

## Come Luigi Rapullino ha trasformato Sideralba in un gruppo siderurgico internazionale

2026-04-10 11:30:50 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2026/04/10/come-luigi-rapullino-ha-trasformato-sideralba-in-un-gruppo-siderurgico-internazionale/>

Da piccolo stabilimento nella periferia di Napoli a gruppo siderurgico con presenza in tutta Europa: **Sideralba** racconta la storia di un'azienda familiare che ha saputo trasformarsi in un player industriale di rilievo internazionale. Con oltre 600 dipendenti e una produzione integrata tra Italia e Tunisia, l'azienda guidata da **Luigi Rapullino** affronta le sfide di un settore che si confronta con le difficoltà dell'approvvigionamento globale, le tensioni geopolitiche e le nuove regole europee sulla sostenibilità e le emissioni di CO<sub>2</sub>. Ne abbiamo parlato con il ceo Luigi Rapullino. **Sideralba nasce come azienda familiare alla periferia di Napoli. Quanto hanno inciso i valori familiari sulla cultura aziendale e sulle scelte strategiche?** Tantissimo. La nostra azienda ha compiuto 32 anni e fin dall'inizio i principi guida erano chiari: disciplina, attenzione al lavoro, visione di lungo periodo. Questi valori ci hanno permesso di tracciare linee guida precise per gli investimenti e la crescita. La nostra forza è stata trasformare un'impresa familiare in una struttura industriale complessa, mantenendo però quell'impronta "del fare" tipica delle aziende familiari. Anche oggi, con oltre 600 persone e ulteriori assunzioni previste, manteniamo la velocità decisionale e il senso di responsabilità che solo una cultura familiare sa dare. **Crescita industriale e cultura familiare possono coesistere in un contesto così complesso?** Assolutamente sì. Abbiamo imparato a delegare e a strutturare processi industriali solidi senza perdere la capacità di prendere decisioni rapide. Crescere significa anche sapersi adattare a un mondo che cambia velocemente: non possiamo controllare i grandi eventi globali, ma possiamo prepararci ad affrontarli con agilità. La nostra esperienza post-Covid ne è un esempio: ogni due anni il mondo sembra diverso, e la capacità di reagire è fondamentale. **Possiamo avere qualche dato di crescita recente?** Il 2025 si chiuderà con un fatturato di 250 milioni di euro, e il 2026 ha un budget di 300 milioni, un incremento del 20%. Non è solo volume: l'Ebitda cresce da 16 milioni a 25 milioni. Abbiamo pianificato una crescita costante del 20% fino al 2029, grazie a investimenti in automazione, digitalizzazione e capacità produttiva. **Parliamo allora dei mercati internazionali e della geopolitica. Quali sfide avete incontrato?** Il settore siderurgico oggi è una corsa a ostacoli. Fino a pochi anni fa, la globalizzazione ci permetteva di approvvigionarci ovunque, dalla Cina al Brasile, senza grandi restrizioni. Oggi invece ci confrontiamo con protezionismo, dazi e politiche di salvaguardia. L'Europa tende a favorire i produttori locali, e questo riduce la nostra competitività internazionale. Progetti che una volta erano semplici, come il grande impianto fotovoltaico a Salvador de Bahia, oggi sarebbero complicati per le regole europee sul commercio e la concorrenza. **La Tunisia è stata un passo strategico importante. Ci racconta come?** Nel 2017 abbiamo fatto un investimento rilevante negli impianti del Gruppo Ilva e di Tunisacier. Questa scelta ci ha permesso di estendere il ciclo produttivo completo, produrre coils a freddo e rivestiti, e alimentare gli stabilimenti italiani con lavorazioni efficienti. La Tunisia ci ha dato flessibilità: nessun vincolo sugli approvvigionamenti, la possibilità di approcciare mercati globali e una competitività europea maggiore. Non è stata una delocalizzazione fine a se stessa, ma la costruzione di un modello industriale globale e integrato. **Come si conciliano sostenibilità ambientale e competitività industriale?** È una sfida complessa. La sostenibilità va rispettata, ma bisogna bilanciare ambiente e industria. L'Europa incide solo per il 7% delle emissioni globali di CO<sub>2</sub>: regolamenti troppo rigidi rischiano di penalizzare le aziende e far perdere posti di lavoro e know-how. Il caso di Taranto è emblematico: chiudere impianti inquinanti protegge la salute, ma provoca disoccupazione e perdita di competenze industriali. Occorre un approccio globale che tuteli ambiente e industria insieme, perché altrimenti rischiamo di essere poco competitivi a livello mondiale. **Qual è il ruolo dell'automazione e della digitalizzazione nella vostra strategia?** Fondamentale. Movimentiamo carichi pesanti fino a 30 tonnellate: l'automazione ci permette di gestirli in sicurezza e con efficienza, riducendo

rischi e ottimizzando processi. Stiamo trasformando gli stabilimenti in impianti intelligenti, con controllo digitale dei flussi e linee produttive quasi completamente automatizzate. L'intelligenza artificiale non è solo tecnologia, ma leva strategica per aumentare produttività, qualità e competitività sui mercati globali. **E il capitale umano? È difficile trovare persone qualificate?** Noi puntiamo sulle persone che già lavorano con noi. L'esperienza accumulata in decenni è un patrimonio fondamentale. Formiamo i nuovi ingressi attraverso una piccola academy interna, dove i giovani imparano dai veterani. La digitalizzazione richiede processi scritti in dettaglio: solo chi ha grande esperienza può definirli correttamente. Così tecnologia e know-how si integrano per creare un modello industriale sostenibile. **Guardando al futuro, quali sono gli obiettivi di Sideralba?** La crescita sostenibile è al centro. Puntiamo su investimenti interni, come lo stabilimento di Acerra con un piano da 35 milioni per aumentare capacità e automazione, e su acquisizioni mirate al nord Italia. La nostra strategia industriale combina approvvigionamento globale, produzione efficiente e distribuzione in Europa. Crescere significa anche adattarsi ai cambiamenti geopolitici ed economici, proteggere posti di lavoro, e mantenere flessibilità e competitività in mercati sempre più complessi.