

■ **ITALMATCH CHEMICALS** / L'azienda, nata 15 anni fa, produce additivi speciali per oli lubrificanti, materie plastiche e per il trattamento delle acque

Da piccolo Mbo a multinazionale della Chimica delle Specialità

Tre gli obiettivi: creare nuove unità produttive in Nord America, aumentare il portafoglio prodotti e approcciare il mercato della cosmetica

Un'azienda italiana nata da un "piccolo" Mbo, ma che, in circa 15 anni di storia, grazie a un forte e costante impegno in ricerca e sviluppo e a un *management team* coeso e motivato, ha vissuto una crescita ininterrotta che l'ha portata a diventare uno dei *big* nel mondo della chimica delle specialità. Si presenta così Italmatch Chemicals, oggi gruppo leader a livello internazionale nella produzione di additivi speciali per oli lubrificanti, materie plastiche e per il trattamento acque. Dalla nascita nel 1998 a oggi, Italmatch non ha infatti mai smesso di sviluppare nuove tecnologie e di diversificare il proprio *business*, portandolo sempre verso nuove frontiere, geografiche e di profitto.

"Ci siamo focalizzati fin dall'inizio sulla 'chimica della specialità', afferma l'amministratore delegato Sergio Iorio, "partendo dallo sviluppo della chimica del fosforo e dei suoi derivati. Il primo risultato è stato quello dello sviluppo di alcuni prodotti derivati del fosforo per applicazioni ad altissimo valore aggiunto quali i ritardanti di fiamma". Tali prodotti, utilizzati dai principali produttori di articoli di *engineering thermoplastics* - il cui impiego riguarda il mondo dell'elettronica, dell'informatica e della telefonia mobile - servono a estinguere la fiamma in caso d'incendio ma, soprattutto, sono *halogen free* e non producono quindi gas tossici, nel totale rispetto di una normativa, prima europea, e oggi estesa a tutto il mondo.

"Nel 2006 nasce la 'subsidiary' Italmatch Cina, posseduta al 100% e finalizzata alla produzione di prodotti antifiamma a base di azoto (oltre che a base fosforo), anch'essi privi di alogeno, e preposta a rispondere principalmente alle necessità del mercato

asiatico, verso il quale si è sempre più spostato il baricentro dell'elettronica", continua Iorio. La volontà di ampliare il business, esistente fin dagli esordi, nel campo dei lubrificanti rappresenta poi un'altra importante pietra miliare nel percorso di sviluppo di Italmatch. Ed è in questa strategia che si inserisce, nel 2007, l'acquisizione dello stabilimento di Arese di proprietà del Gruppo Akzo Nobel, incentrato sulla produzione di additivi chimici per lubrificanti speciali. L'azienda, già attiva nel settore degli additivi per oli motori nello stabilimento storico di Spoleto, si affaccia così anche alla produzione di additivi per oli industriali.

"Una scelta che ci ha permesso di stringere *partnership* con i più importanti produttori di oli lubrificanti quali BP Castrol, Shell, Infineum, che ancora oggi sono nostri primari clienti", afferma Iorio, "ma anche di specializzarci in quello che riteniamo essere attualmente il nostro fiore all'occhiello, ovvero la creazione di lubrificanti speciali per turbine eoliche". In tal senso, sviluppando le tecnologie di partenza acquisite da Akzo Nobel, lo stabilimento di Arese è più che raddoppiato, dal 2007 a oggi, sia in termini di dimensioni che di occupazione.

Come complemento dei lubrificanti sintetici di Arese, arriva nel 2012, l'acquisizione di Undesa, presente nei lubrificanti e additivi per pvc di origine naturale. Nel suo percorso di crescita inarrestabile, nel 2013 Italmatch acquisisce dalla società olandese Thermphos International, la business unit Dequest, leader mondiale nella produzione di additivi chimici a base fosforo per il trattamento acque. Un'acquisizione che, da un lato, rappresenta una sinergia tecnologica, essendo ba-



Sergio Iorio, col team cinese a Nantong



Sergio Iorio, Ceo

sata su derivati organici del fosforo, aprendo, dall'altro, un mondo nuovo legato alla produzione di additivi chimici per il trattamento delle acque.

"Si tratta di un mercato in forte espansione, soprattutto al di fuori dell'Europa, in Asia, Cina e Medio Oriente", commenta Iorio. "Oggi, non solo vendiamo questi prodotti alle grandi multinazionali della detersigenza quali Procter & Gamble, Unilever, Henkel, Reckitt, ma, grazie alla nostra innata vocazione

alla ricerca, stiamo sviluppando applicazioni nuove, dedicate, per esempio, al campo dell'estrazione petrolifera, *shale gas* o a quello della desalinizzazione".

La capacità di sviluppo in proprio, unita al fatto di essere una realtà indipendente nel mondo della chimica, è del resto sempre stata una delle chiavi del successo di Italmatch.

"Il fatto di non appartenere a grandi gruppi ci ha permesso di mantenere un approccio flessibile nei confronti dei nostri maggiori clienti e partner (Infineum, Shell, Basf, Procter & Gamble...), che hanno sempre visto in noi una società non solo in grado di fornire un prodotto, ma anche di approntare studi specifici per svilupparne di nuovi, in base alle loro necessità", commenta Iorio.

Italmatch si presenta dunque oggi come un gruppo multinazionale da 250 milioni di euro, il cui business è rappresentato al 70% dalla produzione di additivi per oli lubrificanti e trattamento acque e per il restante 30% dagli additivi per la plastica

e altre specialità. Un'azienda solida che, sulla base dei propri prodotti, dello sviluppo di sempre nuove tecnologie e di oculate sinergie commerciali,

guarda oggi verso nuovi traguardi. "Sono tre le prossime frontiere", conclude Iorio. "Innanzitutto, un potenziamento geografico attraverso la creazione di nuove unità produttive in Nord America, un territorio che a oggi non copriamo con una presenza produttiva diretta, ma che si caratterizza per una richiesta in costante aumento di additivi per trattamento acque e di oli lubrificanti. Poi, intendiamo aumentare il portafoglio prodotti nei settori in cui operiamo, aggiungendo prodotti sinergici con quelli già esistenti attraverso l'implementazione di tecnologie diverse, che potranno eventualmente derivare da ulteriori acquisizioni. Non da ultimo, ci proponiamo di utilizzare le attuali tecnologie chimiche in nostro possesso per approcciare il mercato del 'personal care' e della cosmetica".

La politica delle acquisizioni

La storia del successo di Italmatch passa da sempre attraverso un'oculata politica di acquisizioni. Una politica che, dal 2007, con l'acquisizione dello stabilimento di Arese dal Gruppo Akzo Nobel, non si è mai fermata. Nel 2012, il gruppo ha acquisito da Snia la società spagnola Union Derivan, con sedi a Barcellona e Saragozza.

"Si tratta di un'acquisizione sinergica per il business degli oli lubrificanti, avvenuta all'interno di una logica di rafforzamento dei prodotti di origine naturale" afferma Iorio. Italmatch infatti, da sempre produce, nello stabilimento di Arese, prodotti di sintesi chimica (derivati dal petrolio), mentre con l'acquisizione di Union Derivan - azienda che utilizza materie prime quali grassi animali e oli vegetali - si è potuta affacciare al segmento dei prodotti per oli lubrificanti e per plastica, di origine naturale. Dopo l'acquisizione di Dequest e dello stabilimento (ex Hoechst) di Francoforte, nel 2013, ultima, nel dicembre del 2014, è infine l'acquisizione di Grs Chemical Technologies, centro di eccellenza basato a Napoli, specializzato nella produzione di polimeri acrilici che servono per il trattamento acque. Acquistando la Grs, Italmatch ha così rafforzato ulteriormente la propria posizione nel settore del trattamento acque, rendendo Dequest un fornitore di additivi ad ampio spettro applicativo.



Reattore pilota per sviluppo nuovi lubrificanti

Le tappe di una storia di grande successo

Dall'acquisto di un piccolo stabilimento a Spoleto alla creazione di un quartier generale a Genova, fino ai fondi di investimento

Quello che oggi è un gruppo multinazionale da 250 milioni di euro di fatturato con più di 400 addetti, 6 impianti produttivi in Europa, 3 in Asia e presenza diretta commerciale in 15 Paesi, nasce "in piccolo", nel 1998, in seguito a un Mbo, dal Gruppo Saffa, effettuato dall'attuale Ceo Sergio Iorio e sostenuto da due fondi di private equity.

"Nel '98 acquistammo un piccolo stabilimento a Spoleto che produceva additivi a base di fosforo e zolfo per oli lubrificanti

per auto che ai tempi fatturava circa 20 milioni di euro e contava 40 dipendenti" racconta Iorio. "Nel contempo, in seguito alla decisione del Gruppo Saffa di chiudere la sede di Magenta, decidemmo di creare ex novo il nostro quartier generale a Genova, dove ancora oggi viene svolta la parte amministrativa, finanziaria e di controllo commerciale. Da allora, abbiamo intrapreso un percorso di crescita, sia interna, attraverso Ricerca e Sviluppo, sia esterna, con acquisizioni di società e at-

tività sinergiche, che non si è mai interrotto."

Nel tempo, con l'aumentare delle dimensioni del gruppo, si sono susseguiti nella compagine sociale, assieme al management, una serie di fondi di investimento via via più importanti. Dal 2004 al 2010 Italmatch è controllata da Investindustrial, mentre dal 2010 la società viene acquisita dal fondo di private equity italo-cinese Mandarin Capital Partners.

"Il resto è storia recente", conclude Iorio. "Dallo scorso anno Italmatch è posseduta dal fondo Ardian, il più importante fondo europeo, che ha affiancato il management per perseguire nuovi importanti traguardi, quali i progetti di ulteriore sviluppo negli Stati Uniti e in Asia".