



Il magazzino di 11 mila mq che Clatronic Italia srl gestisce in via della Ricerca Scientifica fa da buffer a quello di 90 mila della casa madre che ha sede a Kempen, vicino a Düsseldorf. In quest'ultimo vengono movimentati 25 milioni di colli all'anno per un giro d'affari di quasi 450 milioni di euro. Gli articoli sono oltre 400 in più di mille versioni.

Padova non la conoscevano, tanto meno quella economica. Per loro l'Italia era solo sinonimo di vacanza. Fu Luca Mattarello a portarli in Zip. «Questa è la MG Tower dove possiamo mettere gli uffici, qui accanto c'è la Dogana e dietro l'angolo, in via della Ricerca Scientifica, c'è un capannone di 11 mila mq dove possiamo smistare la merce. Nessun problema logistico: siamo adiacenti a uno dei maggiori Interporti d'Europa e a uno dei principali nodi autostradali del Nord». L'idea piacque subito e fu così che nel 2006, quando era appena trentenne, Luca riuscì a far trasferire Clatronic Italia a Padova divenendone l'amministratore delegato nonché direttore generale.

Clatronic International GmbH ha sede a Kempen, vicino a Düsseldorf. Fu fondata nell'82 da Udo Classen, già direttore commerciale della Aeg quando in Germania

era ancora un'azienda di produzione (oggi è solo un marchio di proprietà del gruppo svedese Electrolux). Fattura quasi 450 milioni di euro, movimentata 25 milioni di colli all'anno ed è il gruppo commerciale leader in Europa per ogni genere di prodotto HA (piccolo elettrodomestico) e CE (elettronica di consumo). Quando entrò in un centro commerciale o in un qualsiasi supermercato è molto probabile che molti di quei ferri da stiro, phon, inalatori aerosol, macchine da caffè, autoradio, registratori dvd, eccetera, eccetera che riempiono gli scaffali siano Clatronic, magari con marchio Aeg o, nel caso di grandi elettrodomestici, come lavatrici, frigo, eccetera, con il marchio Bomann (azienda acquisita nel '97). Si tratta di oltre 400 articoli, in più di mille versioni che mantengono costantemente Clatronic tra le prime dieci posizioni nella classifica dei maggiori marchi europei del settore. Ma

b2b da un milione e mezzo di colli all'anno

Il gruppo commerciale tedesco Clatronic International GmbH è leader in Europa per ogni genere di piccolo elettrodomestico ed elettronica di consumo. Ha scelto di insediare la controllata italiana nella zona industriale di Padova per i vantaggi logistici offerti dal suo Interporto.

è presente in tutto il mondo, con filiali e uffici di rappresentanza perfino in Argentina. Tutto materiale prodotto dove? Manco a dirlo quasi tutto in Cina o giù di lì. «Ma l'intuizione di Udo Classen fu: economici sì, senza però risparmiare nella qualità, anzi. Da cui la sede di Hong Kong che sulla base dei nostri progetti, con il nostro design, individua l'azienda a cui commissionare la fabbricazione. Ci riservano una o più linee su cui i nostri addetti esercitano un controllo diretto. Le certificazioni vengono poi fatte tutte qui, da enti europei, quando arrivano i container. Non possiamo permetterci un danno epidemico. Sarebbe una tragedia». Se comunque si verificasse un malfunzionamento la politica aziendale è in perfetto stile tedesco: il pezzo va subito sostituito con uno nuovo di zecca perché è inusitato far perdere tempo al cliente mandandolo ai centri di assistenza con articoli che possono costare pochi euro! Niente pubblicità, niente fronzoli, «no frills!», il business è tutto b2b, tra i grandi distributori e la Clatronic. «In pratica produciamo per loro, sulla base delle loro commesse.



Una showroom di Clatronic. Il gruppo si mantiene costantemente entro le prime dieci posizioni nella classifica dei maggiori marchi europei del settore. Molti suoi articoli sono commercializzati anche con i marchi Aeg e Bomann. Sebbene in gran parte fabbricati in Cina, su linee di produzione riservate e controllate, vengono poi certificati da enti europei.

Una sorta di piattaforma virtuale, sempre estremamente snella, senza particolari gerarchie».

In Italia il gruppo è sbarcato nel 2004 con Emanuel Classen, figlio di Udo, come socio unico. Una specie di passaggio generazionale che ha coinciso con il passaggio dal tubo catodico (Crt) ai cristalli liquidi (Lcd). L'operazione venne affidata all'ing. Maximilian Schindele, già fondatore di Grundig Italia. La prima sede fu a Trento mentre a Udine Luca Mattarello era già passato dalla rete di vendita Grundig (in procinto di farsi turca) a quella di una società di video professionale. Era l'italiano con mentalità tedesca che cercavano. E con mentalità tedesca gli affidarono allora, a soli 28 anni, la direzione commerciale.

Oggi Clatronic Italia movimentata circa un milione e mezzo di colli all'anno, gestisce un giro d'affari di circa 20 milioni di euro con 1.500 clienti e si articola in 34 agenzie che coprono l'intero territorio nazionale. Da lavoro, «ma anche telelavoro», a una cinquantina di persone mediamente molto giovani oltre che al grande indotto della logistica. Tanto più che è ormai partito alla grande

anche il settore dell'e-commerce gestito da clienti ai quali Clatronic fornisce il servizio di post-vendita, compresa la distribuzione "all'ultimo miglio" tramite diversi operatori dell'Interporto.

Problemi di crisi? «Non certo per i volumi, visto il rapporto qualità prezzo dei nostri prodotti, ma per i pagamenti. Vaghielo a spiegare tu ai tedeschi che l'ufficiale giudiziario non può pignorare la tua merce esposta in un negozio perché ha cambiato insegna. Magari con la beffa che prima si chiamava Cima e poi Vetta. Trovano una contestazione da 300 euro per bloccare un pagamento da 400 mila. In questi casi aziende sane rischiano di saltare; per fortuna che noi abbiamo un colosso alle spalle. In Germania le fatture si saldano entro una quindicina di giorni e ciò consente una notevole liquidità. Vaghielo a spiegare tu ai tedeschi...!».

Questi speciali sono curati dall'Associazione Amici della Zip (www.amicidellazip.it), in collaborazione con il Consorzio Zona Industriale di Padova (www.zip.padova.it), senza oneri a carico delle aziende presentate [comunicazione: as@studioph.it]

A Clatronic Italia è stato conferito il Premio Amici della Zip 2011 per l'imprenditoria giovanile su proposta di Fedeterziario Clai. Nella foto un gruppo di addetti negli uffici di Corso Stati Uniti. Il sesto da sinistra è l'ad e ceo Luca Mattarello, non ancora 36enne. Scelto «in quanto padovano con mentalità tedesca», più che manager ne è l'artefice. Con un giro d'affari di circa 20 milioni di euro l'azienda dà lavoro a una cinquantina di persone oltre che al grande indotto della logistica. 34 le agenzie in tutta Italia.



Da sempre Padova è abituata a scoprire

NUOVI ORIZZONTI

Almeno sin dai tempi di Galileo, Padova è abituata a vedere oltre gli orizzonti consueti, a ricercare soluzioni per guardare con più chiarezza al futuro.

Oggi, questa vocazione si esprime anche nella volontà delle piccole imprese locali di spingersi al di là, di ricercare nuovi mercati ovunque nel mondo: una sfida che esse possono vincere grazie al sostegno di PADOVA PROMEX.

Con la sua rete di contatti e di sedi presenti in tutti i continenti, PADOVA PROMEX promuove l'imprenditoria locale là dove stanno crescendo le migliori opportunità sui mercati di domani. Questo è saper guardare avanti, come da sempre Padova è abituata a fare. E come la tua azienda si merita



PADOVA PROMEX
PROMOTION & INTERNATIONALIZATION
Azienda Speciale della Camera di Commercio

Insieme portiamo nel mondo
la tua Tradizione,
la tua Impresa, le tue Idee.

Together, we carry
your Traditions, Business and Ideas
into the world

www.pd-promex.it