

Una riorganizzazione societaria pensata per dare maggiore forza al Gruppo D'Ottavio già presente in tutti i settori applicativi della filiera delle materie plastiche. Nuove acquisizioni in Italia e l'ingresso diretto nel mercato spagnolo come primo passo di una serie di mosse per favorire l'internazionalizzazione delle attività. Al timone della neonata holding che controlla una serie di aziende fortemente integrate tra loro, Giancarlo D'Ottavio traccia le strategie per continuare a crescere

di Andrea Selva

# Giancarlo D'Ottavio Giocare di squadra e a tutto campo

## Partiamo dalle novità più recenti. Cosa è cambiato nel Gruppo?

Gli ultimi mesi sono stati caratterizzati da novità importanti. È stata modificata la compagine societaria, con la creazione della D'Ottavio, una holding finanziaria a socio unico che controlla le partecipate Esseti Plast, Alfa Polimeri, Celloplast, MMT e la capofila Poliblend, nella quale è confluita Polimeri Italia. Da un anno siamo inoltre operativi sul mercato spagnolo dove, insieme a nuovi soci locali, è stata costituita Poliblend España, in questo momento attiva con una rete di vendita e distribuzione. L'avventura spagnola ha già dato risultati superiori a ogni più rosea aspettativa. Per favorire la nostra crescita nei mercati esteri, abbiamo deciso di presidiare un mercato in forte espansione attraverso una nuova sede: Poliblend Turchia, attualmente in fase di avvio.

## C'è anche la recentissima acquisizione di Mazzer Materie Plastiche...

Anche se l'estero è uno dei nostri obiettivi primari, non smettiamo di guardare con occhio attento il mercato italiano, per noi una fucina di interessi e di idee che cerchiamo di implementare nella ricerca di applicazioni e prodotti sempre nuovi e redditizi, il cui sviluppo può essere seguito nelle diverse fasi in modo congiunto da tutte le aziende del Gruppo. In questa filosofia si inserisce la recente acquisizione del ramo d'azienda di Mazzer, attivo nella produzione di profili in poliammide 6.6 per il taglio termico. È per noi un grande passo nell'ambito della ricerca di sinergie sempre più attinenti al nostro core business; un passo che consideriamo di fondamentale importanza strategica nell'ottica di una continua crescita, che potrà avvenire anche grazie al continuo scambio e all'integrazione di conoscenze tra le nostre diverse realtà. Soprattutto con Poliblend - produttore di poliammidi - verranno create condizioni di sviluppo molto interessanti, in particolare all'estero. La leadership europea di Mazzer nel comparto ci consentirà infatti di espandere a valle la nostra filiera e allo stesso tempo aiuterà il Gruppo nel suo processo di internazionalizzazione, grazie alla sua spiccata vocazione per l'export, che raggiunge il 90 per cento della produzione.

**Il suo progetto di strutturare il Gruppo se-**

## condo una logica di filiera, dunque, si è rivelato vincente?

L'idea di costituire una serie di aziende che, pur mantenendo ciascuna la propria autonomia e specializzazione, lavorino in modo sinergico tra loro, si è dimostrata strategica in questi anni di crisi economica. Siamo riusciti a crescere con il modello di impresa che ci eravamo imposti, conseguendo ottimi risultati sia in termini di fatturato sia di marginalità.

È possibile affermare che tutti i nostri rami

**“Crescere nei mercati esteri è la condizione necessaria per continuare a fare impresa”  
Giancarlo D'Ottavio**



La sede di Poliblend (Mozzate, Como), capofila del Gruppo D'Ottavio

d'azienda godano di buona salute e abbiano ottenuto prestazioni positive. Tutte le realtà, collegate tra loro con un rapporto aperto tra cliente e fornitore, ma impostate secondo uno schema per il quale ciascuna è in grado di muoversi con attività indipendenti, hanno raggiunto risultati significativi.

## La vostra crescita si basa anche su un effetto sinergico?

Certamente. Ogni cliente, nuovo o fidelizzato, di una delle aziende del Gruppo può beneficiare delle competenze di tutte le altre. In altre parole, questo significa che il cliente di

## La forza della squadra

«Una crescita armonica e continuativa non può prescindere dal valore delle risorse umane messe in campo da un'azienda». Così la pensa Giancarlo D'Ottavio che negli ultimi due anni ha inserito nell'organigramma del Gruppo diverse figure professionali con notevole esperienza nel settore specifico. Perché «La specializzazione è un requisito essenziale per il settore tecnico in cui operiamo».

Si tratta di Marco Castelli e Alan Catturini, responsabili area commerciale in Poliblend, Alessandro Bianchi, direttore tecnico di Celloplast, Mattia Del Signore, responsabile R&S di Celloplast, Fulvio Malacarne, direttore generale di Essetiplast, Francesco Burrone, direttore generale di MMT, Paolo Celani, direttore generale di Mazzergrip. Un'oculata politica della gestione delle risorse impone anche il riconoscimento delle professionalità che da anni operano con serietà e risultati positivi, strategia che ha portato Stefano Bertolini al ruolo di direttore tecnico di Poliblend.

una delle imprese del Gruppo è un potenziale cliente per tutte le altre, generando così un effetto che amplifica il valore delle referenze e del giro d'affari.

## La vostra immagine è quella di una realtà che investe, soprattutto in Italia, nonostante la crisi...

Il lavoro impostato in questi anni non è stato mosso soltanto da strategie di tipo economico-produttivo. Tengo a sottolineare che il "gioco di squadra" attivo tra le nostre società parte da un senso di appartenenza con cui abbiamo improntato il lavoro quotidiano dei nostri



collaboratori. Anche negli ultimi anni, mediante l'ingresso mirato di giovani professionisti con notevole esperienza nel settore specifico, il nostro patrimonio umano è aumentato per quantità e qualità, e i risultati concreti in termini di fatturato sono anche merito, a mio giudizio, di un'oculata politica di investimento sulle risorse umane che non si è interrotta nemmeno in un periodo di crisi. Ci siamo sforzati di inserire professionalità già formate, come del resto impone un settore molto tecnico com'è quello in cui operiamo, ma che sapessero portare anche freschezza ed entusiasmo.

**Quali sono gli obiettivi a medio termine?**

L'obiettivo di raggiungere 100 milioni di euro di fatturato è stato centrato, come previsto, nel 2014, anno in cui oltre ai già citati cam-



**IL GRUPPO D'OTTAVIO**

**7**

le aziende: Poliblend (compound, PA, PBT, acetica), Esseti Plast (master e additivi), Alfa Polimeri (distribuzione materiali prodotti da Poliblend e terzi), Celloplast (gomme termoplastiche), MMT (stampaggio, sedi in Italia e Ungheria), Mazzergrip (taglio termico), Poliblend España (commerciale), Poliblend Turchia (in fase di avvio)

**100 milioni €**

il fatturato 2014

**+95%**

la crescita del fatturato dal 2008-2014

**50% del fatturato**

l'export

**5% del fatturato**

gli investimenti in R&S nel prossimo triennio

**245**

i dipendenti: 130 in Italia, 100 in Ungheria, 5 in Spagna

**30.000 t/anno**

la produzione di poliammidi

**1.000 t/anno**

la produzione di master

**2.000 t/anno**

la produzione di gomme termoplastiche

biamenti dell'assetto societario sono stati effettuati importanti investimenti, che nelle nostre strategie ci consentiranno di crescere con ritmi che abbiamo stimato attorno al 15% annuo. Siamo intervenuti sulle linee produttive e sui siti di stoccaggio e stiamo per apportare un importante miglioramento alle linee di imballaggio. Questo ci mette nelle condizioni di potenziare la capacità produttiva, che allo stato attuale ha margini di crescita del 30 per cento. Gli investimenti previsti per il prossimo triennio sono programmati attorno al 5 per cento del fatturato. Riassumendo il tutto in uno slogan, potremmo dire "spendiamo perché ci crediamo". Continuiamo cioè a investire per crescere e da questo punto di vista i mercati esteri, che oggi a livello di Gruppo assorbono circa la metà della produzione, possono e devono consolidarsi ulteriormente.

**Il cuore produttivo in Italia, la ricerca di spazi di crescita all'estero. Perché iniziare dalla Spagna?**

La consideriamo come una prima tappa, individuata per una questione di conoscenza dell'ambiente e maggiore affinità rispetto alle nostre attuali strategie aziendali. Il primo passo di una serie di progetti con i quali vogliamo aumentare il nostro peso in Europa, all'interno della quale il nostro principale mercato di riferimento rimane la Germania. Ciò grazie

soprattutto alla nostra capacità di intercettare, già da anni, la forte spinta che il settore dell'automotive ha esercitato sull'onda delle politiche vocate a una maggiore sensibilità ambientale, che promuovano in modo mirato l'introduzione di concetti come il recycling e quindi l'utilizzo di polimeri di seconda vita. Questo percorso ci ha portati negli anni ad acquisire una serie di certificazioni utili a consolidare i rapporti con clienti tedeschi e ad aumentare la capacità attrattiva nei confronti di Paesi in cui non siamo storicamente presenti, come dimostrano i primi e consistenti approcci verso il mercato cinese e quello russo.

**È inevitabile, a questo punto, chiedere un suo giudizio sulla situazione italiana...**

Credo che per un imprenditore italiano non poter parlare bene del proprio Paese sia sempre doloroso. Ma la realtà mi costringe a essere sincero: la crisi è tutt'altro che alle spalle e l'Italia è ancora in difficoltà. Di fatto, chi punta solo al mercato interno riduce sensibilmente le proprie capacità competitive ed è destinato a soffrire inesorabilmente. Ce lo hanno insegnato recenti esperienze in tutti i più importanti settori industriali, compreso il nostro. Chi fa impresa in Italia continua a pagare lo scotto di un sistema Paese non più in grado di offrire risposte positive, a partire dalla burocrazia, passando per il sistema creditizio e per i costi fissi di energia e del lavoro. A questo punto, l'imprenditore deve scegliere: per sopravvivere e guardare avanti l'obbligo è investire. Si tratta di una vera e propria necessità di fronte a una situazione sempre più svantaggiosa rispetto alla concorrenza internazionale. La crescita sui mercati esteri, del resto, rappresenta la condizione necessaria per continuare a fare impresa.

**Che importanza riveste per voi il settore ricerca e sviluppo?**

Già da anni il nostro lavoro è orientato anche nell'ottica della ricerca e dello sviluppo di prodotti speciali. Seppur nella consapevolezza che si debba continuare a parlare, in questo caso, di mercati di nicchia, siamo riusciti a raggiungere livelli prestazionali importanti. Pur affrontando volumi produttivi limitati, siamo in grado di personalizzare le richieste del cliente, adattando il nostro "catalogo" standard ad applicazioni specifiche che ci vengono commissionate. Credo che questo tipo di approccio sia una delle soluzioni che nel futuro potranno portare sviluppo e lavoro al settore dei compounder italiani, storicamente in grado, grazie alla specializzazione e al know-how dei propri tecnici, di saper meglio dei concorrenti stranieri mostrarsi vicini al proprio cliente, con la capacità di risolvere problemi specifici. È ciò che in un ragionamento più ampio possiamo definire flessibilità, capacità di innovare e di non standardizzarsi: in poche parole, le chiavi per rimanere competitivi.

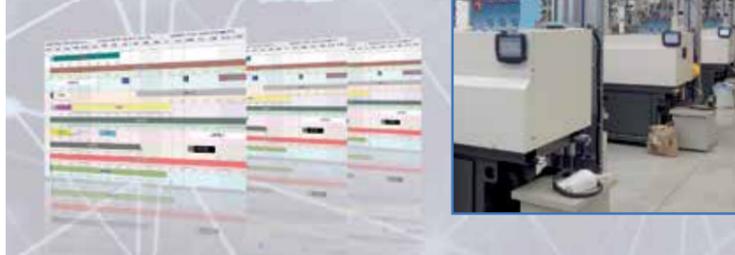


**i-Man**  
Interactive Manufacturing

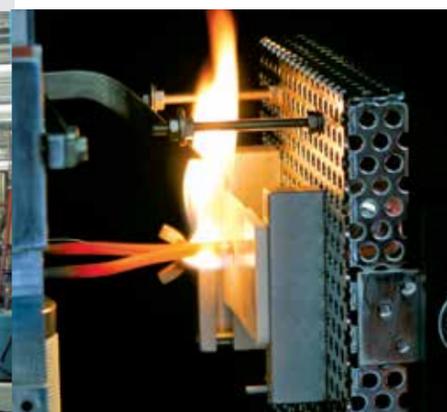
**i-Man lo strumento di cui gli operatori di produzione non possono più fare a meno**

**Attraverso un'interfaccia semplice ed intuitiva gli operatori:**

- Vengono informati delle lavorazioni da eseguire e dello stampo da utilizzare, eventualmente composto da più matrici
- Inseriscono i dati di inizio, fine, sospensione delle lavorazioni
- Prendono visione dei disegni
- Eseguono i controlli qualitativi previsti per l'inizio e il flusso del processo produttivo
- Ricevono segnalazioni e notizie
- Gestiscono la tracciabilità
- Stampano le etichette
- Pianificano in modo versatile con **FLEX-DS Dynamic Scheduler**



Alcuni particolari delle linee di produzione di Poliblend



Poliblend è dotata di un laboratorio all'avanguardia per la formulazione di tecnopolimeri custom made

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Elabora Srl**  
Software solutions and consulting for enterprise management  
+39 02.90.93.11 | elabora@prodware.it  
www.prodware.it

**ProdWare**  
ALTA GESTIONE D'IMPRESA  
l'ERP specializzato per le aziende di produzione