

**L'IDEA**  
Durim Cillnaku, consulente aziendale, è fondatore e titolare del Gruppo Clima



Premio Paolo Mascagni  
il Resto del Carlino CONFINDUSTRIA EMILIA

### LA FILOSOFIA

## Approccio industriale ed economie di scala

**IL GRUPPO** Clima è nato nell'aprile 2017, anche se le radici del progetto risalgono al 2012. Azienda nuova, radici storiche, visto che alla base c'è l'acquisizione e la fusione di due storiche imprese di installazioni e manutenzioni termoidrauliche, la centese Murtas Tecnologie e la bolognese Angelini Service, presenti sui rispettivi mercati da più di mezzo secolo. Alla guida del gruppo c'è Durim Cillnaku, che ha affiancato questa sua esperienza diretta al lavoro di consulente aziendale. I servizi proposti vanno dalla vendita e installazione di caldaie e boiler a gas, alla configurazione di impianti per il riscaldamento e il condizionamento privati e industriali, poi la manutenzione e l'assistenza su impianti, centrali termiche e gruppi frigo. Rivoluzionario per il settore e il tipo di business è l'approccio, che poggia su basi industriali ed è votato alla crescita, diretta e per acquisizioni.

**ORIZZONTE** sono le economie di scala, ma anche la giusta preparazione per affrontare un mercato che oggi, come altri settori, è impegnato in una digitalizzazione su larga scala. Un esempio su tutti è l'introduzione del Criter, il nuovo catasto regionale digitale degli impianti termici, con tutte le prescrizioni che ne conseguono. Il gruppo ha oggi 3 dipendenti diretti e 24 in totale, ma conta di arrivare a 100 entro il 2021. Il fatturato aggregato 2017 è di 1,5 milioni di euro, che stima di raggiungere i 2 milioni nell'anno in corso.

s. arm.  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

# «Generati dalla crisi»

## Durim Cillnaku ha creato il Gruppo Clima nel 2012

di SIMONE ARMINIO

«**LA CHIAVE** per attraversare la tempesta della crisi io ce l'avevo. Ma continuavo a dare buoni consigli ad aziende che, non appena giravo l'angolo, ricadevano negli errori di sempre». Così Durim Cillnaku alla fine si è messo in proprio. Già, che il coraggio non gli manca: è partito dall'Albania a 15 anni con la fiumana dei primi migranti, poi le superiori a Bari, l'università a Bologna, il tirocinio da commercialista, il successo da consulente aziendale, infine l'imprenditore. «Ma rivolgersi a un consulente – spiega –, è come andare dal dietologo. Parti carico, vedi i primi risultati, ti impegni, ma poi finisce che riapri il frigo, e addio dieta. Il dietologo è appagato dalla parcella, sì, ma non ha soddisfazioni».

### Cillnaku, meglio far da soli.

«Mi era capitato di avere a che fare con molte aziende termoidrauliche. Conoscevo il settore, e avevo ben chiaro in testa un piano per resistere e generare utili, anche in mezzo alla crisi».

### Già, stiamo parlando del 2012.

«L'anno in cui tutti scappavano dall'impresa, io ho deciso di iniziare».

### Ci spieghi il progetto.

«Vede, il mondo della termoidraulica è ancora sostanzialmente artigiano, polverizzato in micro-imprese da una o due persone. Ma le sfide che ha di fronte necessitano di spalle ben più larghe: ci sono i temi del risparmio energetico, le normative da rispettare, un'informatizzazione spinta, una burocratizzazione imposta dall'Europa e in Emilia la rivoluzione del Criter».

### Sarebbe?

### LA STORIA

**Albanese d'origine, il titolare è arrivato in Italia a 15 anni, poi la laurea e l'azienda**

«Una sorta di catasto digitale al quale tutti gli impianti che superano una certa soglia devono aderire, mettendo in rete caratteristiche, consumi, dati di manutenzione. Una sfida per un'impresa, pensi per un artigiano».

### E la crisi che c'entra?

«La crisi in questi anni ha razionalizzato il mercato della termoidraulica. Molti hanno chiuso nell'impossibilità di aggiornarsi costantemente. Noi ci siamo inseriti in questo movimento naturale, salvando due imprese stori-

che del territorio, integrandole, razionalizzandole e innovandole. Non una semplice acquisizione di clienti, ma l'innesto di una concezione industriale, in grado generare economie di scala, crescere e valorizzare persone e competenze».

### Sta funzionando?

«Siamo partiti in tre e ora siamo in 23, per 1,5 milioni di fatturato. Il piano prevede di arrivare a 100 persone (abbiamo posizioni tecniche aperte anche in questo momento) e 20 milioni di fatturato in 5 anni».

### Come pensa di fare?

«Ampliando il portafoglio clienti, facendo nuove acquisizioni e puntando su un servizio di presa in carico totale, con la gestione chiavi in mano di un impianto nel tempo».

### Questo per l'offerta di servizi. Ma come si professionalizza invece un impiantista?

«Con una logica di formazione continua che mettiamo in atto nella nostra sede bolognese, dove abbiamo attrezzato un'aula per tutti i nostri addetti, dai progettisti agli amministratori e i manutentori. L'ha mai vista un'impresa di impianti con un'aula didattica? In questo siamo diversi. E vinciamo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**COSA FANNO**  
Gestione chiavi in mano di impianti termoidraulici

### L'AZIENDA IN NUMERI

**2017**

Anno di nascita

Il progetto però affonda le sue radici nel lontano 2012

**24**

I dipendenti

I lavoratori totali, sono 3 quelli diretti

**100**

Persone

Organico che l'azienda conta di toccare nel 2021

**1,5**

Milioni di euro

È il fatturato 2017, per il 2018 le stime arrivano a 2 milioni

**L'OPERAZIONE** MIDLAND FOOD GROUP FATTURA 70 MILIONI DI EURO ALL'ANNO

## Granarolo compra un distributore inglese Calzolari: «Così conquisteremo quel mercato»

**GRANAROLO** cresce in Inghilterra, e attraverso la controllata Granarolo Uk acquisisce il controllo della Midland Food Group. Acquisto funzionale alla crescita aggregata del gruppo, visto che l'azienda – 224 dipendenti e 70 milioni di euro di fatturato –, in concreto è un distributore di prodotti agroalimentari sia freschi che surgelati nel Regno Unito. «Con questa operazione – ha specificato infatti Gianpiero Calzolari (nella foto), presidente di Granarolo –, puntiamo a entrare in misura ancora più significativa sul mercato inglese, che nel 2016 ha registrato ricavi totali per circa 100 miliardi ed è in crescita co-



stante».

**POI**, nel dettaglio: «L'acquisizione permetterà a Granarolo Uk, che oggi fattura oltre 22 milioni di euro con i profitti del paniere Made in Italy – formaggi freschi e stagionati, pasta e panificati e ace-

to balsamico ndr –, di qui in avanti di contare su due centri logistici e su un sistema distributivo strutturato ed efficiente».

**UN BALZO** che porterà la Gran Bretagna a diventare per la cooperativa bolognese il terzo mercato per presenza, dopo Italia e Francia, con l'obiettivo di raggiungere i 100 milioni di euro. Oggi Midland, realizza il 30% dei suoi ricavi nel settore caseario e ha un triplo canale di vendita: diretta, horca (ristorazione, bar e hotel) ed e-commerce. Canale quest'ultimo che Calzolari ieri ha dichiarato di voler ampliare.

s. arm.  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Coop, Mota guida l'Alleanza

**PASSAGGIO** del testimone: Massimo Mota prende il posto di Daniele Passini alla guida dell'Alleanza delle cooperative, che raggruppa Legacoop, Confcooperative e Agci. Eletto oggi nel corso dell'assemblea generale, Mota ha ribadito l'importanza di un costante dialogo tra imprese cooperative e forze politiche del territorio. Per questo sono state chiamate a confronto – e sono intervenute – alcune forze politiche bolognesi: Rizzo Nervo, Marco Lombardo, Sergio Maccagnani, Valentina Castaldini, Marco Macciantelli e Marco Lisei.

### Mezzi ecologici per le consegne

**ARRIVA** il primo mezzo elettrico nella flotta di Palletways, società leader in Italia nel trasporto espresso su pallet. Il veicolo, pensato per effettuare le consegne nella Ztl è un Nissan Nt400, garantisce un'autonomia fino a 125 chilometri, ed è il primo di una serie di mezzi elettrici che verranno adottati per le consegne nei centri storici. L'azienda produttrice è la pisana Epm. «L'utilizzo dell'elettrico ci consentirà di mantenere alto il livello del servizio, nel rispetto della sostenibilità» spiega il presidente di Palletways Italia Albino Quaglia.