

Clerici quasi pronto a fare tris... di partner

Il Presidente di Coeclerici disegna nuove strategie - "Stiamo ragionando sul far alleanze in tre diversi filoni di business" - ed intanto si gode dei risultati di bilancio da record, pronto a reinvestire utili in ulteriori iniziative

Milano - Nell'ultimo scorcio temporale per Coeclerici è cambiato sensibilmente lo scenario; non solo quello di business, ma anche la sede generale sotto la Madonnina, spostata al piano superiore di Piazza Diaz, in uffici più luminosi, sebbene attualmente meno 'abitati' di prima (il personale milanese è stato infatti ridotto da circa 50 a 20 dipendenti).

Ma l'orizzonte è tutt'altro che conservativo per la storica società, fondata a Genova nel 1895, che resta tra i leader mondiali nel settore del carbone per le industrie dell'energia e dell'acciaio, e di recente entrata anche nel settore dell'industria.

"Il bilancio 2018 ci soddisfa ancor più di quello del 2017. Il fatturato è stato di 943 milioni di euro, in considerevole crescita (869 nel 2017), EBITDA 150 milioni (46 nel 2017), EBIT 141 milioni (28,7 nel 2017), ma soprattutto il risultato netto è più che quintuplicato: 117 milioni (20 nel 2017). Siamo una società in grande salute, come testimonia anche il rapporto debt/equity sotto 1, contro una media italiana di 2 o 3, raggiunto anche grazie al fatto di aver diversificato l'attività" spiega Paolo Clerici, dal 1992 Presidente

e Amministratore Delegato di Coeclerici, nonché fondatore e Presidente della Fondazione Paolo Clerici, che illustra a *Ship2Shore* dove sta andando a parare la nuova strategia aziendale.

"Siamo usciti dalla logistica - da qui la sensibile riduzione del reparto di Milano, ndr - per una serie di fatti concomitanti. In Indonesia avevamo un partner locale che era l'unico cliente - *Chartswood Logistics (PTE) Ltd di Singapore, ndr* - il quale ci ha chiesto di poter comprare la nostra quota (il 49% in PT Asian Bulk Logistics); e lo abbiamo accontentato.

Ad essi abbiamo ceduto le nostre navi specializzate, precisamente: a PT Pelayaran Logistik Konversi Indonesia, la Bulk Pioneer; a PT Asian Bulk Logistics, Bulk Celebes, Bulk Java, Bulk Borneo e Bulk Sumatra.

In Mozambico, il cliente VALE ha cambiato strategia, spostandosi su un porto diverso da quello di Beira (ove erano impegnati i nostri due transhippers Bulk Limpopo e Bulk Zambesi), che poteva ricevere navi di qualunque dimensione, per cui la nostra logica dell'hub di transbordo dei loro carichi veniva meno.



La miniera di Korchakol in Russia



Paolo Clerici, Presidente e AD di Coeclerici

Le nostre unità peraltro le abbiamo vendute bene ai brasiliani, come si evince dai dati di bilancio".

Secondo fonti di mercato le 2 navi erano state vendute a VALE per 198 milioni USD; successivamente sono state rivendute dai brasiliani alla società Rocktree di Singapore, per un valore di circa 25 milioni l'una (ovviamente senza contratti di utilizzo).

Clerici non parla di prezzi, ma ragiona invece sulla logica del business attuale.

"Semplicemente, negli ultimi 5 anni non c'erano contratti sul mercato, era dunque impossibile crescere. L'industria del transhipment ha continuato a registrare una significativa contrazione, con costante riduzione della marginalità e debole domanda di nuovi progetti industriali, concentrata in Paesi ad alto rischio commerciale e politico, dunque era inutile insistere in quel business". Per quanto concerne il fatto più recente, l'imprenditore smonta l'ipotesi che sia stata una ritirata.

"Quella con d'Amico in DACC è stata un'eccezionale partnership per 6 anni, ne siamo più che soddisfatti, ma siamo

usciti su nostra istanza; e loro, che sono persone serie, con cui abbiamo ottimi rapporti familiari da sempre, hanno accettato di prendere le navi senza battere ciglio. D'altronde anche qui abbiamo intuito che non c'era massa critica con 2 navi solamente, né opportunità di crescita, per cui era meglio dismettere il comparto, anche se restiamo, per ora, nell'armamento. Andrea Clavarino, che era Presidente della Divisione Shipping, torna ad essere Vicepresidente del Gruppo, ma resta in Confitarma; le sue dimissioni infatti sono state respinte dal Presidente di Confitarma Mattioli, almeno fino al prossimo consiglio. Penso che alla fine resteremo, pur senza navi, nella qualità di soci aggregati, con Clavarino consigliere della Federazione".

Nel frattempo i denari sono stati dirottati su altri asset.

"Abbiamo effettuato investimenti negli ultimi 5 anni per 194 milioni di euro. Oggi il gruppo assicura la propria presenza diretta in 11 Paesi, e al 31 dicembre 2018 avevamo 1.198 dipendenti.

segue da pag.4

Il focus di business odierno è rappresentato dalla miniera in Siberia, dove siamo proprietari al 100%, e dal trading basato a Singapore, oltre al settore industriale. Per quanto concerne la prima, abbiamo festeggiato con l'ambasciatore italiano e il governatore della Regione del Kemerovo, nel 2018 il decennale dall'acquisizione del sito di Korchakol, una miniera per l'estrazione di carbone a basso vola-

sempre partner di minoranza dove andiamo ad investire. Ma in Russia, ove siamo presenti da 60 anni, non ce n'era bisogno perché prima non avevamo investimenti diretti. Adesso tuttavia stiamo ragionando su un potenziale partner russo per raddoppiare la produzione nello stesso giacimento ed eventualmente acquisire altre miniere. Vogliamo investire almeno 100 milioni

Singapore, che cura il trading di commodities per tutta l'Asia, siamo alla ricerca di un partner; dai nostri uffici a Mumbai, Pechino, Djakarta, Sydney, Brisbane, commercializziamo tutti i tipi di carbone e coke, che compriamo un po' ovunque nel mondo, soprattutto in Cina, Australia e Sudafrica".

La terza gamba del tavolo di Clerici, dopo mining e trading, "tagliati" shipping e logistics, da un paio di anni è quella costituita dalla industry.

Costituita all'inizio del 2017 con l'acquisizione di IMS Deltamatic (società ora ribattezzata IMS Technologies), fra i principali operatori a livello mondiale nella produzione di macchine e impianti industriali ad alta tecnologia destinati all'industria del converting, del packaging e dell'automotive, la divisione concretizza un po' la nuova sfida di Clerici, permettendo al suo gruppo di proseguire nel processo di diversificazione del business, con approccio industriale e capacità di innovazione.

Peraltro, si tratta di un 'gingillo' che comporta impegno ma dà altrettante soddisfazioni, se è vero che lo stabilimento della

sede principale di Calcinato (Bergamo) - le altre tre filiali sono a Mandello del Lario (Lecco), Bollate (Milano) e Detroit (Michigan, USA) - su cui verte un progetto di espansione, aveva fatturato 50 milioni di euro nel 2017, salendo a 70 milioni nel 2018, con previsione di 80 milioni nel 2019.

"Ad oggi il fatturato di IMS Technologies proviene per circa l'80% dal converting (ambito dove si colloca tra n. 1 e n. 2



La sede di IMS Technologies a Calcinato

bilità situata in Siberia, vicino alla città di Novokuznetsk, ove abbiamo quintuplicato la produzione in 10 anni, passando da 300mila a 1,5 milioni di tonnellate; e nel 2019 saliremo a 1,7 milioni di tonnellate di coking coal, una commodity dal prezzo abbastanza stabile, che viene commercializzata dai nostri uffici di Mosca e Lugano, parte della divisione capeggiata da Urbano Clerici. La nostra strategia è quella di avere

dollari in tre anni per arrivare ad una produzione di 3 milioni di tonnellate l'anno, il doppio di quella attuale. E non escludiamo l'acquisizione di nuove licenze, per portare le riserve ad oltre 100 milioni di tonnellate. La miniera ha un valore economico molto importante, ci investiamo costantemente dall'inizio di questa avventura circa 10 milioni di dollari all'anno.

Per quanto riguarda il nostro ufficio di



al mondo) e per il 20% dall'automotive", ovvero quest'ultimo proprio quel filone in cui Clerici ambisce appunto ad un'altra leadership.

"Stiamo cercando un partner per rafforzarsi nell'automotive, probabilmente sarà cinese, in quanto il paese della Grande Muraglia è il primo mercato mondiale nella produzione di autovetture. Vogliamo infatti accelerare un progetto di costruzione di uno stabilimento in Cina perché così sarà più facile vendere in Asia i nostri macchinari.

Nel contempo vogliamo ingrandire lo sta-

bilimento italiano a Bergamo, e abbiamo già comperato un terreno a Calcinato, dove possiamo realizzare l'espansione dell'attuale impianto su circa 12.500 mq. Nel frattempo abbiamo preso in affitto il ramo d'azienda, per successivo acquisto, di un'azienda di Casale Monferrato che è in concordato; la LAEM produce macchine di converting più piccole delle nostre, il cosiddetto 'entry level' del settore. E abbiamo aperto una società a San Pietroburgo come primo presidio nel mercato russo".

Ad un imprenditore di caratura e di

segue a pag.6



TRIESTE MARINE TERMINAL

OUR NETWORK YOUR SUCCESS

www.trieste-marine-terminal.com

segue da pag.5

apertura internazionale da quasi mezzo secolo nel business non si può evitare di chiedere un flash sull'attuale delicata situazione mondiale a livello di blocchi-paese, nel contesto macroeconomico e geopolitico.

“I paesi locomotiva oggi restano Cina e Russia, la vera domanda da porsi è: chi sarà tra 5-10 anni il numero 1 al mondo? Non credo molto nell'India che ha, se così si può definire, il ‘problema’ di essere una democrazia, la storia insegna che i paesi dirigisti hanno una marcia in più. Questo è un concetto che gli Stati Uniti non accettano, per questo hanno innescato un'opposizione che al momento si è tradotta in una guerra commerciale. Il piano della Cina è quello di essere n.1 in 10 settori specifici dell'economia mondiale entro il 2025” afferma Clerici. E l'Italia che ruolo può ritagliarsi?

“Se parliamo di business, e non di politica, dobbiamo stare con entrambi. Se succede solo la metà delle cose scritte nel memorandum siglato con la Cina dal

nostro Paese a fine marzo, è cosa buona per tutti noi italiani.

Il problema per noi è che l'UE è disunita e da quando ha allargato ad est i suoi confini non ha posizione univoca quasi su niente, temo che 28 paesi membri forse siano un po' troppi da coordinare.

Ma non sottovalutiamo la Russia, che ha fior di tecnologie avanzate; certo hanno i problemi derivanti dalle sanzioni, misure peraltro che secondo me non hanno mai risolto niente; o si fanno accordi o si fanno guerre, ovviamente speriamo di non fare queste ultime. Certo, oggi c'è troppa incertezza in generale nel mondo, e dunque è meno facile anche prendere decisioni imprenditoriali”.

L'imprenditore non scorda certo le sue origini genovesi, e conferma di ‘flirtare’ ancora a distanza con la Superba. “In questo contesto di apertura alla via della Seta, Genova come Trieste può essere uno dei protagonisti, anche se da esterno osservo che c'è stata meno resistenza alla Cina da parte di Trieste”.

Nel terminare la chiacchierata a tutto tondo Clerici anticipa solo in minima parte alcuni progetti che ha in mente per la Fondazione – già protagonista di recente con la realizzazione, al Galata Museo del Mare, della mostra permanente ‘Navigare nell'Arte’, ricca di quadri a soggetto, al quarto piano nella Sala Coeclerici.

“Siamo al lavoro su una nuova importante iniziativa collegata al mare, ma per ora non dico di più” afferma lapidario l'imprenditore, che è entrato nel consiglio del Mu.Ma. grazie all'intervento propiziatorio del Sindaco Marco Bucci. L'ultima chicca è una notizia cui Clerici tiene in particolar modo.

“Dopo 10 anni di istanze per intestare a mio padre una strada a Genova, finalmente si è deliberato di intitolare a Jack Clerici quel giardino comunale di fronte alla chiesa dei Cappuccini in Viale Padre Santo, proprio davanti alla vecchia sede genovese di Coeclerici”.

Angelo Scorza

SHIP 2 SHORE

presenta il nuovo servizio

ANNUNCI



- > Cerchi/offri lavoro?
- > Vuoi vendere/affittare un immobile?
- > Desideri diffondere comunicazioni di servizio sulla tua attività?

S2S mette a disposizione dei lettori uno **spazio web** dedicato alle **piccole inserzioni**.

La pubblicazione è **gratuita** per tutti coloro che trasmetteranno il proprio messaggio entro il **31 maggio 2019**.

Approfitta della promozione, compila online il modulo, e inserisci subito il tuo annuncio!

collegati a Ship2Shore.it/ANNUNCI

