

Italmatch Chemicals rileva un ramo di Solvay e ora guarda all'America

IL GRUPPO CONTINUERÀ ANCHE NEL PROSSIMO ANNO LA CAMPAGNA DI SHOPPING. NEL MIRINO POTREBBERO FINIRE AZIENDE USA OPERATIVE NEI SETTORI DEL TRATTAMENTO ACQUE E DEI LUBRIFICANTI. LA SEDE GENOVESE E GLI AZIONISTI

Massimo Minella

Genova

Rendere migliori le prestazioni di oli lubrificanti, ma anche trattare le acque e la plastica ed evitare il più possibile la corrosione dei metalli fa sicuramente bene all'ambiente, ma anche al business. La prova arriva da un gruppo internazionale che ha scelto Genova come suo quartier generale, Italmatch Chemicals, pronta ad archiviare un 2016 in crescita (la stima è di 300 milioni di euro), ma anche ad aprire il nuovo anno con l'intenzione di continuare nello stesso modo, puntando a nuove acquisizioni all'estero.

D'altra parte è stato proprio questo il filo conduttore dell'anno che sta per concludersi, con tre acquisizioni che hanno portato Italmatch Chemicals a diventare uno dei soggetti di riferimento di un mercato competitivo quale quello della produzione di additivi speciali per oli lubrificanti, a cui il gruppo aggiunge una lunghissima esperienza nel trattamento delle acque, dell'oil&gas e della plastica.

Oggi i dipendenti sono cinquecento, sei gli stabilimenti produttivi in Europa (Italia, Spagna, Germania e Regno Unito), 4 nella regione Asia Pacifico (Giappone e Cina) 1 in Nord America (Stati Uniti) più varie filiali di ven-



dità e distribuzione all'estero. A Genova il gruppo, il cui capitale fa capo alla società di private investment indipendente Ardian ed è partecipato dai manager, ha il proprio quartier generale negli uffici del Porto Antico, definito dagli azionisti "luogo iconico", con la direzione e le funzioni di gruppo (Amministrazione e Finanza, Personale e Information Technology).

Un percorso di crescita per linee esterne, attraverso acquisizioni, ma anche interne con il rafforzamento delle linee di produzione che hanno visto in pochi anni triplicare il fatturato. Erano 95 i milioni del 2012 e sono poi cresciuti a 206 nel 2013, 247 nel 2014, 263 nel 2015.

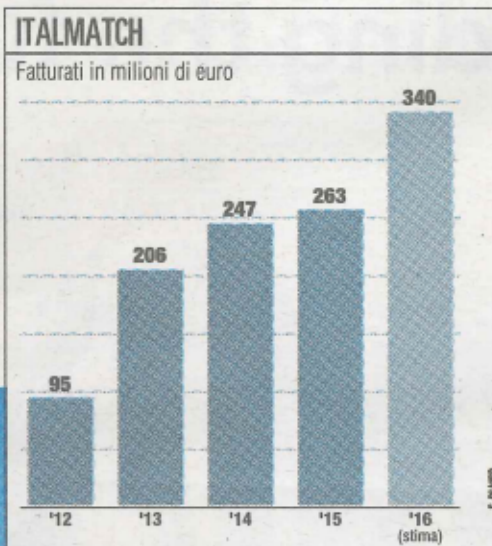
In prospettiva, come si diceva all'inizio, il gruppo vuole continuare a crescere e al proposito



Sopra, Sergio Iorio amministratore delegato di Italmatch Chemicals

avrebbe già individuato il mercato su cui orientare il proprio shopping: le Americhe. Secondo quanto risulta ad Affari&Finanza infatti, sarebbero in corso trattative riservate per l'acquisizione di aziende operative nei settori del trattamento acque e dei lubrificanti.

Una strategia che parrebbe collegarsi alla recente acquisizione dal private equity americano One Rock Capital Partners di Compass Chemical International, la più importante azienda chimica indipendente del Nord America attiva nella produzione e commercializzazione di fosfonati e additivi per il trattamento acque e nel mercato oil & gas. Era lo scorso giugno. Tre mesi dopo, cioè lo scorso settembre, Italmatch Chemicals metteva a segno un colpo forse ancor più



eclatante, acquisendo il ramo di azienda "Ionquest 290 e Opa" dal gruppo Solvay attivo nella produzione e nel marketing di additivi a base di fosforo per il settore minerario, la lavorazione dei metalli, l'inibizione di corrosione e la pigmentazione.

Più in particolare, l'acquisizione riguarda prodotti con rispettivi brevetti, il know how e il portfolio clienti di Solvay, gruppo belga attivo da oltre centocinquanta anni nell'industria chimica.

Un'acquisizione che rafforza ulteriormente il posizionamento di Italmatch Chemicals nel settore del trattamento acque del minerario e della lavorazione dei metalli.

L'operazione avrà ricadute positive sugli investimenti (risorse e impiantistica) sullo stabilimento produttivo Italmatch Chemicals di Arese, dove verranno realizzati entrambi i prodotti acquisiti. «Con queste acquisizioni chiude Sergio Iorio, amministratore delegato di Italmatch Chemicals - si amplia la nostra gamma produttiva in settori nei quali negli ultimi anni abbiamo investito molto, divenendo un punto di riferimento nel panorama internazionale. Il nostro obiettivo è quello di continuare a crescere per linee sia esterne che interne, consolidando il nostro posizionamento nei settori dove le nostre numerose specialità chimiche trovano applicazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CASO

Bruschi ai manager un passaggio lento premiato due volte

PER L'AZIENDA DI PRESSOFUSIONI UN PERCORSO DI PASSAGGIO GENERAZIONALE E MANAGERIALE AVVIATO NEL 2009. DA ALLORA FATTURATO RADDOPPIATO E ORA DUE PRESTIGIOSI RICONOSCIMENTI



Giorgio Lonardi

Abbiategrosso

Per un'azienda il passaggio generazionale è un momento delicato. Alla Bruschi di Abbiategrosso, un gioiellino (24 milioni di ricavi e ebitda al 10%) nella produzione industriale di componenti pressofusi in lega di zinco, hanno fatto le cose per bene. E fra il 2009 e il 29 luglio scorso, a seguito di una serie di "tappe" concordate, la proprietà, grazie ad un management buyout, è passata nelle mani di due manager: Paolo Rastelli, ingegnere e "mago" della produzione come presidente e ad e Simone Maggiori nel ruolo di vicepresidente e direttore delle vendite. Alla compagine, raccolta nella società Meshpa, si è poi aggiunto Matteo Coppola, partner in una grande multinazionale della consulenza. A lui il compito di mantenere i contatti con il mondo della finanza e di disegnare le strategie per la crescita. Il prezzo dell'operazione non è stato comunicato.

"Grazie a una strategia di crescita sui mercati internazionali - osserva Rastelli - la Bruschi ha raddoppiato il fatturato negli ultimi 5 anni passando dagli 11 milioni di ricavi del 2009 ai 24 milioni del 2015 con una quota di export oltre l'80%. E l'occupazione è cresciuta da 65 a 90 addetti. Di questi tempi non mi sembra un risultato disprezzabile".

Il cambio al vertice è avvenuto in tre "tappe" e in piena sintonia con la famiglia Bruschi rappresentata da Marco Bruschi, fino al 2012 ad del gruppo, e dal fratello Silvio. E così in prima battuta, a partire dal 2009 i due manager hanno avuto solo un ruolo operativo via via più rilevante. Successivamente, nel 2012, l'azienda, fondata nel 1948 da Giuseppe Bruschi, padre di Marco e Silvio Bruschi, ha avuto per la prima volta un cda in cui sono entrati Rastelli e Maggiori. L'ultima tappa è stato il passaggio di proprietà perfezionato a fine luglio.

L'operazione, che si è svolta sotto la regia di Banca Intesa, ha avuto successo "grazie alla lungimiranza della famiglia Bruschi - osserva Simone Maggiori - che ha voluto assicurare una successione sia generazionale sia manageriale, evitando che la società cadesse nelle mani di una multinazionale poco interessata a salvaguardare l'occupazione e le professionalità del territorio". E se è vero che l'ex amministratore unico Marco Bruschi ha conservato un suo ufficio nella sede di Abbiategrosso è altrettanto vero che il fratello Silvio continua a lavorare in fabbrica come project manager. "Ora il nostro obiettivo - precisa ancora Maggiori - è raggiungere i 45 milioni di ricavi entro il 2020. Noi puntiamo sull'eccellenza e questa scelta sta pagando, non solo in termini economici ma anche per il prestigio e la credibilità ottenuti sul mercato".

La conferma una "doppietta" messa a segno quest'anno che non ha precedenti nel settore, almeno in Italia. Bruschi infatti ha vinto il premio della Nadca, l'associazione Usa della pressofusione per aver prodotto in un pezzo unico in zinco, quasi un merletto di metallo, il componente di una stampante che in origine era frutto di un assemblaggio fra diversi componenti. Per quanto riguarda il design, invece, l'azienda di Abbiategrosso ha vinto il premio della European Dye Casting Competition per un altro "pezzo unico", per la caffettiera KitchenAid Nespresso Artisan.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Cerved scova 10 mila pmi innovative

NON DI SOLE STARTUP È FATTO IL PANORAMA DELL'HI-TECH ITALIANO. SONO IMPRESE CON RISULTATI DI REDDITIVITÀ SPESSO SUPERIORI ALLA MEDIA

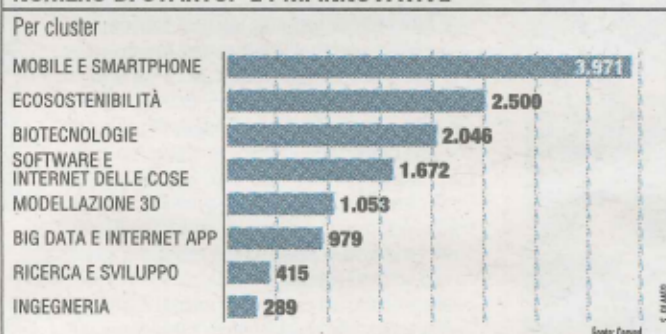
Andrea Frollà

Roma

L'universo italiano delle imprese innovative è più grande di quanto appare. Oltre a tutte quelle piccole e medie imprese e startup che potremmo definire ufficialmente innovative, in quanto fanno parte dell'apposita sezione speciale del Registro delle imprese istituito nel 2012, c'è infatti un ecosistema molto più ampio di innovazione non ufficiale.

A scovarlo è stata Cerved, agenzia di rating e service provider italiano, che in occasione dell'edizione annuale del Rapporto Pmi ha indagato sulla presenza di un'innovazione d'impresa extra registro. Da un lato, individuando in tandem con Italia Startup le aziende su cui hanno investito incubatori, fondi di venture capital e operatori specializzati; dall'altro, tramite la sua partecipata SpazioDati, effettuando un'analisi semantica di oltre 500mila siti web aziendali.

NUMERO DI STARTUP E PMI INNOVATIVE



Il risultato della doppia ricerca è sorprendente: "Abbiamo scoperto, soprattutto grazie ai big data tratti da Internet e abbinati ai dati ufficiali, circa 6mila startup e 4mila Pmi potenzialmente innovative che non sono iscritte ai registri e che sfuggono così anche ai radar degli investitori", spiega l'Ad di Cerved, Marco Nespolo, commentando i dati della monografia che sarà presentata domani, martedì, a Milano.

Di queste 10mila società, una piccolissima parte (110 Pmi e 263 startup) rappresenta la categoria delle cosiddette crisalidi, ossia imprese più avanti rispetto alle fasi iniziali di svilup-

po e con un potenziale evolutivo riconosciuto dagli investitori. Le startup all'interno di questo gruppo registrano valori di attivo 4-5 volte superiori rispetto a quelle iscritte, spinte principalmente dall'apporto degli investitori. Mentre, se si considerano le Pmi, le crisalidi fanno anch'esse segnare un dato superiore alle iscritte ma con una forbice molto più ridotta.

La restante e grandissima parte delle imprese non ufficiali individuate da Cerved, circa 9.500, rientra invece nel novero delle marmotte, ossia di quelle restie a uscire dalla tana e cioè a iscriversi al Registro delle imprese. Questo avviene per diversi

motivi, tra cui il report cita la mancanza di alcuni requisiti e lo scarso vantaggio specifico dagli incentivi.

In questa categoria, le startup (5827) fanno segnare performance migliori rispetto alle cugine iscritte per quel che riguarda la quota di imprese in utile di esercizio e valore aggiunto per addetto. Le Pmi "rintanate" (3650) registrano invece fatturati e attivi inferiori a quelli delle piccole e medie imprese ufficiali, battendole però nettamente sul fronte del ritorno sul capitale (9,2% contro 3,8%).

Mettendo insieme iscritte, marmotte e crisalidi esce fuori un panorama di innovazione che conta quindi oltre 16mila fra aziende 2.0 e Pmi: le 4mila piccole e medie imprese fatturano 24 miliardi di euro e occupano 126mila addetti, mentre gli stessi indici per le startup si fermano rispettivamente a 2 miliardi e 24mila impiegati. Mobile e smartphone (24% del totale), ecosostenibilità (15%) e biotech (13%) i settori trainanti di questo esercizio allargato. Tanta innovazione di cui, nell'era della rivoluzione digitale e dell'industria 4.0, l'Italia ha fortemente bisogno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'Ad di Cerved, Marco Nespolo

Taraxacum, la lampada di Flos

Nello scorso numero di Affari & Finanza è stata pubblicata la foto di una lampada prodotta da Flos. Il nome del modello non è però Alternative Window, come erroneamente riportato, ma Taraxacum 88. Ce ne scusiamo con i lettori.