

JESI NEL CUORE

Omaggio a Valeria

A dieci anni dalla scomparsa dell'amata Valeria Moriconi, Jesi ha voluto ricordare la grande attrice jesina con tante iniziative, sostenute da diverse aziende del territorio. Anche la Clabo ha fatto la sua parte, dando ancora una volta un segnale di attenzione al territorio



Da sinistra: il fondatore della Clabo Claudio Bocchini, l'amministratore dell'azienda Pierluigi e il sindaco di Jesi Massimo Bacci

Clabo, un successo venuto... dal freddo

L'azienda leader nella produzione di vetrine refrigerate e arredi per locali

DA PICCOLA REALTÀ artigianale a società quotata in Borsa. La Clabo di Jesi è diventata ormai un punto di riferimento mondiale nella produzione di vetrine refrigerate e nell'arredamento per bar, pasticcerie, caffetterie e gastronomia. Nell'enorme stabilimento a Jesi (oltre 15mila metri quadrati) lavorano 180 persone tra dipendenti diretti e collaboratori, capaci di produrre 80 vetrine refrigerate al giorno. La Clabo vanta anche tre sedi all'estero, e nel 2014 ha fatto ricavi per 35 milioni di euro.

NUMERI importanti per un'impresa che negli anni prima della recessione ha avuto una fortissima espansione. Un'azienda la cui storia, come spesso accade alle imprese del territorio, coincide con quella della famiglia. «Negli anni '50 – ricorda Pierluigi Bocchini, attuale presidente e amministratore delegato dell'azienda jesina – mio nonno Americo faceva il rappresentante anche per i banconi dei bar e dopo un po' decise insieme ai due figli di mettersi in pro-

prio, creando una piccola attività artigianale che produceva banchi per arredamento per bar e gelaterie». Si arriva così «al 1980 quando viene creata la nuova società, la Orion – continua Bocchini – impresa specializzata nella produzione dei componenti per l'arredo di pasticcerie bar e gelaterie. Quando poi nel 2001 i due rami della famiglia si divisero è nato la Clabo portandosi in dote il mar-

chio Orion». Tra il 2002 e il 2006 la Clabo «cresce rapidamente con l'acquisto di alcune aziende concorrenti e del distributore americano, che oggi è diventato la nostra filiale negli Usa. In quegli anni siamo arrivati ad avere più di 400 dipendenti nei quattro stabilimenti da Jesi, Pesaro, Massa e Bergamo. Eravamo in pieno processo di internazionalizzazione, esportavamo tantissimo, ed è stato allora che abbiamo cominciato a lavora-

re all'ipotesi di una quotazione in Borsa».

MA NEL 2008, quando lo sbarco in Borsa è praticamente pronto, la Clabo è costretta a interrompere l'operazione a causa della grande crisi, che obbliga l'azienda a rivedere i propri piani. Sono stati anni difficili, anche per l'azienda di Jesi, ma nelle scelte di politica industriale il filo con il territorio è stato sempre mantenuto. «Abbia-

mo chiuso lo stabilimento di Pesaro, ma oggi tutte le mattine parte un nostro pullman da Pesaro e porta qui a Jesi circa 40 lavoratori. Abbiamo anche modificato l'orario di lavoro riducendo la pausa pranzo, per fare in modo che le persone possano tornare a casa per le 18 e possano stare con le loro famiglie». La quotazione in Borsa poi è arrivata, nel 2014. Ma la Clabo ha fatto tanto anche in campo sociale, creando anche un asilo nido. «Un'idea nata quasi per caso – spiega ancora Bocchini – Il progetto del nido interaziendale è partito trovando il grande sostegno del territorio, sia da parte della Banca Popolare sia grazie ad altre 11 imprese insieme a cui abbiamo costituito il Consorzio nido Vallesina. Con la partecipazione di Coos Marche abbiamo inaugurato dieci anni fa il primo nido interaziendale in tutta Italia e credo che a oggi siamo ancora gli unici». L'obiettivo è quello di contribuire in modo significativo al costo del nido per i dipendenti di tutte le aziende associate al Consorzio: i genitori dei bambini pagano infatti solo il 40% delle rette, al resto ci pensano le aziende.

LA SVOLTA DA AZIENDA DI FAMIGLIA A SOCIETÀ QUOTATA

«Andare in Borsa ci ha resi più competitivi»

«**ANDATE** all'estero, imparate a vivere fuori». E' il messaggio che lancia ai più giovani l'ingegner Claudio Bocchini, fondatore della Clabo. «Non fatevi intimidire dalla crisi, perché c'è sempre spazio per andare avanti. Guardate la nostra realtà: nel giro di pochissimi anni e dopo aver attraversato un periodo di crisi pesante, il mercato ci ha riconosciuto le qualità per essere quotati in Borsa è un risultato molto importante». La parola d'ordine per restare sul mercato è innovare, cercando sempre nuove nicchie di mercato dove è possibile

creare valore. «Al cliente – aggiunge Pierluigi Bocchini – dobbiamo dare valore, dobbiamo dare qualcosa che i nostri concorrenti non danno. Nella moda il valore è poter ostentare un brand, nel nostro mondo è design, performance, affidabilità. Non ci si può concentrare solo sul prezzo. Ai miei colleghi imprenditori dico che la quotazione in Borsa può essere, per tante aziende marchigiane, garanzia di una maggiore continuità dell'azienda. E' la strada, in molti casi, per garantirsi futuro e competitività».