

IMPRESE E LAVORO
INDUSTRIA CHIMICA

LA STORIA

Con ricavi per 862 milioni Italmatch punta sull'acqua

Radici storiche a Spoleto, nell'ex stabilimento Saffa, il gruppo governa da Genova 19 poli produttivi nel mondo

Massimo Minella

C'è sempre più acqua nel futuro di Italmatch Chemicals, ventinove anni di vita, colosso della chimica che viaggia ormai verso il miliardo di euro di ricavi. Il gruppo con sede a Genova, inizialmente specializzato in derivati del fosforo per ritardanti di fiamma e lubrificanti, è entrato progressivamente nel mercato del trattamento acque. Un ingresso tutto sommato recente, tenuto conto che risale al 2013, anno che di fatto ha aperto una stagione di acquisizioni e ha portato a un ampliamento del business a livello internazionale, specialmente negli Stati Uniti. Un punto di svolta, quello di dieci anni fa nei prodotti per il trattamento delle acque, come dimostra il fatto che oggi ormai vale la metà del suo business, quasi il doppio dei lubrificanti. E a conferma che questa sia la rotta scelta dal gruppo per continuare il

DE WAVE SULLA VIA DEL COTONE AL LAVORO PER CRUISE SAUDI

Per il gruppo genovese De Wave (allestimento degli interni di navi da crociera e yacht), è la commessa più grande per valore commerciale, ed è una delle opportunità che si collocano sulla Via del Cotone, alternativa alla Via della Seta cinese. De Wave progetterà e allesterirà aree di superare entro il 2025, nel suo mercato di riferimento, quota 1,3 milioni di passeggeri. La commessa vale oltre 60 milioni di dollari, riguarda la trasformazione della nave (4 mila passeggeri) che sarà la prima unità da crociera organizzata per il mondo arabo.

suo percorso di crescita, arriva anche l'accordo appena firmato con Acwa Power, la più grande azienda privata di desalinizzazione dell'acqua al mondo. Insieme, i due gruppi hanno deciso di verificare attraverso un "Memorandum of Understanding" la possibilità di avviare accordi di fornitura e collaborazione tecnologica di desalinizzazione all'interno e all'esterno dell'Arabia Saudita, mercato in cui il gruppo è attivo dal 2018. Qui, infatti, Italmatch sta già lavorando e investendo in un progetto che riguarda l'intera catena del valore dei prodotti chimici a base di fosforo. L'obiettivo, spiegano i tecnici del gruppo genovese in riferimento al mercato saudita «è quello di sviluppare e completare un'intera catena di produzione a partire dalla roccia fosfatica di Maaden fino agli additivi finali del *downstream* per le appli-



1

3 Un impianto di trattamento delle acque, core business di Italmatch Chemicals



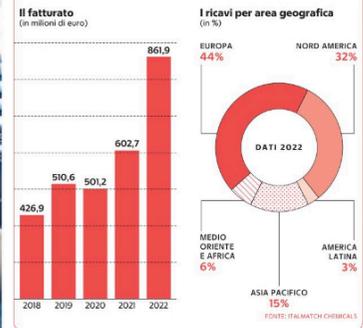
cazioni del mercato finale dell'acqua e dei processi industriali nell'area di Jubail». Una presenza, quella di Italmatch in Arabia Saudita, sostenuta da Dussur, il fondo di investimenti industriali del Regno, che ha da poco acquisito una partecipazione di minoranza nel gruppo. «In collaborazione con Bain Capital - spiega Sergio Iorio, ceo and founder di Italmatch, una lunga esperienza manageriale nelle aziende pubbliche prima di intraprendere l'avventura privata - abbiamo continuato a rafforzare il nostro posizionamento globale presso i nostri clienti e partner per i prodotti e le soluzioni chimiche innovative, e abbiamo registrato una forte crescita. La partnership con Dussur (siglata lo scorso marzo, ndr) rafforza in modo significativo la nostra attuale presenza nella regione del Medio Oriente, che consideriamo un mercato in rapida crescita nelle nostre aree di competenza e nei nostri mercati finali e che ci permetterà di espandere la nostra offerta in un mercato altamente strategico ad alta crescita anche attraverso una forte presenza locale».

Una strategia di progressivo irrobustimento delle principali linee di business, quello del gruppo genovese, che lo scorso anno ha raggiunto gli 862 milioni di euro di fatturato (contro i 601 dell'anno precedente) e che punta a crescere ulteriormente. Non male per una realtà che ha appena festeggiato i suoi primi ventinove anni di vita. Nato nel 1997, infatti, Italmatch Chemicals si è ormai affermato come è un gruppo chimico internazionale, specializzato in additivi e soluzioni per il trattamento delle acque e degli oli lubrificanti, oli e ritardanti di fiamma per materie plastiche, con particolare focus sulle soluzioni sostenibili e circolari.

Le radici storiche del gruppo rimandano a Spoleto, dove era presente il primo stabilimento (ex Saffa), mentre oggi la direzione e le funzioni corporate sono a Genova. Da qui il gruppo opera ormai a tutto campo sulla scena globale attraverso 19 stabilimenti produttivi in Europa, Medio Oriente, Asia Pacifico, Nord America e possiede filiali in Brasile, Belgio, Polonia, Singapore e Giappone, impiegando oltre 1.100 dipendenti.

I CONTI L'ACQUA SEMPRE PIÙ CENTRALE

Il gruppo Italmatch prosegue nel suo percorso di crescita, forte soprattutto dello sviluppo nel segmento del trattamento acque che vale ormai la metà di tutti gli altri settori di business



SERGIO IORIO
Fondatore e ceo di Italmatch

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

La nuova catena del valore Sagres: dipendenti motivati generano clienti felici che producono utile aziendale.

La persona come focus del business. Questo, in estrema sintesi, il modus operandi di Sagres, società leader in Italia nel settore del customer care, customer experience e gestione del credito. «Noi», spiega Raffaele Fierro, General Manager Sagres, siamo una società che opera sul mercato della consulenza e dell'outsourcing: il personale è per noi fondamentale perché in pratica diviene orecchie, cervello e voce dei nostri Clienti, che noi definiamo "Committed". In quale misura una gestione efficiente del personale costituisce l'elemento chiave della vostra strategia? «Si tratta indubbiamente di una sfida importante e impegnativa, perché in poco più di dieci anni siamo arrivati ad avere complessivamente oltre 400 dipendenti, come risultato di un incremento annuo del 30% circa. Il nostro ragionamento è semplice: una cultura aziendale che pone attenzione ai propri collaboratori, è in grado di avere come risultato un servizio di qualità. Non dimentichiamo che i nostri operatori sono il tramite diretto tra i nostri committenti e i loro clienti: il capitale umano è importante in tutti i settori, ma nel nostro comparto assume un rilievo basilare». «Negli anni del Covid, racconta Fierro, abbiamo dovuto, come tutti, imparare a lavorare in remoto. All'inizio, considerando le modalità con le quali svolgiamo il nostro lavoro, ossia tramite telefono o mail, andava tutto bene: con il passare dei mesi, tuttavia, ci siamo resi conto dell'importanza dello spirito di gruppo. Per questo, appena possibile, abbiamo voluto ricreare gradualmente le condizioni per generare solidi rapporti personali tra colleghi, recuperando la dimensione della presenza in ufficio e favorendo le occasioni di dialo-

EX + CX = MR

EMPLOYEE EXPERIENCE + CUSTOMER EXPERIENCE = MANAGEMENT RESULT

DIPENDENTI → CLIENTI → RISULTATI

Sagres

La catena del valore secondo Sagres.

go e di condivisione delle esperienze e delle problematiche professionali sul posto di lavoro. In che modo approximate le sfide che quotidianamente vi si pongono di fronte? «La cultura aziendale è in questo caso una vera bussola: una frase che mi colpì moltissimo e che spesso cito è del filosofo danese, Søren Kierkegaard, il quale fa un parallelo fra un capitano e la guida di una nave in battaglia: come prendere la decisione giusta tra diverse opportunità o potenziali rischi e mentre la nave stessa si sta muovendo? Avendo sempre chiaro l'obiettivo finale, ossia il porto da raggiungere, le singole decisioni si scioglieranno quasi da sole. Per noi una persona soddisfatta, sia essa un collaboratore, un committente o altro stakeholder, porta valore, non solo emozionale, ma anche in termini di risultati economici». «Può dare un esempio più specifico e concreto? «Recentemente, Sagres ha acquisito una commessa di manutenzione tutto il precedente personale. È una commessa di gestione clienti: quando il cliente chiama è perché ha un problema che può essere anche di una cer-

ta importanza. È stata una grande soddisfazione rilevare come, in soli sei mesi, grazie al nostro modo di approcciare i nuovi dipendenti, il livello di soddisfazione della committenza è salito, passando dal valore, già eccellente, del 91% a quello, eccezionale, del 98%. Con le stesse persone! Diritto, la soddisfazione del committente, comporta molto spesso, l'incremento delle attività. Che cosa pensa della tecnologia applicata alla comunicazione? «Un'azienda che outsourcing come la nostra ha due elementi fondamentali: le persone, come si è detto, e la tecnologia. La tecnologia ha fatto passi inimmaginabili: l'introduzione di nuovi hardware, processori più performanti, algoritmi raffinati, Chat Bot e intelligenza artificiale sono tutti aspetti importanti e che anche noi su diversi servizi, utilizziamo. È questo anche grazie a un reparto IT interno che si configura come una vera e propria azienda nell'azienda: 12 persone che sviluppano software e gestiscono la manutenzione necessaria al costante funzionamento dei servizi che erogiamo soprattutto in settori particolarmente delicati, come la manutenzione delle struttu-

re ospedaliere, la gestione di pazienti in ossigeno-terapia, le persone bloccate in ascensore. In che modo viene bilanciato in Sagres l'apporto della tecnologia e dell'uomo? Al di là delle percentuali, che cambiano a seconda della commessa, ciò su cui puntiamo è avere o sviluppare in house tecnologie e applicativi che diano il giusto supporto informativo, reale o predittivo, ai nostri collaboratori, ma preferiamo decisamente che il contatto con un cliente finale avvenga sempre tra lo stesso e la miglior macchina mai costruita: l'uomo stesso.



Raffaele Fierro - General Manager in Sagres

Incoraggiamo il fare.

IMPRESA e TERRITORI

TI SOSTENIAMO NEL FARE IMPRESA, CON PRODOTTI E SERVIZI DEDICATI. CRESCA LA TUA AZIENDA, CRESCA IL NOSTRO PAESE.

banco bpm.it

BANCO BPM

Massima pubblicità con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali ed economiche si prega di farsi riferimento ai Fogli Informativi disponibili presso la Banca e sui siti bancomat e sulle pagine "Imprenditori". Per informazioni sul finanziamento si sollecitano affido postale dall'ente di valutazione del merito creditizio di parte della Banca.