

# Permasteelisa, cambio al vertice nuovo ad per consolidare la crescita

DOPO DIECI ANNI IN CUI IL BUSINESS DELL'AZIENDA TREVIGIANA CONTROLLATA DALLA NIPPONICA LIXIL È CRESCIUTO FINO AGLI 1,5 MILIARDI DI OGGI, LASCIA NICOLA GRECO E ARRIVA RICCARDO MOLLO, UNA CARRIERA IN TECHNIP E POI COME DG IN AUTOSTRADE

Gloria Riva

Milano

Cambio al vertice della trevigiana Permasteelisa. Riccardo Mollo succede a Nicola Greco, che lascia la poltrona di ad dopo 10 anni. La società è il leader mondiale nella realizzazione delle facciate continue dei grattacieli ed è fra le venti principali società metalmeccaniche d'Italia. Lo scorso 17 febbraio il cda, presieduto dal banchiere Davide Croff, ha eletto all'unanimità il nuovo amministratore, Riccardo Mollo, che assume la guida del colosso di Vittorio Veneto: 1,5 miliardi di fatturato, presente in 30 paesi attraverso un network di 50 aziende.

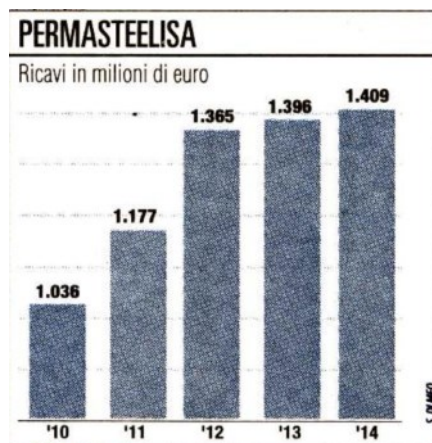
Mollo, 57 anni, una laurea in ingegneria meccanica e ufficiale della Marina Militare Italiana, ha cominciato la sua carriera nel project management di impianti industriali oil&gas in Iran, Cina, Usa, Taiwan, Svezia. È stato prima direttore di Technip in Brasile, uno dei principali engineering contractor, costruendo la più grande piattaforma al mondo per estrazione in acque profonde, e poi direttore generale di Autostrade per l'Italia. A inizio 2015 è passato a Permasteelisa come Chief Operating Officer e ora ne assume la guida. Una scelta di continuità, perché è stato proprio Greco a indicare Mollo come suo successore, per portare avanti il lavoro culminato nello sfiorare il miliardo e

mezzo di fatturato, quasi un terzo in più rispetto a quando ne aveva preso le redini nel 2006. Greco è riuscito a centrare tutti gli obiettivi nonostante la crisi del settore delle costruzioni. Il segreto? «La nostra capacità è intuire con mesi d'anticipo quale direzione prenderà il mercato e acquisire, per primi - spiega Riccardo Mollo - le commesse nei luoghi in espansione. Fino a tre anni fa eravamo proiettati su Asia e Medio Oriente, da un paio d'anni siamo in Nord America ed Europa e crediamo che questi due mercati resteranno stabili per i prossimi tre anni perché i capitali in cerca di porti sicuri insisteranno sul metro quadro di lusso: New York, Miami, e Londra. Abbiamo realizzato recentemente il palazzo One57 a New York, dove c'è l'attico più costoso al mondo: 100mila dollari al metro quadro». Permasteelisa riesce a muoversi agilmente grazie a una rete molto diffusa, come spiega Mollo, che ha ricevuto carta bianca dall'azionista, Yoshiaki Fujimori, numero uno della multinazionale nipponica di prodotti per la casa Lixil, con un volume d'affari da 13 miliardi di euro. Permasteelisa, acquisita quasi cinque anni fa, per i giapponesi è la divisione più prestigiosa e punta a farla crescere del 5% l'anno. «Nel gruppo, Permasteelisa è l'unica realtà di progettazione, mentre tutte le altre società si occupano di prodotto. Noi ci interfacciamo con le archistar e concretizziamo i loro progetti», continua Mollo che, pur non potendo ancora diffondere i dati del bilancio 2015, dice che il business sta correndo bene e i volumi sono in discreta crescita, confermando il trend degli ultimi anni, anche la redditività (che lo scorso anno era aumentata del 3,5%) ricalca le attese e il portafoglio ordini consente una visibilità di oltre un anno e mezzo.

L'80% del fatturato è dato dalla

progettazione, produzione e installazione di involucri architettonici, le facciate continue, dette curtain wall, dei grattacieli più alti del mondo. Nella sola New York ne ha realizzate 170 e altre 210 a Londra. Sono loro ad aver cambiato lo skyline di Tokyo, Londra, Shanghai e Hong Kong. «Non siamo solo una società d'ingegneria, ma anche di produzione perché attraverso le nostre 14 fabbriche realizziamo e assembliamo le facciate d'alluminio, vetro e acciaio», continua il nuovo ceo, a capo di una società da 7 mila dipendenti, di cui mille in Italia, che lavorano nell'head quartier di Vittorio Veneto e nella vicina fabbrica che da sola vale 200 milioni di fatturato. «Non abbiamo un vero concorrente perché quello che più si avvicina a noi non arriva a due terzi della nostra capacità produttiva», dice il manager. Il restante 20% del business (che nelle previsioni del manager aumenterà di un altro 10%) proviene dalla progettazione e realizzazione di sistemi d'interni, come terminal aeroportuali, negozi, complessi residenziali di lusso, alberghi, spazi comuni e musei, spesso firmati dai big dell'architettura. Nel futuro ci sarà un grande ritorno all'italianità: «Restiamo qui perché la nostra ambizione è crescere ulteriormente, e possiamo farlo estendendo su tutto il gruppo la cultura italiana di project management. L'Italia possiede la leadership dei sistemi complessi e qui abbiamo laboratori di ricerca e sviluppo unici. Inoltre, è nostra intenzione far crescere talenti italiani (ma non solo) e siamo in grado di offrire ai giovani un percorso di carriera internazionale, attraverso due master di secondo livello interni all'azienda».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





A destra,  
il nuovo ad della  
Permasteelisa  
**Riccardo Mollo**

