

[FERTILIZZANTI] Mario Puccioni ci ha spiegato il processo evolutivo attualmente in corso

Puccioni 2.0, impresa familiare ad alta vocazione manageriale

[DI ALESSANDRO MARESCA]

L'azienda punta sui giovani e investe in soluzioni che salvaguardano l'ambiente

La Puccioni nasceva oltre 120 anni fa, nel 1888, come azienda produttrice di fertilizzanti e nel tempo ha confermato con successo la sua vocazione industriale. Nel corso della sua storia l'azienda ha sviluppato una grande competenza tecnica nella formulazione di fertilizzanti, che le ha permesso di rispondere, con un catalogo di prodotti professionali, alle crescenti esigenze tecnico-commerciali di un'agricoltura sempre più complessa e specializzata.

Negli ultimi 20 anni, poi, l'azienda ha sviluppato con successo una serie di iniziative che l'hanno riposizionata ai vertici del comparto. Nasce così una sorta di «Puccioni 2.0», come piace definirla al suo am-

ministratore delegato, in linea con i tempi e, addirittura proiettata nel futuro. Il cambiamento fondamentale della Puccioni riguarda la gestione, che passa da familiare a manageriale, per guidare l'azienda nelle impegnative sfide del mercato. L'intento è quello di creare punti di riferimento a supporto del processo decisionale, delegare, almeno in parte, la responsabilità delle decisioni, pianificare e controllare la gestione, stabilire gli obiettivi, mo-

ministratore delegato, in linea con i tempi e, addirittura proiettata nel futuro. Il cambiamento fondamentale della Puccioni riguarda la gestione, che passa da familiare a manageriale, per guidare l'azienda nelle impegnative sfide del mercato. L'intento è quello di creare punti di riferimento a supporto del processo decisionale, delegare, almeno in parte, la responsabilità delle decisioni, pianificare e controllare la gestione, stabilire gli obiettivi, mo-



[Mario Puccioni]

rinnovato a 360 gradi gli organici. Abbiamo introdotto la figura del direttore generale, nuova per la nostra azienda, e un nuovo responsabile di produzione. Tutte persone sotto i 35 anni – ci spiega Puccioni. – Abbiamo anche creato una rete di vendita di tecnici (Stc), che offrono un servizio tecnico direttamente nelle aziende agricole, coprendo Toscana, Marche, Abruzzo, gran parte dell'Emilia-Romagna e Sardegna. I tecnici svolgono attività di consulenza tecnica in campagna presso l'agricoltore, che può acquistare i nostri prodotti presso i nostri clienti (consorzi, rivenditori e cooperative di zona vicine all'azienda). L'investimento sulla rete di tecnici ha visto l'ingresso di 10-12 persone grazie alle quali abbiamo ottenuto benefici immediati; la consulenza tecnica, infatti, è un servizio apprezzato dalle aziende. Questi tecnici, inoltre, ci hanno permesso di sviluppare nuove soluzioni per far meglio apprezzare la qualità dei prodotti speciali della nostra gamma».

Ci sono altre novità?

«Certamente, moltissime. Abbiamo infatti anche un nuovo responsabile vendite per tutto il Nord Italia che ha il compito di allargare la nuova struttura composta di tecnici anche alle Regioni che ancora non abbiamo toccato. La nostra imposta-

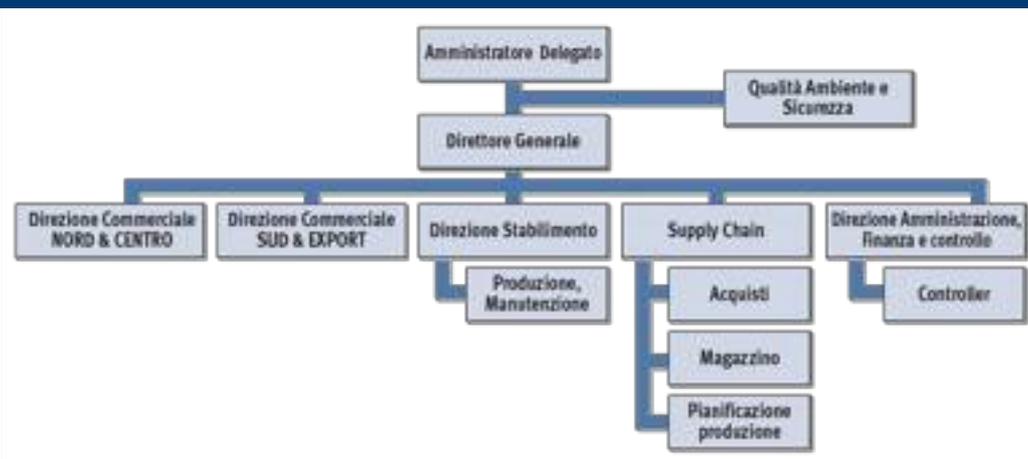
tivare le decisioni. Nella struttura aziendale vi è stato l'ingresso di un direttore generale e nuove figure professionali che si caratterizzano per la giovane età e per una robusta esperienza professionale.

Per saperne di più abbiamo incontrato, **Mario Puccioni** che, con soddisfazione, ci ha sintetizzato le principali operazioni che caratterizzano il nuovo corso della società.

[MENO DI 40 ANNI]

«Negli ultimi due anni, più o meno da marzo 2012, abbiamo

[L'ORGANIGRAMMA DELLA SOCIETÀ]



zione, infatti, è da sempre legata più alle regioni meridionali, ma vogliamo arrivare ad avere una forte copertura di tutto il territorio nazionale».

[L'EXPORT SI FA IN 3 E per quanto riguarda l'estero?

«Anche per l'estero stiamo facendo molte cose. Per esempio, per quanto riguarda il settore commerciale, abbiamo rinforzato export con tre nuove figure che si occuperanno di tre macro aree specifiche. A queste tre figure, da gennaio, verrà affiancata una quarta persona. Si tratta di figure tutte sotto i trent'anni che, dopo un periodo di formazione interna, hanno cominciato a gestire l'export. Tutte parlano fluentemente tre lingue. In questo modo siamo riusciti ad aprirci le porte a nuovi mercati e, nella fattispecie, negli ultimi tempi quelli di Algeria e Ungheria. Stiamo anche consolidando la nostra posizione negli Stati Uniti grazie anche all'ottimo lavoro della filiale locale, Puccioni Usa, che opera ormai da un anno e mezzo.

Proseguendo nelle nuove figure a breve, avremo un nuovo responsabile *supply chain* e un nuovo responsabile amministrativo, finanze e controllo. Tutti i nostri responsabili hanno un'età compresa fra i 27 e i 38 anni».

Immagino che stiate investendo anche sulla produzione, magari adottando soluzioni sostenibili...

«Infatti. Per esempio abbiamo firmato un protocollo d'intesa con l'Università di Ingegneria chimica dell'Aquila per un dottorato di ricerca sullo studio ed estrazione delle sostanze umiche. Questa collaborazione con l'Università dell'Aquila si estrinseca con una borsa di studio che impiega un'unità dedicata.

Nell'ambito specifico della

sostenibilità abbiamo realizzato, nell'unità produttiva denominata Vasto 2, un impianto fotovoltaico da 1MW per mezzo del quale copriamo il 20-25% del nostro fabbisogno energetico».

[RECUPERO ELEMENTI

«Grazie ai contributi Ue (30% a fondo perduto) – continua Puccioni – abbiamo anche avviato un sistema di recupero e rigenerazione dell'acido cloridrico grazie al quale siamo in grado di produrre solfati di ferro e solfati di zinco. Questi vengono riutilizzati nella produzione di formulati specifici. È nota, infatti, l'importanza dello zinco la cui carenza spesso è diffusa a livello equatoriale. Questo impianto, del costo di 3 milioni di euro (800 messi a disposizione per l'eco-industria dalla Ue), rappresenta per noi un vero e proprio fiore all'occhiello. Su 350 finanziamenti richiesti, ne sono stati concessi una quarantina, e di questi sei son andate a imprese italiane (uno è il nostro). Lo stesso impianto, essendo a emissioni zero, beneficerà anche di certificati di efficienza energetica.

Subito prima dell'estate siamo stati ammessi, assieme a un piccolo gruppo di aziende a un finanziamento per la riduzione



del *carbon foot print* (programma di riduzione dell'immissione in atmosfera di anidride carbonica) in relazione alla nostra produzione caratterizzata da un basso rilascio di anidride carbonica nell'atmosfera.

Il nostro stabilimento ha ottenuto la certificazione Iso 18000 (sistemi energetici) ed è in via di ottenimento la certificazione Emas (impatto ambientale). Inoltre, in questo momento, ci stiamo impegnando con assiduità nello sviluppo di tecnologie per la riduzione delle emissioni e il recupero energetico. Abbiamo pronto un progetto che, nel giro di 2 anni dovrebbe portarci a risparmiare circa il 50% dei costi sostenuti per l'approvvigionamento energetico, che oggi ammonta a 1,5 milioni di euro».

[La Puccioni è posizionata ottimamente per gli scambi commerciali.



[Il management della Puccioni.

[EXPORT AL 40%

Su quali prodotti puntate in questo momento?

«Il nostro catalogo è ricco e comprende soluzioni per coprire tutte le esigenze degli agricoltori. Tra i nostri prodotti di punta ci sono i fertilizzanti in formulazione gel che abbiamo sviluppato con l'Università dell'Aquila. I nuovi prodotti sono stati sviluppati per offrire al mercato formulazioni innovative in grado di migliorare e ottimizzare la nutrizione delle piante. Con i formulati in gel Puccioni amplia l'offerta dei prodotti speciali al fine di completare la gamma dei prodotti nutrizionali per gli operatori qualificati del settore».

Qual è il vostro fatturato attuale?

«Siamo attorno ai 40 milioni ma abbiamo predisposto un piano di sviluppo industriale che ci porterà a raggiungere, dall'esercizio operativo 2013-2014 in avanti, un fatturato complessivo di 50 milioni. Questo verrà ottenuto sia migliorando le nostre vendite nelle aree del centro-nord Italia sia all'estero. Attualmente il mercato estero rappresenta il 35% del nostro fatturato ma abbiamo l'intenzione di arrivare, a breve, al 40-45%. Questo sia perché il mercato italiano al momento non prevede ulteriori possibilità di sviluppo, sia perché la nostra posizione a Vasto, oggi diventato anche porto di ricezione container (che per noi rappresenta una grossa opportunità), ci mette a disposizione grandi opportunità di sviluppo sul mercato mondiale».

Ecco dunque che si fa largo la Puccioni 2.0 che assieme alle azioni sopra indicate sta mettendo in piedi una nuova comunicazione che prevede un largo impiego dei social media, Facebook, Twitter e You Tube in particolare. ■