



CONFINDUSTRIA
GENOVA

Genova *Impresa*

3-2017

editoriale

ENRICO BOTTE

I Giovani per i giovani



l'intervista

ALESSIO ROSSI

Old & new

dossier

Start-up e Spin-off

inserto

Fondazione Ansaldo

Fotografia e Industria





di Matilde Orlando

COMPETIZIONE

Chimica SU MISURA



Maurizio Turci, CFO di Italmatch Chemicals, presenta le attività e i progetti del Gruppo che ha scelto Genova per il suo quartier generale.

Nel dicembre 2016, Italmatch Chemicals ha inaugurato la nuova sede genovese nel Porto Antico, dove si sono trasferiti - dallo storico quartier generale al World Trade Center - la Direzione Generale e le funzioni amministrazione e finanza, risorse umane, ICT, legale e parte del marketing, del customer service e procurement. «Nel 1997, al momento della sua costituzione, Italmatch Chemicals è presente a Spoleto con uno stabilimento, avendo rilevato in quell'anno, attraverso un'operazione di "management buyout" con il supporto di banche e primari investitori finanziari, dal Gruppo Saffa della famiglia Bonomi Bolchini lo storico sito produttivo esistente dal 1929 - spiega Maurizio Turci, Chief Financial Officer, Corporate Affairs and HR Director della società -. L'azienda nasce dall'intuizione imprenditoriale di Sergio Iorio, allora Direttore Generale della Divisione Chimica della Saffa e attuale Amministratore Delegato del Gruppo Italmatch Chemicals, che studiò la possibilità di espanderne gli orizzonti avviando un nuovo progetto di chimica delle specialità. Investire in questo settore sembrò allora particolarmente sfidante. Da una parte - ricorda Maurizio Turci - le grandi "utopie" della chimica, spesso legate a petrolchimica e commodities in genere, avevano incontrato crescenti difficoltà a consolidarsi (si pensi alla parabola Montedison, il seguente "spezzatino", nascita e breve esperienza di EniMont, e quindi la riorganizzazione Enichem). Dall'altra parte, l'idea che operare in settori dove rispetto alle economie di scala contano prevalentemente R&S, innovazione tecnologica e capacità di fornire ai clienti prodotti "su misura", fosse la strada giusta da percorrere.»

Il progetto di crescita di Italmatch Chemicals si è concretiz-

zato con la decisione di stabilire il quartier generale a Genova, prima al Wtc (ormai quasi 20 anni fa) e, alla fine del 2016, nel Porto Antico. «La decisione di investire e crescere nel capoluogo ligure - sottolinea Maurizio Turci - fu presa facendo riferimento alla compresenza di due fattori principali: il primo riguarda il capitale umano, giudicato eccellente dagli imprenditori di Italmatch Chemicals, che avrebbe potuto (come poi realmente è stato) costituire solide fondamenta di capacità, di conoscenza e di professionalità attraverso un Management Team e un gruppo di lavoro coeso e motivato. Il secondo fattore, invece, risiede nella posizione ottimale della città in quanto a logistica, operazioni di import ed export, e per essere all'interno di un territorio e di un sistema portuale in continua evoluzione».

La scelta di Genova, fatta a suo tempo "con il cuore e con il cervello", si è rivelata vincente per Italmatch Chemicals, tanto da rafforzarsi sul territorio e investire nel nuovo quartier generale: «Qui nel Porto Antico, un'area per noi fortemente iconica - continua Turci -, risiedono la Direzione Generale e le funzioni Centrali e Corporate, un team costituito da una trentina di persone-chiave che pianificano le scelte strategiche aziendali all'interno di un gruppo di oltre 500 colleghi nel mondo (circa 250 in Europa, 150 in Cina e 100 in America), di cui il 35% appartenente alla "generazione Y". A livello globale il Gruppo opera attraverso 6 stabilimenti produttivi in Europa (Italia, Spagna, Germania e Regno Unito), 4 nella regione Asia Pacifica (Cina e Giappone), 2 in Nord America (Stati Uniti), 5 centri di Ricerca e Sviluppo in Italia, Spagna e USA e filiali di vendita e distribuzione in Belgio, Cina, Giappone, India, Polonia, Singapore e Stati Uniti, generando un fatturato pro-



© ROSSELLA MURGIA

Maurizio Turci

forma 2017, parametrato sulle nuove acquisizioni, pari a circa 340 milioni di euro, di cui 90% export. A Genova, coltiviamo un ottimo rapporto con l'Università, attraverso la quale abbiamo assunto alcuni neolaureati per offrire opportunità formative e lavorative in ambito economico e gestionale».

In generale, l'espansione di Italmatch Chemicals è avvenuta seguendo due macro linee. La prima, interna, attraverso forti investimenti negli stabilimenti e sviluppo delle relazioni con i clienti (tra cui importanti multinazionali quali Lubrizol, Infineum, Shell, Chevron, Procter&Gamble, per citarne alcuni), serviti con grande flessibilità gestionale e post-vendita, e il potenziamento della propria rete di partnership (a questo proposito, è emblematico il caso della Cina: trattandosi del principale produttore mondiale di fosforo - materia prima per eccellenza utilizzata in ambito agricolo e industriale - l'azienda si è assicurata una consistente presenza nel Paese attraverso due joint venture e solide e storiche partnership); per la crescita interna, inoltre, rivolge particolare attenzione all'attività di Ricerca e Sviluppo, alla quale è dedicato circa il 15% dell'organico. «La nostra ricerca - precisa il CFO di Italmatch - è altamente "customizzata", dal momento che i nostri clienti, che sono anche nostri partner, richiedono, sempre più spesso, prodotti "su misura"; allo stesso tempo, seguiamo vari progetti di ricerca di respiro internazionale, tra cui "Project Life", in collaborazione con SC Sviluppo Chimica e il RISE (Research Institutes of Sweden AB)».

La seconda linea di crescita è per linee esterne e riguarda nuove acquisizioni mirate in diversi ambiti di produzione, come nel settore dei lubrificanti, del trattamento e desali-

nizzazione delle acque, di additivi oli&gas, del minerario, dei principi attivi per la cosmetica (una delle iniziative più recenti) e della ritardanza di fiamma. «In quest'ultimo campo - precisa Turci - i prodotti, storicamente realizzati nello stabilimento di Spoleto, vengono miscelati insieme alle normali plastiche utilizzate dalle aziende-clienti, al fine di ottenere specifici materiali che, in caso di fiamma, ne rallentano lo sviluppo e, soprattutto, evitano fuoriuscite di gas tossici nell'incendio. I materiali trattati per favorire la ritardanza di fiamma vengono impiegati in molteplici ambiti produttivi (tra cui l'edilizia e l'informatica) nel rispetto della normativa REI (Resistenza-Ermeticità-Isolamento, ndr) e vengono forniti a importanti clienti-partner tra cui la multinazionale tedesca BASF. Per quanto riguarda, invece, il trattamento delle acque, l'attività di Italmatch Chemicals si svolge principalmente su prodotti additivi per la detergenza industriale e casalinga che vengono testati in laboratorio su lavatrici e lavastoviglie di uso quotidiano, annoverando partnership con Henkel, Unilever e Solvay. L'azienda è inoltre impegnata nella ricerca e nella produzione di particolari additivi chimici fosfonati, inibitori di corrosione largamente utilizzati nella perforazione e nella produzione di shale oil&gas».

Ma anche l'aspetto sociale e un trasparente dialogo con tutti gli stakeholders riveste grande importanza per Italmatch Chemicals: «Siamo molto attenti ai rapporti con le comunità locali nei territori dove operiamo o siamo presenti - aggiunge Maurizio Turci -. In particolare, promuoviamo iniziative a sostegno dei giovani e dello sport giovanile, come più recentemente la "Italmatch Chemicals Cup" a Spoleto».

Molti sono gli obiettivi raggiunti, ma per il CFO di Italmatch Chemicals non è ancora tempo di fermarsi: «Vogliamo ancora crescere - conclude - sia attraverso linee esterne, con nuove acquisizioni, soprattutto nei settori dei lubrificanti e del trattamento acque, che per linee interne, in particolare finalizzando progetti ora presenti nella pipeline di Ricerca e Sviluppo. Il Gruppo ha un target di fatturato di 500 milioni di euro, possibilmente nel giro di un biennio, e noi siamo pronti a cogliere eventuali opportunità offerte dal mercato».

