

Gruppo Malacalza, l'impero oltre Pirelli

MENTRE INFURIA LA GUERRA IN CAMFIN LA FAMIGLIA GENOVESE CRESCE NEI SUOI ASSET INDUSTRIALI DALL'ACCIAIO ALLA CARPENTERIA, DAI SUPERCONDUTTORI FINO AL SETTORE ELETTROMEDICALE, UNA AGGREGAZIONE CHE VALE 300 MILIONI DI FATTURATO

Massimo Minella

Genova

Dalla siderurgia all'hi-tech, passando per il biomedicale, l'immobiliare e la finanza. Dedicato a chi è convinto che la famiglia Malacalza sia "soltanto" l'avversario di Marco Tronchetti Provera nel risikio che si gioca per il controllo della Pirelli. Perché i Malacalza non hanno certo tolto il piede dall'acceleratore del business, nonostante la partita milanese li impegni praticamente ogni giorno in una guerra di posizione che pare destinata a durare ancora a lungo. All'epoca del grande accordo, nel 2010, pareva addirittura che con Tronchetti si potessero sviluppare sinergie industriali (l'anima d'acciaio che attraverso la lavorazione della vergella finisce negli pneumatici), oltre che finanziarie. Come è finita, è cronaca di questi mesi. Non per questo, comunque, la famiglia genovese si è chiamata fuori dal business. Tutt'altro, visto che il volume d'affari continua a crescere, sfiorando i 300 milioni di euro, così come i dipendenti diretti, superiori alle 400 unità e senza contare l'enorme liquidità di cui può disporre. D'altra parte, è sempre stata questa la missione del capo-famiglia (ancor più che capo-azienda) Vittorio Malacalza, originario di Bobbio (per la piacentina della Valtrebbia dove ritorna ogni volta che gli è possibile), genovese per studi e presto in attività, costretto a lasciare gli studi di Ingegneria per farsi carico dell'azienda di famiglia, dopo la prematura scomparsa del padre. Dal nulla, negli anni Sessanta, Malacalza ha costruito e ricostruito la sua avventura imprenditoriale, dai lavori stradali alla fornitura di valvole per gruppi come Ansaldo e Italsider, poi ancora acciaio con l'alleanza con Bruno Bolfo, patron di Duferco, e l'addio al gruppo siderurgico per mettersi in proprio e affrontare una nuova sfida, af-

fiancato dai figli Davide e Mattia, che oggi controllano le attività familiari. Scorretto, infatti, sarebbe parlare di gruppo, perché soltanto ai due figli (e a Vittorio oggi con una piccola partecipazione) fanno capo le singole aziende e i relativi business. Così è con il rilancio di due acciaierie, una in Italia una in Inghilterra (Trametal e Spartan Uk), che arrivano a detenere il 5% del mercato dell'acciaio al carbonio, affiancandosi a un portafoglio di aziende che dal Duemila si allarga alla superconduttività con l'acquisizione dell'Unità Magneti di Ansaldo e al trading dell'acciaio tramite la joint venture con il colosso cinese Baosteel.

Nel 2008 una nuova svolta, Trametal e Spartan vengono cedute (a una valutazione mai comunicata, ma superiore al miliardo di euro). E' la prima e unica volta che avviene ed è frutto di un'offerta irrinunciabile. Ma la famiglia, appena uscita dalla produzione, rafforza subito il business del trading di acciaio, con nuovi investimenti in tecnologia e la scelta di vendere direttamente al consumatore finale, localizzando gli stabilimenti vicino ai clienti. Comunque non cambia la filosofia dei Malacalza: debiti zero con gli utili dell'azienda che vengono reinvestiti dagli azionisti per garantirne lo sviluppo.

Oggi, la rete di aziende fa direttamente capo alle due holding (la Hofima, con sede a Genova, nelle mani di Davide, più attenta alla parte industriale, e la Luleo, sede a Lugano, controllata da Mattia e attiva nel segmento finanziario) va dai ponti al trading di acciaio cinese, passando per l'alta tecnologia e le attività immobiliari e finanziarie, con la recente collaborazione con il fondo Mandarin, a conferma di una sintonia con il gigante asiatico molto marcata.

Omba, ad esempio, attiva nel settore della carpenteria metallica-ponti, sta migliorando fatturato e portafoglio ordini, in controtendenza con il mercato, e inizia a assicurarsi anche commesse all'estero, grazie a una serie di partnership con le principali imprese infrastrutturali italiane. Così come Sima&Tectubi, che opera in un settore di nicchia con i suoi sistemi skid per il settore Oil&Gas, e da cui la famiglia attende un'ottima generazione di cassa

anche per il futuro.

Il core business resta comunque l'acciaio, che assorbe circa la metà del fatturato aggregato, grazie alla solida alleanza con Baosteel, secondo gruppo al mondo per volumi e fatturato. La filiale italiana fornisce i mercati automotive, elettrodomestici e costruzioni. E ora l'azienda può contare anche su un Centro Servizi basato a Modena: il primo che i cinesi aprono fuori dalle mura domestiche e che, per certi aspetti, riporta i Malacalza su una linea di produzione.

Altrettanto forte è la linea di business dell'alta tecnologia, coniugata sia sul fronte della ricerca energetica che su quello del biomedicale. La diversificazione dei Malacalza nell'hi-tech risale all'inizio del 2000, con l'acquisizione dell'Unità Magneti di Ansaldo. L'azienda cambia nome in Asg Superconductors e acquisisce nell'arco di un decennio la maxicommissa per il Cern (416 magneti per l'anello Lhc) e quelle da oltre 130 milioni di euro per Iter e da 20 milioni per Jt60, annunciata nei giorni scorsi. Lavoro garantito fino al 2017, anche se per ovviare alla tipica natura del business a "commessa", i Malacalza hanno creato due start-up: Columbus, che produce un cavo superconduttivo per la trasmissione di energia e Paramed, azienda attiva nel med-tech e che produce Mr. Open, un sistema di risonanza magnetica "aperto" che elimina i problemi di claustrofobia e che inizia a trovare clienti anche in Usa, Canada e Inghilterra oltre che in Italia.

Non può nemmeno mancare, in famiglia, la passione per il mattone, come nelle migliori tradizioni della borghesia genovese. Vittorio Malacalza è attivo in prima persona nel settore immobiliare con la sua Stuart Immobiliare, ma anche Davide e Mattia coltivano lo stesso business. E uguale è l'anima della famiglia anche negli investimenti per la realizzazione di due nuove fabbriche hi-tech per la filiera tecnologica. Negli ultimi tre anni, infatti, i Malacalza hanno investito oltre 50 milioni di euro per il nuovo stabilimento alla Spezia di Asg, dove verranno prodotte le maxi bobine da 10 metri per 15 di Iter, e per il raddoppio dello stabilimento Columbus a Genova.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



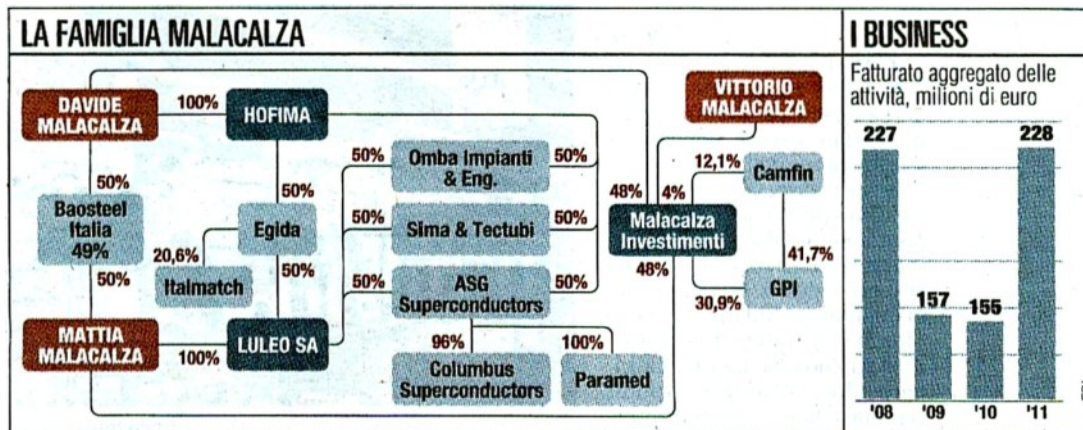
[LA SCHEDA]

Baosteel e Mandarin: le alleanze sulla via della Cina

C'è sempre la Cina al centro degli interessi della famiglia genovese. L'alleanza con Baosteel, il colosso cinese dell'acciaio secondo al mondo per volumi e fatturato, è stata un'intuizione di Vittorio Malacalza già alla fine degli anni Novanta. La filiale italiana, nata nel 2001, ha importato in dieci anni oltre 3 milioni di tonnellate di rotoli d'acciaio di qualità. Ma siccome i Malacalza sono investitori flessibili, che dialogano con soggetti diversi e amano diversificare, dopo l'alleanza con Baosteel è arrivata l'alleanza con il fondo di investi-

mento Mandarin Capital Partners, di cui la famiglia genovese è socia. Nel 2010, Malacalza ha investito in Italmatch Chemicals, azienda leader nei derivati del fosforo e ritardanti di fiamma, rilevando una partecipazione del 20,6%. L'azienda, ceduta all'epoca da Investindustrial-Bonomi, sta crescendo grazie anche ad una politica di acquisizioni e ora ha stabilimenti in Italia, Cina, Inghilterra, Spagna. Per il 2013, infatti, prevede un fatturato di 250 milioni di euro (erano circa 100 nel 2010). (mas.m.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



[IL CASO]

Il progetto giapponese in partnership con l'Enea

E' l'ultima frontiera della ricerca in campo nucleare. E proprio per sostenere lo creazione di energia da fusione nucleare, la famiglia Malacalza, attraverso la controllata Asg Superconductors si allea con l'Enea, avviando una collaborazione per un progetto di ricerca sulle bobine toroidali superconduttive da utilizzare per il reattore destinato appunto alla fusione nucleare. Asg Superconductors, attiva nel

settore hi-tech e superconduttività, ha infatti acquisito un ordine internazionale per 20 milioni, nell'ambito del progetto internazionale denominato «Jt60sa», che viene condotto in Giappone a Naka, vicino Tokyo, nella provincia di Ibaraki. Enea, che è il responsabile del progetto, collaborerà con Asg per la progettazione, la realizzazione e l'assemblaggio delle bobine toroidali superconduttive, che saranno prodotte nello stabilimento di Genova Campi. Asg è già fornitore dei magneti superconduttori per l'Lhc del Cern di Ginevra e si è anche aggiudicata la commessa per la costruzione delle bobine toroidali del progetto Iter.



Qui sopra, la famiglia Malacalza: il padre Vittorio (1) e i due figli Davide (2) che opera con la holding Hofima e Mattia (3) che opera con la holding Luleo