo ufficio a Rovato, per scambiarci le idee sulle minacce e le opportunità per l'estrusione dell'alluminio in un momento difficile che va avanti da anni, e per le prospettive e le aspettative da parte di un'impresa come l'Eural, da sempre protagonista del mercato.

D - L'estrusione dell'alluminio, come tante attività produttive, non sta andando bene in Italia ed in Europa; i cali di produzione e di domanda sono registrati dalle statistiche delle associazioni di categoria, d'altra parte con il mercato delle costruzioni fermo da anni e l'industria manifatturiera al palo, la domanda interna languisce e solo l'esportazione può aiutare a far quadrare i conti. Possiamo analizzare insieme il quadro generale e cercar di capire quali sono le cause

Located near Brescia, Eural Gnutti in Rovato is a major player in the field of aluminium extrusion. It was founded in 1968 and, from the start, it entered with a precise characterization the system of aluminium transformation which in those years forcefully imposed in Italy.

It chose the market of industrial applications of extruded products and in particular of drawn bars for mechanical processing, sophisticated products for the metallurgical quality of the alloys, the dimensional tolerances and the required mechanical properties.

We met Sergio Gnutti, one of the company owners, in his office in Rovato, to exchange ideas about threats and opportunities for aluminium extrusion in a difficult time continuing for years, and the prospects and expectations of an enterprise like Eural, always market leader.

Q - Aluminium extrusion, as many productive activities, is not scoring good performances in Italy and Europe; the loss of production and demand are recording by the statistics of trade associations, with the construction market staggering for years and the manufacturing industry at the goalpost, domestic demand languishes and only export can help make ends meet. Shall we analyze together the general framework and try to understand

dei problemi e quali le eventuali contromisure?

R - Il settore in cui operiamo soffre evidentemente come altri delle conseguenze di questa grande trasformazione strutturale che ha cambiato tutto in pochi anni. Prima c'erano gli Stati Uniti e l'Europa a dare la rotta, oggi c'è la Cina, i paesi Brics, i nuovi emergenti in Asia, l'avanzata dei paesi del Golfo nelle produzioni di primario. L'Europa ha perso e sta continuando a perdere competitività in quasi tutto, l'estrusione dell'alluminio non fa eccezione, per tutta una serie di cause interne ed esterne al sistema delle imprese.

D – Quali sono le principali minacce alla competitività determinate da quelli che lei chiama fattori esterni?

R – C'è solo l'imbarazzo della scelta da dove cominciare; partiamo dalle barriere tariffarie sulle materie prime che creano svantaggi competitivi agli estrusori europei, come il dazio EU sull'alluminio grezzo che è un non senso, è un balzello ingiusto, ingiustificato, è contro gli interessi dell'industria europea e lo sanno tutti, i politici, i funzionari a Bruxelles, forse gli unici che ne sanno poco sono proprio i più diretti interessati, le piccole e medie aziende di trasformazione in Europa che invece di protestare subiscono. La questione è di una chiarezza elementare, il dazio crea un livello di prezzo per tutta la filiera dell'alluminio in Europa più alto che in tutti gli altri paesi, non è difficile capire che questo è un fattore di non competitività sempre e comunque; così stando le cose, che aspettiamo a toglierlo, chi vuole che l'industria europea non sia competitiva, quali strani disegni ci sono dietro? È chiaro che ci sono dietro interessi e pressioni dei produttori di materia prima, ma è anche evidente che nessuno tra chi deve decidere vuole prendere delle decisioni che sarebbero ovvie, è sotto gli occhi di tutti che le grandi multinazionali che producono l'alluminio perdono soldi negli smelters in Europa, tanto è vero che stanno delocalizzando a tutto spiano; ed è anche ben noto a tutti che il vantaggio che stanno avendo dal dazio non è assolutamente in grado di compensare il maggior costo dell'energia che li sta mettendo tutti fuori mercato, mentre è uno svantaggio competitivo pesantissimo per il downstream europeo dell'alluminio. È una situazione assurda, i produttori continuano a fare lobby spietata per un beneficio occulto tutto sommato abbastanza modesto, noi siamo obbligati ad acquistare la materia più cara di tutto il mondo, a Bruxelles nessuno si preoccupa di quanto perdiamo in competitività né per quanto riusciremo a reggere.

the causes of the problems and what are the countermeasures?

A - *The industry where we operate evidently suffers, just like others, for the consequences of this major structural transformation which has changed everything in a few years.*

In the past there were the United States and Europe, now there are China, the BRIC countries, the new emerging markets of Asia, the Gulf countries in primary production.

Europe has lost and is still losing competitiveness in almost everything, and aluminium extrusion is no exception, for a variety of internal and external causes in the business system.

Q - What are the main threats to competitiveness determined by what you call external factors?

A – *We are spoiled for choice. Let us start from tariff barriers on raw materials that generate competitive disadvantages for European extruders, such as the EU duty on raw aluminium that is nonsense, it is an unfair and unjustified tax, it is against the interests of European industry and everyone knows it, politicians, officials in Brussels, perhaps the only ones who know little about it are the most directly affected, i.e. small and medium-sized processing companies in Europe which suffer, instead of protesting. The problem is elementarily clear: duty generates a higher price level for the entire aluminium chain in Europe than in all other countries, it is not difficult to understand that, in any case, this is a factor of non-competitiveness; given the circumstances, why can't we remove it, who wants European industry not to be competitive, what strange drawings lay behind? It is clear that interests and pressures of raw materials producers lay at the basis. At the same time, it is also evident that none of the decision makers want to make decisions that would be obvious, it is there for all to see that the big multinationals aluminium producers lose money in European smelters, and it is true that they are relocating like there's no tomorrow; it is also well known that the advantage they are drawing from the duty can in no way compensate for the higher energy cost which is putting them all out of business, while it is a heavy competitive disadvantage for the European aluminium downstream.*

It is an absurd situation, the metal producers continue to cruelly lobby for a hidden, all in all quite modest, benefit, we are obliged to buy the most expensive raw material all over

D - Ma non è finita qui, ci sono gli accordi bilaterali, i problemi di dumping, le distorsioni sul mercato delle materie prime.

R - Potremmo parlare per ore delle distorsioni e delle manipolazioni, guardiamo un po' in dettaglio come i signori del mercato compensano con i premi ciò che non riescono ad ottenere con le quotazioni di borsa; partiamo dal dato di fatto che il prezzo LME dell'alluminio primario è diminuito negli ultimi mesi sino a livelli inferiori ai costi di produzione di molti smelters mondiali; questo stato di cose è la naturale logica di mercato, riflette il fatto che la produzione globale è eccedente la domanda e ciò spiega il conseguente aumento delle scorte. I grandi produttori mondiali presenti in Europa stanno continuando a portare avanti i loro piani strategici di aumentare nel lungo termine la capacità di produzione di metallo a condizioni competitive ad esempio in Medio Oriente, e questo è giusto e corretto, ma dal punto di vista tattico fanno blocco per difendere ad oltranza le produzioni ad alto costo (come dicevo prima per evidenti motivi di costo dell'energia) nei mercati di punta come l'Europa. La difesa delle loro posizioni si esplicita sostanzialmente in due tipi di azioni, cercare di tenere corti di prodotto i mercati attraverso i meccanismi di finanziarizzazione dei contratti e difendere ad oltranza il dazio EU sull'import di metallo, come ho accennato prima; in entrambi i casi il risultato è la possibilità di controllo dei premi, consentendo ad esempio di stabilizzare oggi livelli di premio altissimi, assolutamente in controtendenza rispetto alle logiche di mercato. È infatti un dato storico che il calo delle quotazioni LME vada di pari passo con la diminuzione dei premi per la situazione di surplus di metallo sul mercato, se oggi quindi le quotazioni sono al ribasso da lungo tempo ma il mercato viene tenuto artificialmente corto di prodotto duty paid, è chiaro che i premi sono destinati a crescere. Tutto questo per i settori a valle dell'industria dell'alluminio EU, cioè i trasformatori e gli utilizzatori di metallo, comporta un significativo maggior costo del metallo rispetto agli altri competitori globali delle altre zone mondiali, quindi maggiori oneri finanziari e conseguente riduzione di capacità di servizi, come tempi di consegna ed altro. Ci sono segnali di mercato molto chiari in proposito, con cali di vendite di prodotti e componenti in lega leggera da parte di aziende EU dell'area ad esempio dell'automotive, in contrasto ad un aumento della presenza di fornitori extra EU.

the world, and in Brussels nobody cares about what we lose in competition or how long we will be able to hold on.

Q - But that is not all, there are bilateral agreements, dumping problems, distortions in the commodities market.

A - We could talk for hours about the distortions and manipulations, let us analyze in detail how the lords of the market offset with prizes what they cannot get from the stock market; let us start from the fact that the LME price of primary aluminium has decreased in recent months to levels below the cost of production of many smelters worldwide; this situation is the natural logic of the market, it reflects the fact that overall production exceeds the demand, which explains the resulting increase in stocks. The world's leading producers in Europe continue pursuing their strategic plans of increasing the long-term production capacity of metal at competitive conditions, such as in the Middle East, and this is right and proper, but from the tactical point of view they are solidly defending high cost production to the bitter end in leading markets, such as Europe (as I said before, for obvious reasons of energy cost). The defense of their positions is basically expressed in two types of actions, trying to maintain product shortages on the markets through the mechanisms of contracts financing and by defending the EU duty on the metal imports, as I mentioned before. Under the benevolent eye of EU Commission officials; in both cases the result is the ability to control premiums, allowing, for example, to stabilize very high premium levels, absolutely in contrast with the logic of the market.

Indeed, it is a historical fact that the decline in LME quotations goes hand in hand with the reduction in premiums for the surplus situation





D - Ci sono poi anche i fattori interni di competitività, ad esempio la qualità e l'efficienza degli impianti, i costi di produzione e quelli di acquisto materie prime, i costi della struttura al confronto dei competitor, il tipo di mercati che ciascun produttore si sceglie, il mix di produzione, la presenza commerciale sui diversi mercati internazionali; e per finire un problema endemico in Italia ed in Europa, quello della sovraccapacità produttiva del sistema.

R - Ha lasciato fuori tra le minacce interne di sistema anche tante altre questioni importantissime come i costi energetici, le tasse fuori misura del nostro paese, la burocrazia insostenibile, ma lasciamo perdere per carità di patria. È chiaro che tra i fattori che lei ha citato giocano un ruolo molto importante le scelte strategiche dei singoli imprenditori su tipo di mercato, tipo di prodotto e tecnologie produttive ed impiantistiche, io mi limiterò a commentare alcune nostre scelte. C'è sicuramente da riflettere sulla sovraccapacità del sistema estrusione, ma principalmente sul fatto grave che non si vogliono lasciare possibilità al mercato di autoregolarsi di conseguenza. Da noi è impossibile la naturale selezione del mercato perché le aziende di estrusione in grave difficoltà e palesemente indifendibili non vengono lasciate fallire. C'è questo strano atteggiamento di ipocrita buonismo nel voler mantenere in vita con vari espedienti aziende decotte, si pensa di salvare dei posti di lavoro, in realtà si assicura l'impunità a molti avventurieri responsabili solo di succhiare il sangue alle loro aziende e si mettono in realtà a rischio posti di lavoro veri in aziende più sane e più meritevoli. Questa situazione si trascina dietro come un cancro da anni, ed i nodi vengono al

of metal on the market; if today the prices are down since a long time but the market is kept artificially with duty paid product shortages, it is clear that premiums are expected to increase. All this for the EU downstream aluminium industry, i.e. the metal transformers and users, implies a significant higher cost of metal compared to other global competitors in other areas worldwide, and therefore higher financial charges and consequent reduction in capacity services, such as delivery times, and more. The market offers very clear signs about this, with a drop in the sale of aluminium products and components by EU companies in the automotive industry, for instance, against an increase in the presence of suppliers from outside the EU.

Q - There are also internal factors of competitiveness, for example the quality and efficiency of the systems, the production and purchase costs of raw materials, the costs of the structure compared to those of competitors, the type of markets each producer chooses, the mix of production, commercial presence in several international markets, and finally an endemic problem in Italy and in Europe: the excessive production capacity of the system.

A - You left out of the system's internal threats as well as many other important issues such as energy costs, oversized taxes of our country, unsustainable red tape, but forget it for country's sake. It is clear that among the factors you mentioned a very important role is played by the strategic decisions of individual entrepreneurs about type of market, type of product, production technologies and systems, I will only comment some of our choices. It is undoubtedly necessary to think about the excessive production capacity of the extrusion system, but mainly on the serious fact that no opportunities are given to the market to regulate itself accordingly. Natural market selection is impossible for us because the extrusion companies, in serious trouble and clearly indefensible, are not allowed to fail. There is this strange attitude of hypocrisy in wanting to keep companies living through various expedients, one expects to save the jobs, whereas what is actually ensured is the impunity of many adventurers responsible only to suck the blood of their businesses, and jobs are jeopardized in healthiest and most deserving companies.

Q - Let's talk about you and your perspectives.

A - In such a depressed extrusion market both in Italy and in Europe, as you pointed out, we are trying to defend ourselves, I think we succeed in

pettine in momenti difficili come quelli di oggi, se non si lasciano morire le aziende che non ce la fanno il mercato seguirà ad andare avanti con queste tare e questi pesi morti.

D - Parliamo un po' di voi e delle prospettive che avete davanti.

R - In un mercato dell'estrusione depresso in Italia ed in Europa, come lei ha fatto rilevare, noi cerchiamo di difenderci, penso che riusciamo ad andare un po' meglio di altri per tutta una serie di fattori oggettivi, come l'accuratezza produttiva che deriva dall'esperienza metallurgica e dai nostri elevati standard produttivi. L'internazionalizzazione è fondamentale, occorre partire da qui e poi costruirci intorno le strategie; noi lavoriamo da sempre per scelta prioritaria su settori di nicchia, l'80% del nostro prodotto è su barre trafilate, siamo tra i tre produttori in Europa e tra i 6 o 7 nel mondo per questo tipo di materiali; il resto della nostra produzione è dedicata ad estrusi speciali per settori esigenti ed sofisticati, come i profili calibrati per la pneumatica, i dissipatori di calore di sagome complesse, i profili con disegni studiati su misura insieme all'utilizzatore finale. Infine, noi esportiamo per tradizione in tutto il mondo oltre il 70% del nostro prodotto, il restante 30% che destiniamo al mercato italiano va ad aziende che a loro volta esportano la maggior parte del loro manufatti, quindi in sostanza il nostro prodotto va per oltre l'80% ai mercati esteri.

D - Concludiamo con le parole magiche che tutti adoperano, la ricerca e l'innovazione. Cosa fate al riguardo in Eural?

R - È presto detto, nella ricerca del nuovo siamo in prima linea da sempre, per individuare nuovi mercati, nuove applicazioni, nuove tecnologie produttive; ci siamo impegnati molto ad esempio anche nel terreno, difficile per un'azienda di medie dimensioni, della ricerca di nuove leghe, quando si è reso necessario, ad esempio nel caso delle leghe per barre a ridotto contenuto di piombo che abbiamo dovuto mettere a punto per soddisfare le nuove normative introdotte sui mercati più evoluti. Siamo quindi attrezzati e pronti a seguire strade nuove, lo facciamo però con precisi progetti industriali e sono convinto che l'azione fondamentale che deve fare un'azienda di trasformazione come la nostra sia quella di lavorare capillarmente con i nostri clienti, gli utilizzatori finali, per sviluppare nuovi impieghi competitivi delle leghe di alluminio esistenti in sostituzione degli altri materiali più tradizionali, come l'acciaio nelle applicazioni strutturali, il rame nelle applicazioni elettriche, il legno in edilizia e così via.

doing a bit better than others by virtue of a number of objective factors, such as the productive accuracy which derives from our metallurgical experience and our high production standards. Internationalization is essential, we must start from here and then build strategies around; we have always been working as our first choice on niche sectors, 80% of our products are of aluminium alloys extruded and drawn bars, and we are one of the three main producers in Europe and among the 6 or 7 in the world for this type of materials; the rest of our production is dedicated to special extrusions for high value and sophisticated sectors, such as calibrated profiles for pneumatics, heat sinks of complex shapes, profiles with tailor-made drawings conceived together with the end user. Finally, we traditionally export worldwide over 70% of our products; the remaining 30% is bound to the Italian market and goes to companies that in turn export most of their products, so essentially our extrusions go for more than 80% to international markets.

Q - Let us conclude with the magic words that all endeavor: research and innovation. What do you do about this in Eural?

A - Simply put, we are always at the forefront in the search for something new, new markets, new applications, new production technologies; we have worked very hard, which is difficult for medium-sized companies, in the field of research for new alloys when it was necessary; for example, in the case of hard alloys with low lead content we had to improve in order to meet the new regulations introduced on more developed markets. Therefore we are equipped and ready to follow new paths, we do this, however, with specific industrial projects, and I believe that the key actions of a processing company like ours must take is to work widely with our customers and end users, to develop new competitive uses of existing aluminium alloys to replace more traditional materials, such as steel in structural applications, copper in electrical applications, wood in building and so on.

