

Noncurante della crisi Chemical Express si espande in Europa

L'azienda napoletana, specializzata in trasporto intermodale di prodotti chimici, si prepara a chiudere in crescita il 2011 e punta ai mercati dell'ex URSS

Nata come azienda monocliente oltre trent'anni fa, oggi Chemical Express è un primario operatore intermodale specializzato nel trasporto di materie chimiche.

“La società – spiega Francesco Mattozzi, Account Manager – viene costituita a Napoli nel 1979 per trasportare i prodotti della Mobil Chimica, importante realtà produttiva in un tessuto scarsamente industrializzato, allora come oggi, qual è il Meridione d'Italia. Alcuni anni dopo, contestualmente alla chiusura dello stabilimento partenopeo di Mobil Chimica, entra in azienda Romano Vincenzo, figlio del fondatore e attuale direttore generale della società, che grazie alle sue capacità manageriali riesce a volgere un momento potenzialmente pericoloso come la perdita del principale cliente, in occasione di grande sviluppo per Chemical Express attraverso una politica di diversificazione e flessibilità, che trasforma la società in un'importante realtà prima a livello nazionale e successivamente europeo”.

Quali sono le altre tappe maggiormente significative nel percorso di crescita di Chemical Express?

“Sicuramente riveste particolare



importanza l'acquisto, avvenuto nel 1995, del primo tank container, che segna il nostro ingresso nel trasporto intermodale, oggi uno dei punti di forza dell'azienda insieme alla flessibilità delle soluzioni che siamo in grado di offrire ai nostri clienti”.

Parlando di intermodalità, quali sono i principali operatori con cui collaborate?

“Nel comparto ferroviario lavoriamo con diversi protagonisti europei del settore tra

cui Hupac, Cemat, Kombiverkher, IFB e ICA, mentre per le tratte navali utilizziamo i servizi di Grimaldi Lines, MSC, Tarros, Finnlines, Samskip, P&O e Cobelfret. Riusciamo a movimentare per via intermodale – aggiunge Mattozzi – circa il 60% dei volumi complessivi trasportati da Chemical Express”.

Sul fronte della clientela può citare qualche nome?

“Ci sono molti importanti soggetti appartenenti ai più diversi settori merceologici: da Shell a Ppg, da ENI a Brenntag, da Arkema a Nynas, soltanto per citare le aziende più conosciute, a cui ovviamente si aggiungono molte piccole realtà, che comunque rivestono per noi uguale importanza”.

In quali aree geografiche si concentra l'attività di Chemical Express?

“Il nostro core business è distribuito tra Nord Italia e alcuni paesi europei come Spagna, Francia, Benelux e Germania, ma

operiamo regolarmente trasporti capillari in tutto il continente. Di recente abbiamo attivato anche nuovi traffici verso paesi dell'ex-Unione Sovietica come Estonia, Lituania, Lettonia e Russia”.

Com'è composta la vostra flotta?

“Abbiamo 90 trattori euro 4 ed euro 5 autorizzati al trasporto di merce pericolosa e rintracciabili grazie ad un sistema di controllo satellitare; 40 cisterne stradali scompartate; 4 cisterne “Jumbo” scompartate; 20 cisterne stradali monocomparto; 6 cisterne stradali scompartate per il trasporto di prodotti ad alte temperature fino ad un massimo di 300° C; 450 tank containers monocomparto con capacità di 34.000 litri; 125 iso-tank containers monocomparto con capacità di 26.000 litri e 25 tank containers scompartati. Tutte le unità sono autorizzate al trasporto di merci pericolose”.

Disponete di vostri magazzini o altre strutture logistiche?

“Trasportando prodotti chimici non abbiamo necessità di magazzini per lo stoccaggio o il deposito dei carichi, ma abbiamo due piazzali dedicati al parcheggio dei nostri automezzi, uno a Novara e uno a Valencia, dove c'è anche un ufficio di Chemical Express che segue direttamente il mercato spagnolo, particolarmente significativo per la nostra azienda. Ovviamente ci appoggiamo poi al network di terminal ferroviari in tutta Europa, per avere in prossimità dei più importanti posti di carico i nostri tank containers sempre disponibili”.

Come si è concluso il 2010? E come sta andando l'anno in corso?

“Chemical Express, per cui lavorano direttamente 30 impiegati e 50 autisti, è chiuso il 2010 in crescita con un fatturato di 20 milioni di euro, cifra che contiamo di superare quest'anno con una previsione di 22 milioni”.

Concludendo, quali sono i prossimi obiettivi di sviluppo di Chemical

Express?

“Da anni la nostra politica si concentra su un'espansione commerciale in diversi paesi europei e il target del 2012 è quello di aumentare la quota di clienti esteri. Investiremo poi, come ogni anno, nell'ammodernamento della nostra flotta, per poter garantire sempre un servizio rispettoso di tutte le più severe norme in materia di sicurezza e di rispetto dell'ambiente, e nella formazione del personale. È la competenza dei nostri dipendenti, coordinati dal management – conclude Mattozzi – che ci consente di poter svolgere un ruolo di primaria importanza nel campo del trasporto chimico”.

Francesco Bottino

