



PIANO D'IMPRESA, aggiornamento marzo 2021

ASSETTO SOCIETARIO

Profilo d'impresa:

La Gennaro Srl nasce nel porto di Genova nel 1933 ma solamente nel 1985 la società viene acquisita dalla famiglia Barbera. Ad aprile 2014 la società viene trasformata da Sas in Srl ed assume l'attuale struttura direttiva composta da un Consiglio di Amministrazione così composto: Presidente Barbera Giuseppe; Consiglieri Barbera Rosario, Rizzitano Antonina, Barbera Stefania.

Il capitale è detenuto per il 98% dalla SITEC Srl, società della famiglia Barbera, il cui Amministratore Unico è Barbera Giuseppe e per il restante 2% direttamente dal Sig. Barbera Rosario.

<u>Capitale sociale al 31/12/2019:</u>	Euro	48.000,00
--	------	-----------

<u>Valore della produzione 2019:</u>	Euro	16.022.235,00
--------------------------------------	------	---------------

<u>Fatturato medio ultimo triennio:</u>	Euro	15.467.419,00
---	------	---------------

<u>Numero dipendenti al 31/12/2019:</u>	51
---	----

Come già previsto dal piano d'impresa di febbraio 2009 le attività delle società R.G.S. Srl e Naval System Srl sono state assorbite dalla Gennaro Srl.

TIPOLOGIA DI ATTIVITA' SVOLTA

La Gennaro Srl è titolare della licenza d'impresa "B" per il porto di Genova. Il core business è la riparazione navale elettromeccanica, ma essendo un'attività piuttosto ampia l'azienda si è sviluppata in reparti specializzati:

- **Officina Elettrica** per la manutenzione ed il ripristino di tutte le apparecchiature elettriche, i motori e gli alternatori, i quadri di potenza e controllo;
- **Officina Meccanica** per il ricondizionamento di tutti i particolari meccanici, anche di grosse dimensioni;
- **Salderia** per tutte le possibili forme di saldatura in supporto all'officina meccanica;
- **Energia** per l'allestimento e la manutenzione di generatori di corrente containerizzati dedicati per l'uso navale;
- **Galvanica** per l'esecuzione di riporti elettrolitici su particolari meccanici in supporto all'officina meccanica (inizialmente tramite la consociata R.G.S. Srl, poi assorbita);
- **Automazione Navale** per completare l'offerta dell'officina elettrica verso l'elettronica di bordo (inizialmente tramite la consociata Naval Systems Srl e poi direttamente);

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Prospettive di sviluppo del mercato internazionale e locale:

Purtroppo quanto dettagliato su questo punto nel piano d'impresa di febbraio 2009 non è più di attualità.

La vivacità che all'epoca caratterizzava il mercato della riparazione navale ha subito una crisi gravissima negli anni successivi. Il crollo dei noli, l'innalzamento dei costi del bunker ed i volumi di traffico drasticamente ridotti hanno messo in grave difficoltà gli armatori e di conseguenza le aziende della riparazione navale.

Tutte le aziende si sono fortemente ridimensionate, moltissime non esistono neppure più.

A questa crisi generalizzata si è aggiunta anche una discutibile politica locale che ha di fatto bloccato qualsiasi progetto od ipotesi di sviluppo (per esempio, la mancata costruzione del sesto bacino di Genova, il non completamento delle infrastrutture anche già avviate, come i Moduli di Levante, lo stallo nella ristrutturazione di impianti vitali come quelli dei Bacini di Carenaggio, il mancato ampliamento delle aree destinate a banchina in zona riparazione navale, la non ricollocazione dei circoli nautici per permettere l'allestimento di nuove banchine, ecc.).

Dopo svariati anni di grande difficoltà abbiamo assistito ad un assestamento della situazione ed ora, finalmente, anche a qualche sporadica notizia di leggero incremento non tanto per i traffici (cosa a cui siamo interessati solo di riflesso) quanto alle attività di manutenzione e riparazione.

La crisi pandemica mondiale iniziata nel febbraio 2020 ha alterato ogni equilibrio e rallentato ogni attività. Oggi, a marzo 2021, possiamo finalmente ritenere che, grazie alla diffusa disponibilità di vaccini, entro qualche mese le attività dovrebbero riprendere via via il normale andamento e quindi l'ultimo anno e mezzo sarà ricordato solo come una parentesi negativa di un periodo positivo più lungo.

Anche la nostra Società, pur nel mantenimento della redditività, ha attraversato l'ultimo decennio con non poche ansie, ma possiamo vantarci di non aver licenziato nessuno e di non aver usufruito di neppure un'ora di ammortizzatori sociali anche se abbiamo dovuto parzialmente rivedere i servizi e prodotti offerti (stante l'impossibilità di procedere con il piano d'impresa a suo tempo presentato) e registrare una contrazione delle vendite complessive.

Cenni su assetto e livello di concorrenza.

Le nostre attività proprio perché sono varie, ma comunque specializzate, soffrono in modo diverso la concorrenza. Nel dettaglio possiamo dire:

Officina Elettrica: esiste più di un concorrente sia nell'ambito portuale sia nell'hinterland genovese, ma la professionalità e la competenza maturata in 85 anni di attività ci consentono di essere sempre protagonisti della riparazione elettrica a Genova e non solo.

Officina Meccanica: qui la concorrenza è forte ed agguerrita (anche se meno numerosa) ma pochi possono vantare un ventaglio di competenza, professionalità ed esperienza come le nostre; infatti disponiamo di numerose macchine utensili di precisione, di sistemi di diagnosi anche Laser, licenze per la riparazione Metalock, Castolin, ecc. Attualmente le uniche officine che, nella nostra area, possono vantare competenze simili sono il cantiere Mariotti ed il cantiere San Giorgio del Porto.

Salderia: nessuno nel porto di Genova dispone di tutte le attrezzature e le competenze disponibili presso il reparto di saldatura. Solamente la società Ivaldi & Generale, negli anni di suo massimo splendore, ma oggi cessata, poteva apparire come una significativa concorrente. Quindi, al momento attuale il *competitor* più prossimo si trova a La Spezia.

Galvanica: è un reparto specializzato in cromatura dura industriale di pistoni navali e particolari meccanici. Un solo concorrente è presente nel territorio italiano (a Trieste) ed un altro in Svizzera. E' per questo che possiamo vantare una clientela selezionata, fedele nonché prestigiosa.

Automazione: si tratta dell'attività aziendale che ha subito in maniera più evidente la crisi del settore. Ancora oggi, comunque, manteniamo il *Know-how* acquisito in decenni di attività e la forza di offrire un'assistenza completa anche delle attività elettromeccaniche.

Energia: siamo partner del più grande gruppo al mondo per il noleggio dell'energia (www.aggreko.com), ma contemporaneamente abbiamo una nostra linea di produzione per macchine destinate al mondo navale. L'aver ottenuto nel mese di marzo 2008 la prima certificazione al mondo con un registro navale (Germanischer Lloyd) per un Powerpack destinato anche all'impiego navale ci permette di vantare un primato tecnologico importante. Purtroppo il mancato trasferimento delle attività nei Moduli di Levante con conseguente avvio della produzione di Powerpack nella cd Unità 13 (vedasi piano d'impresa del 10.02.2009) ci ha impedito di sfruttare in maniera adeguata questo business e solo grazie all'accordo di collaborazione firmato con una primaria azienda italiana del settore (non genovese, purtroppo!) possiamo offrire, ma indirettamente, una potenza costruttiva di decine di unità all'anno ed un livello di assistenza di assoluto livello.

CLIENTI

Principali Clienti:

Mediterranean Shipping Company SA
Ignazio Messina
Tirrenia Spa
Grandi Navi Veloci Spa
Ilva Servizi Marittimi
Ilva Spa
LIPITALIA 2000 Spa
Vships shipmanagement
Hanyuan (COSCO)
Lloyd Sardegna di navigazione
Caronte Tourist
Sarda Bunker Spa
Ansaldo Energia
San Giorgio del Porto
Zincap

Costa Crociere
Moby Spa
Marcegaglia Spa
Synergas
Navigazione Montanari
MSC Cruises
Bergen Engines
Ente Bacini di Genova
Corsica Ferries
Pullmantur Cruises
Blueferries
Delcomar Srl
Amico & Co
T. Mariotti

PIANO STRATEGICO

Strategia ed obiettivi:

Quanto scritto nel febbraio 2009 risulta sempre più attuale ed oggi, a distanza di oltre dieci anni da allora, possiamo solo confrontarci con un mercato ancora più difficile e competitivo che pretende la massima organizzazione, un'ottima qualità, costi più bassi, risposte pronte ed efficienti.

Tutto questo mal si concilia con la struttura attuale della nostra società che risulta sempre più frammentata e fragile dal punto di vista logistico/produttivo.

Inoltre, per permettere di procedere con la costruzione dei Moduli di Levante o altre opere di pubblico interesse (p.e. Centrale di Distribuzione ENEL presso il varco di Levante) la nostra società ha rilasciato numerose ed importanti aree che oggi, ancor più di ieri, sarebbero fondamentali per una corretta gestione dei materiali gestiti in conto lavorazione.

Basti ricordare, a titolo di esempio, come da gennaio 2015 ad oggi abbiamo movimentato, oltre i normali sbarchi ed imbarchi ormai di routine, oltre 140 container di materiali! Senza disporre di adeguati piazzali e/o stabilimenti per il

deposito risulta incredibile pure a noi stessi come si sia arrivati a tali valori. I nostri clienti però non mancano di rimarcare come le nostre strutture siano inadeguate a gestire una tale mole di materiali ed hanno più volte minacciato di sospendere l'attività se non provvederemo con urgenza a sviluppare una gestione più curata, efficiente e meno approssimativa in termini di spazi e loro collegamento funzionale.

Azioni, tempistica e modalità realizzative.

Nel dettaglio, crediamo che la ns attività debba avere come obiettivo di medio termine:

- Creazione di un nuovo stabilimento che includa: uffici e spogliatoi operai, officina elettrica, laboratorio di elettronica, officina meccanica, salderia, cromatura, magazzino, deposito materiale in c/to lavoro, area scoperta di servizio.
- Potenziare l'officina meccanica con macchine utensili in grado di lavorare con affidabilità e sicurezza i particolari più impegnativi in peso e dimensioni (p.e. eliche, basamenti motori, alberi portelica, cuscinetti, parti motori, ecc.).
- Adeguare l'officina elettrica secondo le nuove richieste del mercato ed in particolare installando
 - una nuova vasca di impregnazione di dimensioni quasi doppie rispetto all'attuale,
 - un forno di capacità congrue alla vasca di impregnazione,
 - un banco prova moderno ed affidabile completo di piano Stolle.
- Creare un corretto magazzino merci proprie e migliorarne la gestione.
- Incrementare il numero di vasche di cromatura (attualmente 3) e le loro dimensioni: tutti i ns. clienti (ILVA, Marcegaglia in primis) hanno infatti prospettive di ampliamento del "cromato" mentre noi siamo già al limite come produzione, handling di movimentazione e spazi di interscambio merce.
- Avviare un piano di ricerca e sviluppo per nuove tecnologie di rivestimento che possano nel medio tempo superare l'utilizzo dell'anidride cromica nei processi di rivestimento metalli a scopo funzionale.
- Migliorare l'accessibilità dei locali di cromatura perché oggi la circolazione con l'autotreno in Via Molo Giano e la manovra d'ingresso nello stabilimento rappresenta un problema giornaliero con gravi ripercussioni sulla circolazione nella zona dei Bacini di Carenaggio.
- Ottimizzare le aree lavoro ed i flussi operativi separando il più possibile l'attività logistica (ricevimento materiali c/to lavoro, primo controllo, imballaggio finale e deposito materiali finiti), ~~nelle~~ nel compendio e pertinenze di Via Molo Cagni, dall'area strettamente operativa e destinata alle lavorazioni, che la scrivente conta di concentrare sui Capannoni Modulari di Levante (e sulle Unità 8 e 13, almeno al momento e fino a organica e compatibile riallocazione delle stesse in altri siti nei termini e alle condizioni dell'istanza alla quale il presente piano di impresa accede).
- Realizzare in Via Molo Cagni un deposito doganale fisicamente separato dalle attività operative concentrate nei Moduli di Levante (e nelle Unità 8 e 13, almeno al momento e fino a organica e compatibile riallocazione delle stesse in altri siti nei termini e alle condizioni dell'istanza alla quale il presente piano di impresa accede).
- Recuperare aree operative nei Moduli di Levante a seguito dello spostamento delle attività logistiche in Via Molo Cagni così da permettere una rivisitazione del layout interno dell'officina recuperando nuovi spazi a favore di nuovi macchinari ed attività.
- Puntare su nuove attività e/o mercati anche ricercando alleanze e/o partnership strategiche; crediamo, per esempio, che il mercato dell'energia sia il più promettente anche nel settore navale e stiamo pertanto attivando collaborazioni, pure con società estere, per sopperire all'attuale ns impossibilità di gestire da soli questa attività a causa della risaputa ed ormai cronica mancanza degli spazi necessari.
- Riorganizzare l'attività d'ufficio con l'inserimento di nuove e/o ulteriori figure che possano curare attività specifiche come la sicurezza e la gestione ambientale e completare il processo di certificazione della Qualità Aziendale.

ULTERIORI CLIENTI / ATTIVITA' PREVISTE

La completa riorganizzazione dell'Azienda porterà a migliorare l'efficienza e la produttività di tutti i reparti permettendo di mettere in sicurezza attività che altrimenti risulterebbero a fortissimo rischio (ricordiamo che abbiamo superato le 50 famiglie alle dirette dipendenze, oltre l'indotto!) ed iniziare a preparare un futuro di crescita. Non prevediamo un notevole ampliamento del parco clienti quanto invece un consolidamento degli stessi e solo successivamente un deciso aumento del volume di lavoro in quanto, ad oggi, come già rimarcato, facciamo fatica a soddisfare tutte le richieste.

Relativamente al reparto Energia: è la prima vittima degli incredibili ritardi nell'applicazione del piano industriale del 2009. Il mercato non aspetta, i clienti neppure e noi, per non perdere il business, siamo stati costretti a spostare l'attività, che avremmo potuto sviluppare integralmente in proprio e sul territorio, presso un'altra azienda (al di fuori del territorio genovese!) che ha dimostrato di possedere le risorse e le infrastrutture necessarie.

Non prevediamo di svolgere nuove attività nel breve periodo perché, come abbiamo ampiamente esposto, siamo concentrati nello sviluppare al meglio le attività già in corso in base agli spazi disponibili ed alla loro collocazione logistica.

INVESTIMENTI

Gli investimenti in impianti e macchinari qui previsti a seguito dell'aggiornamento del piano d'impresa riprendono, ampliandoli, quanto già previsto nei precedenti piani d'impresa.

Importante: Le voci in **blu** evidenziano le spese già avviate perché indispensabili per garantire l'attività aziendale e la minima attuazione del piano d'impresa.

➤ Costi per nuovi impianti ed attrezzature

Impianti Comuni

Impianto completo TVCC per 13 camere	€ 2.500,00
Carrello tra reparti	€ 18.000,00
Muletto elettrico per uso interno	€ 44.000,00
Progettazione per implementazione e modifica esecutiva impianti	€ 20.000,00
Progettazione strutturale per basamenti macchine utensili	€ 12.500,00
Impianto di lavaggio	€ 35.000,00
Carroponti DEMAG ex Zunin (3 10T + 3 16 T)	€ 45.000,00
Carroponte DEMAG ex Zunin doppio carrello 10T +10 T	€ 9.000,00
Acquisto vie di corsa carroponti e posa	€ 150.000,00
Manutenzione carroponti Zunin	€ 25.000,00
Modifiche ai carroponti Zunin, ricertificazione e montaggio	€ 80.000,00
Costi di consulenza esterna per riorganizzazione aziendale in preparazione alle certificazioni ISO 9000 e ISO 14000	€ 120.000,00
Ulteriori costi da sostenere per concludere il processo di certificazione	€ 25.000,00
Ripristino automazione cancelli	€ 9.000,00
Costi di allaccio utenza elettrica	€ 17.228,38
Costi di allaccio GAS metano	€ 3.576,00
Costi di allaccio rete telefonica	€ 445,00

Costi di allaccio acqua potabile	€ 3.530,00
Costi di allaccio rete antincendio	€ 4.532,72
Adeguamento centrale termica	€ 10.000,00
Acquisto piattaforma aerea	€ 17.650,00
Completamento cabina elettrica	€ 20.000,00
Noleggio due piattaforme per completamento impianti	€ 4.515,00
Completamento impianto elettrico di distribuzione + rete dati + antincendio + allarme	€ 180.000,00
Impianto di distribuzione aria compressa	€ 22.262,00
Impianto aspirazione fumi salderia	€ 40.000,00
Impianto di aspirazione fumi forni	€ 20.000,00
Impianto di aspirazione vapori lavaggio	€ 25.000,00
Adeguamento e collaudo ascensore	€ 15.000,00
Sostituzione azionamenti elettrici finestre	€ 7.000,00
Sostituzione infissi deteriorati	€ 8.000,00
Manutenzione infissi perimetrali	€ 6.000,00
Pratiche di accatastamento	€ 4.900,00
Realizzazione telaio copertura vasche	€ 35.000,00
Totale Impianti comuni	€ 1.039.639,10

Officina Elettrica

Piano Stolle (acquisto e piazzamento)	€ 25.000,00
Banco prova motori elettrici	€ 25.000,00
Impianto di verniciatura per immersione	€ 30.000,00
Totale Officina Elettrica	€ 80.000,00

Officina Meccanica

Alesatrice PAMA ACC2010 (mod. 2010/12)	€ 174.000,00
Tornio verticale Berthiez (2011)	€ 95.000,00
Tornio verticale Morando LN14 (2013)	€ 132.000,00
Alesatrice UNION KC130 (2014)	€ 269.000,00
Tornio parallelo GEMINIS GT5 1400x12000 (2017)	€ 380.000,00
Revisione completa tornio Poreba con adeguamento elettronico	€ 71.200,00
Tornio parallelo PBR 450x1500 (2013)	€ 45.700,00
Tornio parallelo PBR T450x4000 (2011)	€ 55.000,00
Generatore Lincoln DC655	€ 17.400,00
Tornio parallelo URSUS 225x1500 (2013)	€ 24.000,00
Tornio parallelo CMT 225x1500 (2013)	€ 10.000,00
Tornio parallelo PBR 400x2000 (2013)	€ 70.000,00
Tornio parallelo BOMAC CNC (2013)	€ 125.000,00
Fresatrice Rambaudi KVO (2014)	€ 10.000,00
SALDATRICE FLEXTEC 650 INVERTER	€ 8.500,00
Rettifica Tacchella 1018VA (2014)	€ 15.000,00
Vibrometro N600 (2016)	€ 10.500,00
Saldatrice S8 Pulse Xt (2017)	€ 10.833,00

Alesatrice Lazzati HB130T	€ 410.000,00
AC-Robot-EHLA	€ 587.000,00
Rettifica Orbitale per alberi a gomito	€ 1.500.000,00
Totale Officina Meccanica	€ 4.020.133,00

Ufficio

Hardware mancante per nuove postazioni e/o implementazione	€ 12.000,00
Nuovo server di posta e firewall hardware	€ 5.000,00
Mobili e arredamento	€ 18.000,00
Gestione controllo accessi con software e serrature elettrificate RFID	€ 12.500,00
Software ed hardware per gestione TVCC	€ 12.500,00
Nuovo portale per dipendenti interfacciato con ERP e gestione paghe	€ 20.000,00
Adeguamento ERP ed hardware per industria 4.0	€ 22.500,00
Totale Ufficio	€ 102.500,00

Totale Impianti Comuni	€ 1.039.639,10
Totale officina Elettrica	€ 80.000,00
Totale Officina Meccanica	€ 4.020.133,00
Totale Ufficio	€ 102.500,00
TOTALE NUOVI IMPIANTI ED ATTREZZATURE	€ 5.242.272,10

➤ Costi di ricollocazione/migliorie.

Impianti Comuni	Opere edili per impianto di lavaggio	€ 10.000,00
	Rifacimento cordoli perimetrali	€ 12.000,00
	Adeguamento locali Molo per deposito	€ 45.000,00
	Preparazione deposito doganale	€ 22.000,00
Officina Meccanica	Preparazione basamento Goratu	€ 16.000,00
	Preparazione basamento Pama	€ 16.000,00
	Preparazione basamento Lazzati	€ 22.000,00
	Preparazione basamento Poreba	€ 9.000,00
	MO trasferim macchine utensili (6pp x 25gg)	€ 54.000,00
	MO trasferimento materiali (4ppx15gg)	€ 21.000,00
	MO trasferimenti residui (4pp x 3 gg)	€ 4.500,00
Officina Elettrica	Preparazione basamento bilanciatrice	€ 12.000,00
	MO trasferim macchine (4pp x 10gg)	€ 28.800,00
	MO trasferim magazzino (4 pp x 10gg)	€ 14.400,00
Ufficio	MO trasferim (2pp x 4gg)	€ 2.400,00
	TOTALE COSTI DI RICOLLOCAZIONE	€ 298.100,00

Il totale complessivo del presente piano d'impresa risulta pertanto di Euro 5.540.372,10.

Modalità di finanziamento.

Prevediamo di coprire i costi del piano d'impresa attingendo solo alla liquidità aziendale per quanto riguarda i costi già avviati e quelli di ricollocazione, mentre gli acquisti di macchinari di valore unitario superiore a 150.000,00€ saranno oggetto di specifici finanziamenti.

TARGET OCCUPAZIONALE

La forza lavoro della società Gennaro Srl al 31.12.2019 era pari a 51 dipendenti diretti tenuto conto del pensionamento di alcune unità nel frattempo accorso e della concentrazione in Gennaro delle attività di Naval Systems Srl e RGS Srl.

Al termine del presente piano d'impresa, stimato a fine 2027, l'Azienda prevede di assumere almeno 12 nuovi occupati.

Genova, li 31 marzo 2021

GENNARO Srl

Giuseppe Barbera

(Documento firmato digitalmente)