



SENTIERI SULL'ACQUA

QUARANT'ANNI DI ATTIVITÀ, CIRCA 150
INSTALLAZIONI OGNI ANNO, OVUNQUE VI SIA
ACQUA, UNITE A CAPACITÀ TECNICHE E FLESSIBILITÀ
PROGETTUALE. SONO I PUNTI DI FORZA DI INGEMAR,
AZIENDA LEADER NEL SETTORE DI STRUTTURE
GALLEGGIANTE PER MARINA E NON SOLO

di Marta Gasparini (marta.gasparini@edisport.it)

Sea City in Kuwait,
un'opera ciclopica per
la quale sono già stati
realizzati tre dei quattro
marina previsti e 85
km di canali che hanno
portato il mare fino
a 10 km nel deserto.
Il contributo di Ingemar
assicurerà oltre 2.500
ormeggi su 33 km di
pontili galleggianti.

Quarant'anni sulla cresta dell'onda (è proprio il caso di dirlo) e a capo di Ingemar non hanno conferito a Lorenzo Isalberti nessuna versione a effetto di sé, nessun repertorio consumato malgrado i successi che la sua azienda, fondata nel 1979, continua a macinare. L'ingegnere, come lo chiamano nel suo ufficio di Milano, è misurato, elegante, concreto, in sintesi molto molto milanese. E mentre ci racconta la sua storia «*Ingemar - ci tiene a puntualizzare - non è un nome nordico come spesso mi è capitato di sentire, ma è l'acronimo di Ingegneria Marittima*», il suo sguardo è riflessivo, ma attento come se un vento pieno di emozioni e ricordi soffiasse costantemente in lui. Oggi il Gruppo Ingemar, con unità produttive in provincia di Treviso e sede a Milano, costruisce e mette in opera in Italia e all'estero pontili e frangionda galleggianti, banchine fisse e terminali per la distribuzione dei servizi ed è fra le poche aziende del settore con una propria autonomia di produzione e attività di ricerca e sviluppo all'interno dell'azienda «*Ci stupisce ancora - racconta - che strutture di ferro e cemento, pesantissime sulla terra, possano galleggiare con eleganza e leggerezza*».



Quest'anno festeggiate un importante traguardo. Ci racconta Ingemar?

«Ingemar nasce da una mia idea nel 1979. Avevo 29 anni e dopo un passaggio in Walcon (società inglese specializzata in pontili galleggianti e realizzazione di porti turistici n.d.r.), ho deciso di mettere a frutto i miei studi ed esperienze. Prima ancora avevo collaborato per una grossa impresa italiana (Val d'Adige Prefabbricati) nel settore della prefabbricazione, un'esperienza che mi ha consentito di definire nuove soluzioni e di assemblaggio dei manufatti. In più avevo voglia di diventare imprenditore (un peccato di gioventù...), così andando in giro in barca mi sono reso conto che potevo mettere insieme competenze e voglia di fare. All'inizio ci siamo occupati di progettazione appaltando a terzi la costruzione dei manufatti e solo nel 1987 è iniziata per gradi la produzione in provincia di Treviso».

Perché una sede lontana dal mare?

«Per casualità e ragionamento: avevo dei consolidati e ottimi rapporti di lavoro con alcuni fornitori e tecnici specializzati del posto, che mi hanno dato la possibilità di

essere subito operativo. A quei tempi Milano viveva una tensione sindacale più forte rispetto a Treviso, un zona rurale che si era lentamente trasformata in imprenditoriale e dove si lavorava bene. Così abbiamo deciso di riunire le nostre attività tecniche, commerciali e di produzione in un nuovo stabilimento a Casale sul Sile, studiato a misura delle nostre esigenze».

È stato facile trovare figure professionali?

«Ho avuto la fortuna di avere al mio fianco un gruppo di ottimi responsabili con i quali lavoro ancora oggi felicemente. La difficoltà è stata ed è il reperimento di nuove personalità perché un'azienda come Ingemar richiede caratteristiche di flessibilità e di adattamento a situazioni sempre mutevoli e come dicono in Veneto «*bisogna saper essere un po' servi e un po' padroni*». Abbiamo quindi deciso di formare nuovi ingegneri, perché oltre alla preparazione tecnica è essenziale aver voglia di imparare e tanta passione».

Ci parla dell'unità in Veneto?

«Lo stabilimento si trova a Casale sul Sile in provincia di Treviso e si sviluppa su circa 2.000 mq divisi in due settori: nel primo lavoriamo gli elementi in calcestruzzo più piccoli, ossia i galleggianti e nel secondo gli assemblaggi delle carpenterie: le strutture in acciaio e in alluminio montati con il legno che servono da strutture portanti dei pontili. All'esterno abbiamo dei casseri per il getto degli elementi di maggiori dimensioni. In tutto sono circa 7.000 mq di area «*tagliati su misura*» per i nostri manufatti. Al momento abbiamo temporaneamente delocalizzato a La Spezia la produzione degli elementi più voluminosi, per intenderci pezzi da 20 metri per 10 di larghezza e 2,40 di profondità e un peso complessivo di 185 ton cadauno».

Come si è evoluto il vostro prodotto?

«È composto da manufatti semplici, ma con grandi vantaggi legati a funzionalità, robustezza e affidabilità, sicuri come le opere fisse, ma più economici, per non parlare dei tempi di esecuzione, facili da installare e spostare. Qualità che in un Paese, come il nostro, caratterizzato da forti «*attenzioni*» sotto il profilo «*amministrativo*» e ambientale, proporre elementi flessibili tranquillizza sempre. Il nostro impegno è stato di dare un valore aggiunto sotto il profilo funzionale e di immagine (gli impianti in calcestruzzo hanno il pregio di

sembrare dei pontili fissi) e renderli, in termini di prestazioni e durata, più interessanti rispetto ai tradizionali fissi. I marina sono luoghi soggetti a cambiamenti legati anche alle tendenze del mercato e se pensiamo, ad esempio, allo sviluppo dei megayacht di questi ultimi anni, ci siamo ritrovati con porti non adatti a ospitare imbarcazioni di taglie così importanti. Ecco allora che l'installazione di strutture galleggianti si adatta a qualsiasi trasformazione del porto».

Vi siete quindi limitati a lavorare nel confine dei porti?

«No, l'espansione dell'attività è andata oltre agli spazi protetti, progettiamo elementi come frangionda galleggianti a protezione del moto ondoso, ponti, attraversamenti, stazioni di pompaggio per i laghi, per lo sport, impianti per la vela e il canottaggio come per le Olimpiadi di Atene del 2004. La costruzione in serie non è mai stata nelle nostre corde. Le capacità tecniche e la flessibilità progettuale di Ingemar ci hanno, infatti, permesso di affrontare la realizzazione di strutture speciali nel campo dei servizi, dei trasporti e dell'industria con una diversificazione degli interventi per esigenze specifiche di grandi gruppi industriali ed enti pubblici come Enel, Edison, Pirelli Cavi, Agip Petroli, C.N.R., e per la Marina Militare Italiana e le forze navali di altri Paesi».

Il punto forte di Ingemar rispetto ai suoi competitor?

«Offriamo un prodotto al 100% «*made in Ingemar*» studiandolo, progettandolo e realizzandolo al nostro interno. Siamo noi gli unici garanti della qualità del lavoro».

Chi sono i vostri clienti finali?

«Amministrazioni pubbliche, imprese private, hotel, circoli nautici, porti etc. La produzione di serie si articola su una vasta gamma di pontili e frangionda galleggianti, banchine fisse e terminali per la distribuzione dei servizi. Il coinvolgimento della società varia dalla semplice fornitura delle strutture galleggianti alla realizzazione chiavi in mano nel caso di interventi di dimensioni e complessità più rilevanti».

La stessa prassi succede all'estero?

«Lo scenario è diverso. Abbiamo iniziato trenta anni fa con un lavoro a Malta e da lì ci siamo espansi all'estero forti della qualità e dell'ottima reputazione del nostro gruppo e dei nostri prodotti».

Mai deciso di delocalizzare?

«I nostri prodotti hanno costi e limitazioni di trasporto rilevanti, quindi è comprensibile che altri concorrenti abbiano deciso di spostarsi. Noi abbiamo preferito rimanere in Italia per una questione di prudenza: essendo dei manufatti in cui la componen-

te artigianale è altissima il controllo deve essere molto attento per assicurare la massima qualità. Lo scorso anno Ingemar ha firmato un accordo esclusivo di licencing con Overseas AST LLC (gruppo specializzato in infrastrutture marittime, civili e industriali), per la produzione e distribuzione in esclusiva negli Emirati Arabi e riguarda la produzione Ingemar d'alta gamma».

Quanto pesa l'estero nell'attività?

«Negli ultimi anni molto. La percentuale è andata via via crescendo, con picchi che hanno superato anche il 70 per cento del fatturato, ma anche per un motivo fisiologico. L'Europa e il Mediterraneo sono mercati quasi saturi in quanto lo sviluppo portuale è molto avanti e quindi dobbiamo guardare a paesi in espansione ad esempio al Medio Oriente: Irak, Kuwait, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti dove non si può immaginare un investimento immobiliare senza il suo marina. Magari rimangono vuoti, ma fa parte del modello di offerta».

Possiamo parlare di made in Italy anche per Ingemar?

«Sì anche se penso che il concetto di made in Italy, sempre più apprezzato all'estero, non sia solo legato a qualità, design e bellezza, ma anche a un tipo di approccio aziendale fatto di savoir faire, stile, flessibilità, di metterci la faccia e anche di simpatia».

Come vi posizionate a livello prezzi rispetto ai vostri concorrenti?

«Il prezzo lo fa il mercato. La filosofia Ingemar si basa sui tre capisaldi: prodotto, servizio e prezzo. Quest'ultimo è meno influente sul costo totale dell'opera. Un esempio per capire meglio: su uno stanziamento di circa 150 milioni di euro per la realizzazione in Liguria del Marina di Loano, il nostro intervento «*chiavi in mano*» per le strutture a mare ha inciso per una percentuale prossima al 3 per cento».

Lavori in corso?

«In Giordania abbiamo consegnato dei lavori per una nuova città nel deserto ai confini con Israele, dotata di tre lagune, spiagge e un marina. Il progetto si sviluppa su diversi livelli dove sono stati scavati, alla massima quota, laghi e cascate, l'acqua è portata dal mare a 1800 metri di altitudine. Un altro progetto molto interessante è alle isole Farasan in Arabia Saudita, atolli sconosciuti, mozzafiato, che potrebbero avere un interessante sviluppo turistico. In Italia siamo impegnati a Lignano dove sarà consegnato a breve il primo porto destinato a case galleggianti fisse».

Siete soci di Ucina. La sua opinione sulla difficile situazione associativa?

«Spesso mi sono chiesto se avesse una logica



Sopra, Capo d'Orlando in provincia di Messina. Ingemar ha fornito 280 m di pontili galleggianti in cemento armato (foto Gianfranco Guccione). Al centro, strutture heavy-duty per lo sviluppo di una moderna rete costiera governativa in Arabia Saudita. Sotto, a Tivat in Montenegro, in una base navale austro-ungarica, costruita nel Novecento per i sommergibili, la società ha installato frangionda galleggianti, moli galleggianti per superyacht, sistemi di ancoraggio e ormeggio. www.ingemar.it

far parte di un'associazione di categoria in cui confluiscono «*anime*» eterogenee. È difficile pensare che gli interessi siano sempre gli stessi, così come le capacità imprenditoriali. La nautica è un'industria giovane, altre associazioni hanno una lunga tradizione e questa «*immaturità*» a volte si nota».

Auspica un ritorno a un dialogo?

«È importantissimo che si arrivi a un confronto anche a costo di qualche sacrificio da entrambe le parti. La scissione di Ucina e Nautica Italiana ci ha resi più fragili davanti al mondo intero».

Cosa chiederebbe al Governo?

«Di non sollecitare gli istinti peggiori degli italiani e pensare che, per la prima volta nella storia dell'Italia repubblicana, alcuni esponenti dell'imprenditoria sono scesi in piazza a fianco dei sindacati. È un segnale su cui riflettere».