

SPIRITO
D'IMPRESA

La FAMIGLIA BOCCHINI e la CLABO

Si va in Borsa
Magia e tenacia
contro la crisi

ALESSANDRA CAMILLETI

Jesi

L'idea nasce da un incontro con Gigi Proietti. Era stato il Rotary di Jesi ad invitarlo a fare uno spettacolo al Teatro Pergolesi. A ruota, la cena. "Io avevo Proietti davanti a me. E a fianco avevo l'allora assessore Cingolani che per tutta la sera, invece di contentarmi di parlare con il grande attore, mi parlò delle carenze degli asili nido a Jesi. Quando tornai a casa mi dissi che dovevo fare qualcosa", racconta Claudio Bocchini. Da lì l'idea di un nido interaziendale. "Trovai grande supporto, sia da parte della Banca Popolare con l'allora direttore Goffi, sia da parte di 11 aziende del territorio con cui fu costituito il Consorzio Nido Vallesina. Con la partecipazione di Coos Marche riuscimmo ad inaugurare nel 2005 il primo nido interaziendale d'Italia e credo che ad oggi siamo ancora gli unici. Obiettivo è contribuire in modo significativo al costo del nido per i dipendenti di tutte le aziende associate: i genitori pagano il 40 per cento delle rette, al resto pensano le aziende. Il bel segnale è che anche durante la crisi le aziende hanno continuato a sostenere le rette", aggiunge Claudio Bocchini.

Storia di famiglia

Ancora un'azienda impegnata sul territorio anche dal punto di vista sociale. Claudio Bocchini è fondatore della Clabo, società che da piccola attività artigianale è diventata punto di riferimento mondiale nella produzione di vetrine refrigerate e nell'arredamento per bar, pasticcerie, caffetterie e gastronomia. Nel 2012 il passaggio di consegne ai figli. Perché, come spesso accade dalle nostre parti, la storia dell'azienda coincide con la storia della famiglia. Oggi presidente e amministratore delegato è Pierluigi Bocchini. Il fratello Alessandro si occupa di credit management.

Da pochi mesi, la quotazione in Borsa, a cui si era lavorato già alcuni anni fa, quando la procedura si bloccò. "La crisi ci costrinse a tirare i remi in barca", racconta Pierluigi. "Come tutti fummo costretti ad un percorso di forte riorganizzazione. E si arrivò anche alla sospensione delle operazioni relative alla quotazione". Poi le cose sono cambiate. "Nel 2008-2009 il mercato Italia crolla e come tutti cerchiamo di recuperare sui mercati esteri. Avevamo già un 35 per cento di export, soprattutto in Europa. Siamo andati in Sud America e nei mercati asiatici. Era il momento della crisi e le risorse a disposizione erano dedicate all'interno. Servivano risorse fresche. Rispetto al precedente tentativo della quotazione in Borsa nel 2007, le procedure sono sempli-



ficare e i tempi di accesso più rapidi. Siamo sul listino Aim dal 31 marzo. Abbiamo raccolto circa 7,5 milioni di euro che serviranno ad accelerare il percorso di internazionalizzazione. È l'obiettivo che ci eravamo dati. Nel frattempo abbiamo raggiunto un accordo con l'altro ramo della famiglia e oggi siamo di nuovo tutti insieme".

Il giusto mix

Si internazionalizza, ma la produzione per l'Europa resta a Jesi. "Gli investimenti esteri non sottraggono occupazione in Ita-

lia, anzi: favorendo la presenza su quei mercati, la rafforzano. Siamo azienda del territorio. Prima della crisi avevamo sedi produttive sparpagliate in Italia, a seguito delle acquisizioni effettuate. Poi abbiamo concentrato tutto in uno stabilimento. Quelli della crisi sono stati anni difficili, ma nelle scelte di politica industriale abbiamo sempre cercato di privilegiare il nostro territorio rispetto agli altri e pur avendo perso tanti posti di lavoro, laddove possibile abbiamo cercato di mantenere l'occupazione qui. Abbiamo chiuso lo stabilimento



di Pesaro, ed è stato doloroso ma necessario, e oggi tutte le mattine parte un nostro pullman da Pesaro e porta nello stabilimento di Jesi 40 lavoratori: abbiamo anche modificato l'orario di lavoro riducendo la pausa pranzo, così che le persone arrivano a casa per le 18 e possano stare con le loro famiglie. Nel 2012 siamo riusciti a concludere un importante accordo con le banche sul rientro del debito, che ha sancito anche il passaggio generazionale tra mio padre e i suoi due figli. La prima scelta è stata quella di managerializzare l'azienda, nomi-

nando un direttore generale al quale è stata delegata la conduzione operativa del business. Il 2012 è stato anche l'inizio della ripresa: fatturato in crescita e un nuovo piano industriale che ha previsto la scissione delle proprietà immobiliari dalla parte operativa". Le aperture in Brasile e in Cina arrivano nel 2013. "Oggi il 60 per cento della nostra produzione è venduto fuori dall'Italia e l'obiettivo è rafforzare la nostra presenza sui mercati esteri. Mano a mano che le vendite crescono sarà necessario da un lato consolidare la presenza

commerciale attraverso l'apertura di filiali dirette, dall'altro iniziare a produrre in loco per servire alcuni mercati, per questione di costi. Questo significa la trasformazione in stabilimenti di assemblaggio delle due filiali in Cina (a regime per giugno 2016) e in Brasile (al via nel 2016-2017). Internazionalizzazione, non delocalizzazione".

Il cuore del territorio

Punto di forza il prodotto su misura. "Ogni vetrina che esce dallo stabilimento di Jesi è diversa dalle altre - dice il presidente -. Poi c'è la capacità innovativa: Clabo ogni anno investe oltre il 2,5 per cento dei ricavi in R&D ed è sempre alla ricerca di soluzioni innovative. Mio padre Claudio si è inventato il piano inclinato che consente all'utente finale una maggiore visibilità dei prodotti esposti e ha mutuato uno speciale tipo di vetrocamera che veniva utilizzato nei grandi edifici per realizzare i vetri dei banchi refrigerati, così da impedire la formazione di condensa e rendere l'esposizione perfetta".

Un messaggio, Pierluigi Bocchini, lo manda ai colleghi: "La quotazione in Borsa può davvero essere un mezzo per far sì che le aziende marchigiane abbiano garantita una maggiore continuità d'impresa". Un altro messaggio ai giovani: "Andare all'estero, imparare a vivere fuori, conoscere le lingue". E Claudio: "Non fatevi intimidire dalla crisi, non arrendetevi davanti alle difficoltà, c'è sempre spazio per andare avanti". Un ulteriore messaggio ancora al territorio. Claudio conosceva personalmente Valeria Moriconi, che Jesi ricorda con una serie di iniziative a dieci anni dalla scomparsa. Diverse aziende sostengono il pacchetto. E tra queste anche la Clabo. "È corretto che Jesi ricordi in modo adeguato le sue celebrità. Abbiamo aderito convintamente", sottolinea Pierluigi.

Lo stabilimento di Jesi è cuore della produzione europea Clabo. In alto, Claudio e Pierluigi Bocchini con il sindaco Massimo Bacci all'inaugurazione del nuovo show room. A fianco, la vetrina 365 di Orion

Bar, gelaterie
e pasticcerie
I banchi frigo
passano da qui

Come per tante realtà del territorio, la storia dell'azienda coincide con la storia della famiglia. Negli anni 50 Americo, il nonno di Pierluigi, faceva il rappresentante di diverse case, tra cui banchi frigo. Poi le decisioni, con i due figli, di mettersi in proprio: nasce una piccola attività artigianale di banchi per arredamento bar e gelaterie. Nel 1980 viene creata la Orion Srl, specializzata nella produzione di componenti standard per l'arredo di pasticcerie, bar e gelaterie. Nel

2001 i due rami della famiglia si dividono e nasce la Clabo, che porta in dote il marchio Orion. Tra 2002 e 2006 l'azienda cresce rapidamente con l'acquisto di alcune società concorrenti e del distributore americano, che oggi è la filiale Usa. "A quell'epoca eravamo arrivati a più di 400 dipendenti sui 4 stabilimenti di Jesi, Pesaro, Massa e Bergamo, eravamo in pieno processo di internazionalizzazione e cominciammo a lavorare per l'ipotesi di una quotazione in borsa", spiega Pierluigi.

Quotazione poi ripresa di recente. Oggi l'azienda ha 15 mila metri quadrati di capannone nella zona industriale di Jesi, dove ha il quartier generale, 180 persone tra lavoratori diretti e indiretti, 80 vetrine refrigerate al giorno la capacità produttiva aziendale, 3 sedi all'estero, ricavi nel 2014 di circa 35 milioni di euro. Da pochi mesi, appunto, la quotazione alla Borsa di Milano. La Clabo è il punto di riferimento in Italia ed in Europa nella produzione di soluzioni tecnologiche e di

arredo per il settore dell'HoReCa. La società conta 4 marchi storici di refrigerazione e arredamento: Orion, Fb, Artic e DeRanieri e il prodotto viene costruito in base alle esigenze individuali del cliente, tecniche ed estetiche. "Il vantaggio competitivo sta nella capacità di gestire un'elevata complessità di gamma prodotti sia in termini di time to market sia di lead time di consegna ai clienti finali. Un perfetto mix tra design, cura dei materiali e alta tecnologia del freddo".