

Sei in: Archivio > la Repubblica.it > 1990 > 03 > 16 > IL COLORE DEGLI AFFARI

IL COLORE DEGLI AFFARI

Milano E' GIA' primo in Europa nel segmento delle vernici per legno. Adesso per Adriano Teso, presidente della Ivm di Milano, il passo successivo è battere la Maxfin di Gianni Varasi in casa. Sul nostro mercato infatti i due si contendono da alcuni anni il secondo posto tra i produttori di vernici (al primo c'è la Ivi controllata dagli americani della Ppg). Alcuni analisti di bilancio dicono che il sorpasso è cosa fatta. Comunque per avere la conferma non c'è molto da aspettare: lo diranno con esattezza i conti di questo esercizio dove già si sentono gli effetti delle ultime acquisizioni realizzate tra la metà e la fine del 1989. Nel frattempo l'azienda cresce a ritmi veloci sia dentro che fuori dei confini domestici. Lo dimostrano i numeri. Nel 1988 l'Ivm ha fatturato 161,4 miliardi, per l'89 si parla di un giro d'affari di 200 miliardi che dovrebbero raggiungere i 225-230 alla fine dell'esercizio in corso. Già presente in Francia dal 1977 con la Milesi Vernis Sa di S.Te Geneviève Des Bois vicino a Parigi, il gruppo Ivm nel 1989 ha concluso all'estero ancora un paio di operazioni. Con l'obiettivo di diventare sempre più europeo. In Spagna, a Valencia, è entrato in produzione nella primavera scorsa lo stabilimento della Ilva Polimeri Sa, un'azienda che produce e commercializza vernici. Il 90% della società è nelle mani del gruppo italiano, mentre il restante 10 in quelle di imprenditori spagnoli del settore: già da quest'anno dovrebbe fatturare una trentina di miliardi. In più permetterà grosse economie di scala nella produzione e nell'approvvigionamento di materie prime per tutto il gruppo. Alla fine del maggio scorso Teso, sempre con un occhio all'Europa, ha concluso l'acquisizione del 100% della Cromalake di Herrenberg nei pressi di Stoccarda. Una società che produce vernici per legno che controlla il 5% del mercato tedesco. Erano anni che Teso corteggiava questa azienda perché la Germania è molto difficile da conquistare dal punto di vista dell'export. Comprarsi là uno stabilimento ha dunque permesso di aggirare l'ostacolo e di assicurarsi una presenza in un mercato molto redditizio (oltre a portare a casa una ventina di miliardi di fatturato e 5.000 tonnellate di vernici). Sul mercato italiano invece, Teso ha comprato il 10% del capitale della Gestin, holding dell'omonimo gruppo piemontese che fa resine per vernici (con un fatturato di una ottantina di miliardi). In cambio l'Ivm ha dato alla Gestin l'intero pacchetto di controllo della Novaresine, un'azienda di Verona che produce resine speciali. Per ora l'elenco si chiude qui, ma è destinato a arricchirsi entro la fine di quest'anno. Il presidente dicono i suoi collaboratori non ha ancora fatto tutte le mosse che si era prefisso. Già da tempo ha chiaro in testa che la nostra deve diventare un'azienda europea. E tassello dopo tassello lo stiamo realizzando. L'Ivm, come società vera e propria, nasce nel 1970. Ma l'attività comincia nella bottega dei Milesi che già negli Anni Quaranta producevano quelle che possono essere considerate oggi le antesignane delle vernici per legno. Una piccola rivoluzione visto che fino ad allora il legno si era sempre verniciato usando gommalacca o altre resine naturali sciolte in alcool. Poi, nella ricostruzione del dopoguerra e sull'onda del forte sviluppo della produzione di mobili, anche l'azienda cresce e aumenta il giro d'affari. Alla fine degli anni Sessanta Guglielmo Milesi, suocero dell'attuale presidente dell'Ivm gli chiede di entrare in affari con lui. Come idea Adriano Teso avrebbe preferito continuare l'attività della propria famiglia (si occupava di orficeria) ma l'offerta è così allettante che si lascia convincere. Viene creata una nuova società, la Ivm, appunto, che si compra la vecchia Vernici Guglielmo Milesi. Nel capitale della nuova azienda ci sono: Guglielmo a cui va il 52% (ma come socio non operativo), Adriano Teso e il cognato Massimo Milesi, ognuno con il 24%. I due cognati si rivelano presto una coppia ben assortita: grossa collaborazione, stesse idee e strategie e soprattutto ruoli complementari. Uno con il pallino per la finanza e gli affari, l'altro con una passione e una grossa competenza per la parte tecnica e operativa. E quando più tardi la società verrà trasformata in holding di partecipazioni, i due decideranno di comune accordo di dividersi il potere: a Teso andrà la presidenza mentre Milesi farà il vice. Appena costituita l'Ivm, i due fanno il loro primo affare. Si comprano (insieme ad alcuni ex compagni di scuola) la Chimibase, una società di distribuzione di materie prime per la detergenza. Nel giro di pochi anni i 2 miliardi di fatturato dei primi tempi diventano 35. E visto che gli affari girano bene, la Chimibase si compra anche la Novaresine, che produce materie prime per il settore delle vernici. Nel 1971 c'è la prima uscita all'estero per creare la Milesi Vernis (23 miliardi di fatturato nell'88 e una previsione di superare i 27 nell'89) un'azienda che controlla il 25% del mercato francese. In Italia invece alla Milesi Spa di Bareggio (Milano) si affiancano nel parco Ivm, prima l'Adler Spa di Bologna (che fa coloranti e impregnanti per legno e vernici) poi la Ilva Polimeri di Senago alle porte di Milano. Dopo gli stabilimenti arriva il momento delle acquisizioni finanziarie. Nel 1987 Teso e Milesi comprano il 12% della Boero Vernici. Ottima società per almeno tre ragioni: è quotata in Borsa a Genova e Milano, fa un mestiere che è complementare a quello dell'Ivm con risultati più che buoni e, infine, il proprietario, Federico Mario Boero, è un caro amico. Gli affari procedono bene: dal gennaio '89 la Milesi Vernis di Parigi ha iniziato a distribuire alcuni prodotti della Boero. Un business che dovrebbe portare entro la fine di questo esercizio i suoi sette otto miliardi di fatturato. Un'altra partecipazione finanziaria che dovrebbe dare le sue soddisfazioni, è costituita dal 14% della Nubian, una società non grandissima ma solida, che fa prodotti molto particolari per barche (antivegetativi etc.). Mentre disegna i destini della sua azienda, Adriano Teso mantiene anche buoni rapporti sociali. E' nel comitato di presidenza della Federchimica e dell'Assolombarda. In proposito sono in molti a pensare che sarà il successore di Ottorino Beltrami alla guida degli industriali della Lombardia. Intanto, confermando la tesi del futurologo americano John Naisbitt il quale dice che siamo vicini ad un nuovo rinascimento Teso, continua a dedicarsi alla sua collezione di stampe e libri antichi, su Venezia. In più sponsorizza Pedano, uno scultore contemporaneo piuttosto affermato che per le sue opere usa vernici Milesi: un giorno ha telefonato a Teso per dirglielo. Ed è nato il sodalizio.

di MARCELLA GABBIANO

16 marzo 1990 | sez.

TOPIC CORRELATI

PERSONE

ENTI E SOCIETÀ

LUOGHI

