

undefined

Coim supera quota un miliardo I rincari pesano sui conti record

Chimica

La bolletta energetica salita di cinque volte, le materie prime del 200-300%

Con i maggiori costi Ebitda in calo tra 8 e 9%. Continua la strategia di crescita

Cristina Casadei

Il fatturato sale, la marginalità scende. È questo il conto che presenta l'aumento delle materie prime e, nel contempo, della bolletta energetica che si trovano ad affrontare molte aziende, nonostante gli sforzi per agganciare la ripresa e le prospettive di crescita. Accade anche alla Coim, la multinazionale chimica di Offanengo (Cremona), dove nel 2021, il giro d'affari è atteso in crescita a due cifre, oltre un miliardo e 50 milioni di euro. La redditività, però, è prevista in calo tra l'8 e il 9%, dopo aver raggiunto il risultato record di 150 milioni di euro (2020).

I rincari

Il presidente e ceo, l'ingegnere Giuseppe Librandi, spiega che «l'impatto del costo dell'energia è stato pesantissimo negli ultimi mesi. In dicembre abbiamo speso 5 volte di più rispetto a quello che spendiamo abitualmente. Ci difendiamo attraverso acquisti anticipati, ma ogni giorno siamo in allerta. Avevamo previsto a budget un incremento di questa voce, ma la crescita è al di sopra di ogni aspettativa». Le criticità sul versante dell'energia fanno il paio con quelle delle materie prime dove «gli aumenti registrati dipendono dalla tipologia di prodotto. Per le commodity con volumi importanti prodotti in Europa, gli aumenti si aggirano tra il 20 e il 30%. Nel caso di alcuni prodotti offerti da pochi player multinazionali, gli aumenti arrivano fin al 200-300% - dice Librandi -. Le nostre materie prime sono derivati del petrolio e in passato i prezzi erano calmerati dalle importazioni dalla Corea e dalla Cina. Oggi, invece, c'è



L'espansione di Coim.

Per il futuro la multinazionale chimica amplierà i siti italiani (nella foto Offanengo) quelli negli Usa e a Singapore

una forte tensione sulla disponibilità di prodotti extraeuropei e questo fa sì che i produttori europei tengano i prezzi molto alti. Poi ci sono prodotti con rialzi più normali, ma anche in questo caso parliamo del 50% in più». Per ridurre l'impatto dell'aumento dei prezzi non sono una soluzione nemmeno gli acquisti anticipati, perché «si creerebbe un problema di stoccaggio - aggiunge il manager -. Inoltre i prezzi delle materie prime vengono stabiliti mensilmente e, considerata la

situazione di mercato, le aziende produttrici non vendono più dello storico registrato».

Le acquisizioni

Il 2021 per Coim, che oggi ha più di 1.200 addetti, è stato un anno di crescita molto importante, segnato da 2 acquisizioni strategiche, pur con finalità diverse. La prima, la spagnola Neoflex, consentirà un consolidamento nel settore degli adesivi poliuretani monocomponente, bicomponente e reattive hot melt per l'industria, soprattutto per il legno arredo, il tessile, l'editoria, le costruzioni. La seconda, l'olandese Synres, consentirà un'espansione della capacità produttiva per servire soprattutto il nord Europa. «Il nostro piano prevede di valorizzare la produzione esistente e il know how di Synres nell'ambito delle resine, ma anche di creare un secondo hub produttivo Coim per i prodotti da esterificazione che si affiancherà a quello di Offanengo, già sold out da tempo», spiega Librandi. Senza tenere conto di Synres che è entrata nel gruppo a partire da gennaio 2022, il percorso di crescita consentirà a Coim di chiudere il 2021 con un giro d'affari intorno a un miliardo e 50 milioni di euro globale, dove l'Italia pesa per il 50%, con un fatturato che ha superato il mezzo miliardo di euro. Rispetto al 2020, an-

no positivo ma con un fatturato al di sotto degli 800 milioni di euro, la crescita è del 30%, ma la redditività sarà inferiore. «Se nel 2020 abbiamo avuto un Ebitda di 150 milioni di euro, il miglior risultato di sempre, nel 2021 ci aspettiamo un Ebitda in calo dell'8-9%, legato alle dinamiche che si stanno verificando sul fronte energia e materie prime».

L'espansione continua

Per il futuro la strategia sarà quella di continuare a crescere, anche attraverso acquisizioni, e ampliare il portafoglio prodotti. Il progetto riguarderà «il sito americano e quello di Singapore dove negli ultimi 4 anni sono stati investiti 120 milioni di dollari e anche l'Italia, dove ci sarà un'ulteriore espansione dei siti», dice Librandi. Non è però facile fare acquisizioni. Innanzitutto perché, afferma Librandi, «non tutti coloro che hanno aziende per noi interessanti sono disposti a vendere e poi perché sul mercato c'è una liquidità molto elevata che rende i target molto costosi. Ci sono numerosi fondi che hanno necessità di investire le loro ingenti risorse e, quando individuano aziende con un alto potenziale, offrono cifre che utilizzano multipli non industriali e che rendono l'acquisto da parte di un'altra impresa non redditizio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GIUSEPPE LIBRANDI
È presidente e ceo di Coim