

AIMnews.it

Guido Cami (ICF Group): la chiave del successo è l'affidabilità



24/07/2018



Di ritorno dal Vietnam, dove ICF Group è stata tra i protagonisti della 20ª edizione dell'International Shoes&Leather Exhibition, con la valigia già pronta per un viaggio d'affari dall'altro capo del mondo, Guido Cami, Presidente e Amministratore Delegato della società, racconta con orgoglio la storia di un successo *made in Italy* lungo 100 anni. Nel 2017 la società, con sede a Marcallo con Casone (MI), ha prodotto e commercializzato più di 22mila tonnellate di adesivi e oltre 5 milioni di metri lineari di tessuti ad alto contenuto tecnologico per un fatturato di 78,7 milioni di euro, di cui il 68% fuori dai confini nazionali.

Nel 2017 i ricavi sono al +11 per cento. Quali elementi trainano la crescita e quali sono le aspettative per il 2018?

Espansione geografica, innovazione, qualità e affidabilità. È soprattutto il rapporto con il cliente, la sua soddisfazione, che ci permette di raggiungere risultati importanti. ICF Group continua a crescere, la storia di questo Gruppo prende il via nel 1918 a Marcallo con Casone. Ci siamo lasciati alle spalle due guerre mondiali e abbiamo resistito alle difficoltà proprio grazie agli elementi che ancora oggi sono i pilastri del nostro business. Ancor prima dell'internazionalizzazione e dell'innovazione, la chiave del nostro successo è nella capacità di essere fornitori affidabili e certificati. Capaci di assistere il cliente tempestivamente, di essere flessibili come un'impresa di media dimensioni, ma di offrire tutte le garanzie di una grande. Il fatturato 2017 è di quasi 80 milioni di euro (circa 60 milioni vengono dalle attività legate al comparto adesivi e 20 milioni dai tessuti), abbiamo 125 dipendenti e di questi 22 lavorano nel reparto R&D.

Quali sono le caratteristiche che consentono a ICF Group di essere una società con il 90% di flottante?

Potremmo affermare di essere la prima *public company* italiana. Poco meno del 10% del capitale sociale è detenuto dal management. Rischi? Potrebbero essercene, ma vale per ogni situazione. Penso, ad esempio, alla possibilità di una scalata ostile, ma sono certo che nessuno la favorirebbe, la nostra è un'azienda fatta di persone. Aggregazioni? È la strada che vogliamo percorrere per favorire la nostra crescita. I vantaggi sono numerosi, a partire dalla possibilità di aprirsi a mercati nuovi con maggiore facilità o di migliorare la gestione delle materie prime, acquistandole ad esempio a prezzi più competitivi. Da questo punto di vista non è utile porre limiti geografici, le aggregazioni vantaggiose possono anche favorire un'apertura dei confini nazionali.

La quotazione sul mercato AIM Italia è recente e segue la fusione con la SPAC EPS Equita PEP. Perché questa scelta?

A maggio abbiamo perfezionato la *business combination* tra Industrie Chimiche Forestali S.p.A., l'azienda centenaria e cuore del Gruppo, ed EPS Equita PEP SPAC S.p.A., che ha cambiato denominazione in ICF Group S.p.A.; l'operazione ha portato alla quotazione del Gruppo su AIM Italia e ci è sembrata la strada più giusta da seguire per favorire ulteriormente la crescita della nostra azienda. Una scelta che precede l'ingresso di Guido Cami avvenuto nel 2010 chiamato da Luciano Buratti che ha ceduto la sua partecipazione nel 2014 al Fondo di Private Equity - Mandarin Capital Partners. Nel 2016 era subentrato un secondo fondo con Mandarin di nome Progressio SGR.

Innovazione e internazionalizzazione. Quali i progetti in corso?

Circa il 70% del nostro fatturato è frutto di export. In particolare: il 12% è realizzato in Stati Uniti/Sudamerica/Messico, il 10% in Africa e Medio Oriente, il 15% in Russia ed Est Europa, il 20% nei Paesi UE e il 12% in Estremo Oriente. Guardiamo con attenzione crescente proprio a questa regione, a Paesi come il Vietnam, l'Indonesia, la Cina, l'India. Abbiamo tre basi in Messico, dove siamo presenti con la controllata Forestali de Mexico, dal 2016 siamo a Hong Kong e abbiamo un magazzino a Chicago, fondamentale soprattutto per facilitare i rapporti con i nostri clienti del settore automotive. Sul fronte delle tecnologie e dell'innovazione, lavoriamo lungo direttrici diverse. Stiamo lavorando sugli adesivi per ridurre sempre più la quota di solvente presente. Lo stiamo facendo producendo adesivi ad acqua, composti per il 50% da resine e per il 50% da emulsioni a base acquosa. Possono risultare più difficili da incollare, ma assistiamo e guidiamo il cliente in ogni fase di transizione. Inoltre, stiamo lavorando anche a una linea senza solventi, basata sull'uso di componenti che reagiscono tra loro generando la capacità adesiva. Anche sul fronte dei tessuti stiamo adottando nuove tecnologie per la bagnazione e sperimentando la realizzazione di fodere e rinforzi per pelletteria caratterizzati da un minimo impatto ambientale.

© Copyright AIMnews.it