



Espansione verso l'Asia

Forestali, con Mandarin farà le scarpe alle «Tigri»

Il caso è da manuale. Come reagisce alla grande crisi un'azienda chimica dell'hinterland milanese che vede ridursi significativamente i margini di manovra sul mercato interno? Semplice: puntando tutto sulla internazionalizzazione, con risultati eccellenti. Tanto che in pochi anni, dal 2010 al 2013, ogni difficoltà è stata archiviata. Così, invece di perdere quota, i ricavi sono aumentati del 50 per cento, passando da 40 a 60 milioni di euro, ottenuti per due terzi all'estero.

Così la Industrie chimiche forestali (Icf), partendo da Marcallo con Casone, nei pressi del Comune di Magenta, è diventata leader nelle colle per scarpe e pelletteria, nonché per i tettucci delle automobili e per il packaging flessibile

(quello che, per esempio, serve a confezionare le buste per alimenti). In più la presenza è significativa anche in un'altra nicchia di mercato: i tessuti di rinforzo per scarpe di cuoio e pelletteria di alta gamma.

L'obiettivo è accelerare ancora di più la crescita sui mercati di tutto il mondo, dove la competizione è con multinazionali del calibro di Henkel e Basf. Per questo, la decisione di vendere dell'azionista di controllo, Luciano Buratti, è stata l'occasione per l'entrata in scena del fondo Mandarin capital partners II, che ha come riferimento i fondatori Enrico Ricotta e Alberto Forchielli. Mandarin ha acquistato il 95 per cento del capitale, mentre il 5 per cento restante è suddiviso tra l'amministratore delegato, Guido Cami, e un secondo fondo, il Private equity partners, di due vecchie conoscenze del private equity, Fabio Sattin e Giovanni Campolo.

Buratti è un ex manager dell'Eni con incarichi al vertice di Ip, Agip, Lanerossi, che ha rilevato la Forestali verso la fine degli anni Novanta. Ora, all'età di 76 anni, ha deciso di passare la mano. Cami, un ingegnere di 50 anni, è cresciuto



Chimica Guido Cami, alla guida di Icf

in Pirelli pneumatici, Manifattura di Legnano, Vibram suole (prima occupandosi dello sviluppo internazionale e successivamente come direttore generale). L'ultimo incarico prima di arrivare ai vertici della Icf come amministratore delegato nel 2010 è stato come responsabile della direzione packaging materiale cosmetico del gruppo Pechiney (oggi Alcan).

L'internazionalizzazione della Icf, che occupa 110 dipendenti, è avvenuta a tutto campo: dal Far East agli Stati Uniti, dal Centro e Sud America all'Europa, fino all'Africa. I clienti sono nella fascia alta dei mercati, come Prada, Gucci, le Tod's dei Della Valle, Louis Vuitton, Armani. Ora l'obiettivo è di rafforzare le posizioni sul mercato asiatico.

«Una scelta obbligata», spiega Cami. E cita un paio di dati che spiegano il perché della strategia dell'attenzione verso il Far East. «Cina e India valgono quasi 18 miliardi di calzature su 21 miliardi prodotti ogni anno — spiega



.....

— La sostanza non cambia per l'industria dell'automobile, che rappresenta l'altro, grande mercato in cui è presente Icf. La Cina, da sola, significa 25 milioni di vetture prodotte all'anno, su 80 milioni nel mondo».

L'ordine di scuderia è andare a cercare i clienti dove ci sono e a questo serve l'accordo con Mandarin II, che ha posizioni di forza proprio in Cina e in Estremo Oriente (il fondo sta ultimando la raccolta ed è alla prima operazione, chiusa da Ricotta). La soddisfazione maggiore, aggiunge Cami, «dimostrare che si può invadere i mercati internazionali, sia pure di nicchia, producendo alle porte di Milano» e battendo la concorrenza di multinazionali blasonate grazie «ad una rapidità maggiore nel prendere le decisioni e a una struttura dei costi più agile».

F. TAM.

© RIPRODUZIONE RISERVATA