

Global vision

Can a Company evolve quicker than the market?

INTERVIEW WITH ALBERTO FERRETTI

Alberto Ferretti, CEO of Ferretti International S.r.l., presents the basic strategy at the base of a General Contractor specialized in civil works operating worldwide on EPC projects.

Ferretti International was in Libya at the outbreak of the recent civil war. What has been your experience in this difficult period?

The political climate of that time forced us to temporarily slow down the activities of our sites in the Country; however, we constantly maintained contacts with our local partner, we still have confidence in the Libyan market and, more generally, in the North-African one, considering the enormous potential of this area and its need for large investments in industrial projects and in the infrastructure development.

What's the situation of the Libyan market after the war? Have Italian companies managed to maintain their market positions of the past?

The signals we receive are a clear sign of a rapid resumption of work: in fact, one of our technical team conducted several surveys to restart the activities as soon as possible. We are about to reopen for the completion of projects that are in progress and beginning to develop other opportunities. In addition to the organizational front, the revival of Ferretti International's activities assumes precise contours also on the commercial side: the relationship with our clients has been renewed and it has already honored the financial commitments made.

Despite the events, your company wants to keep its vocation to internationalization?

Certainly! Our strategic commitment continues in the direction of a renewed confidence in the African market: Tunisia and Libya, where we were already settled with permanent seats, and Nigeria, where we recently opened a new branch. We also invested in Central and South American market with the creation of a company in Brazil and Mexico. In these areas, which are

Visione globale

Può una Società evolvere più velocemente del mercato?

Alberto Ferretti, Amministratore delegato di Ferretti International S.r.l., illustra la strategia alla base di un General Contractor specializzato in opere civili che opera su scala mondiale.

Ferretti International era presente in Libia allo scoppio del recente conflitto bellico. Qual è stata la sua esperienza in quel periodo difficile?

Il clima politico di quel periodo ci ha costretti a rallentare temporaneamente le attività dei nostri cantieri nel Paese; tuttavia abbiamo costantemente mantenuto i rapporti con il nostro partner locale e nutriamo sempre fiducia nel mercato libico e, più in generale, nordafricano, considerate le enormi potenzialità e la necessità nel Paese di grandi investimenti in progetti industriali e sviluppo di infrastrutture.

Qual è la situazione del mercato in Libia dopo la guerra? Le imprese italiane sono riuscite a mantenere le posizioni di mercato di un tempo?

I segnali che riceviamo sono un chiaro segno di una rapida ripresa dei lavori: infatti un nostro team di tecnici ha effettuato vari sopralluoghi per riavviare l'attività al più presto. Siamo in procinto di ripartire per ultimare i progetti in progress e sviluppare altre opportunità. Oltre che sul fronte organizzativo, il rilancio delle attività di Ferretti International assume contorni precisi anche sul versante commerciale: i rapporti con i nostri committenti si sono rinnovati ed essi hanno già onorato gli impegni finanziari assunti.

Nonostante quanto accaduto la sua impresa intende mantenere la sua vocazione all'internazionalizzazione?

Certamente! Il nostro impegno strategico prosegue nella direzione di una rinnovata fiducia nel mercato africano: in Libia e Tunisia, dove eravamo già insediati con sedi permanenti, e in Nigeria, dove abbiamo recentemente aperto una nuova società.

.....
I think Africa is a breeding ground for major investments, in which foreign business can favor the structural and organizational strategies for the long term.



Arvedi continuous casting and rolling mill (Cremona, Italy), building site. Civil works design by Cresco
Colata continua e laminatoio Arvedi (Cremona, Italia), cantiere. Progetto delle opere civili a cura di Cresco

experiencing an incredible economic expansion, we are developing projects and our intention is for the long-term.

Which are, in your opinion, the most promising markets?

I think Africa is a breeding ground for major investments, in which foreign business can favor the structural and organizational the long term strategies. The contribution of companies internationally operating, especially those that are proposed as General Contractor, can really be the key. The remarkable economic growth of South America, of Brazil in particular, is a clear sign of the increasingly important position of this market on the world scene. The know-how and the managerial skills are the differentiating components on which companies play the challenge for investing. Another market that we look forward to is Russia: the rewarding aspect is a project management culture which we can approach to for project of significant scale in a territory that, for geographical extent and variety of natural resources, provides many opportunities.

We know that your company is proposing itself as a direct lender for the investments to its customers. Could you better explain this strategy?

Abbiamo investito anche nel mercato del Centro e Sud America con la creazione di una società in Brasile e in Messico: in queste aree, che stanno conoscendo un'incredibile espansione economica, stiamo sviluppando dei progetti e intendiamo ragionare con una strategia a lungo termine.

Quali ritiene siano i mercati più promettenti?

Penso che il continente africano sia terreno fertile per investimenti di grande portata, in cui le attività imprenditoriali straniere possano propendere per strategie strutturali e organizzative di lungo termine. L'apporto di società operanti a livello internazionale, in particolar modo di imprese che si propongono come General Contractor può davvero essere un elemento qualificante. La notevole crescita economica del Sud America, in particolar modo del Brasile, è un chiaro segnale della sempre maggiore importanza rivestita da questo mercato nel panorama mondiale: il know-how e le competenze manageriali sono la componente differenziante su cui si gioca la sfida delle imprese che vi intendono investire. Un altro mercato a cui guardiamo con interesse è la Russia: l'asset premiante è una cultura di project management con cui possiamo approcciarci per progetti di notevole entità in un territorio che, per estensione

We have implemented some of these operations and I see it as an option to be deepened: I am convinced about the importance of offering a financial service an added value and a great potential, and this leads us to continue in this direction.

Ferretti International is recognized as a reference point for action of a certain complexity in the field of industrial construction. How did you create this enviable credibility in the market?

First, let me emphasize that we can count on a great experience that dates back to a century-old family tradition, that began with a focused effort in industrial plants, regarding special foundations, civil works and refractory assembly.

Then, we diversified our offer by acquiring specific skills, also through joint ventures and partnerships, getting to take over the entire chain of the project, from engineering to construction and assembly, integrating the skills according to a logical turn-key and entering new sectors, from infrastructure to buildings. I am sure that the skills in project management are defining elements for our company and I believe these are fundamental to approach the international market.

Of course, is also important to ensure high standards of quality, safety and environmental management, for which we hold certifications: the strict application of the rules is a fundamental

requirement to operate assuring certain performances. The element that constitutes the truly differentiating quid is the ability to develop a value engineering able to combine the requirements relating to the phase of engineering to those of the construction, in order to ensure an excellent commercial proposal that matches to a speed of run, efficient and effective, according to an on-time and on-budget philosophy.

For the success of a project how important do you consider a good engineering support? What was your experience with Cresco?

I believe that the provision of engineering companies that are used to confront with the international market, as Cresco, represent an excellent support for the success of a project by virtue of the fundamental role that covers the design phase. ■

geografica e varietà di risorse naturali, offre molteplici opportunità.

Ci risulta che la sua Società si proponga come finanziatore diretto degli investimenti dei propri Clienti. Ci potrebbe spiegare meglio questa strategia?

Abbiamo attuato alcune operazioni di questo genere e la ritengo un'opzione da approfondire: sono convinto che offrire un'architettura finanziaria sia un importante valore aggiunto di grande potenzialità, e ciò ci spinge a continuare in questa direzione.

Ferretti International è riconosciuta come riferimento per interventi di una certa complessità nel settore delle costruzioni industriali. Come è riuscito a creare questa invidiabile credibilità sul mercato?

Innanzitutto mi preme sottolineare che possiamo contare su una grande esperienza che risale ad una centenaria tradizione familiare, iniziata con un impegno focalizzato negli impianti industriali per quanto concerne fondazioni speciali, opere civili e montag-

gi refrattari. Abbiamo poi diversificato la nostra offerta acquisendo competenze specifiche, anche attraverso joint venture e partnership, arrivando a prendere in carico l'intera filiera del progetto, dall'ingegneria alle costruzioni e ai montaggi, integrando le abilità secondo una logica turn-key e penetrando nuovi settori, dalle infrastrutture ai buildings. Sono convinto che le competenze in project management siano elementi qualificanti per la nostra azienda e ritengo siano fondamentali per approcciare il mercato internazionale in un'ottica di lungo termine. Naturalmente è fondamentale assicurare elevati standard di qualità, sicurezza e gestione ambientale, per i quali siamo in possesso di certificazioni: la severa applicazione delle norme è

un requisito fondamentale per operare garantendo certe performances. L'elemento che costituisce il quid realmente differenziante è la capacità di sviluppare una value engineering in grado di coniugare le esigenze relative alla fase di ingegneria a quelle della costruzione, in modo tale da assicurare un'ottima proposta commerciale che si abbinati a una rapidità di esecuzione, efficiente ed efficace, secondo una filosofia on-time e on-budget.

Per il buon esito di un progetto quanto ritiene sia importante un buon supporto dell'ingegneria? Qual è stata la sua esperienza con Cresco?

Reputo che l'apporto di società di ingegneria che sono solite confrontarsi con il mercato internazionale, come Cresco, rappresenti un ottimo supporto per la buona riuscita di un progetto in virtù del ruolo fondamentale che riveste la fase di progettazione. □

I believe that the provision of engineering companies that are used to confront with the international market, as Cresco, represent an excellent support for the success of a project by virtue of the fundamental role that covers the design phase