

FONDATORE
Lorenzo Amadori, fa parte del gruppo che avviò l'avventura Hydro nel 1992



«Trasformiamo l'acqua sporca in un valore per le aziende»

La Hydro Italia da 25 anni innova la depurazione

di SIMONE ARMINIO

LORENZO Amadori non ama stare alla sua scrivania. È appena rientrato dalla Cina, a breve partirà per Roma e, in generale, alle scartoffie preferisce la produzione. «D'altronde - scherza - sono figlio di un inventore».

Un inventore?

«Mio padre faceva un altro mestiere, ma si divertiva a fare mille cose e mi insegnava a fare cose improbabili, come levar via il metano da un pozzo...».

Cose di tutti i giorni...

«(ride, ndr) In ogni caso è grazie a questa indole che, quando l'azienda da cui ci rifornivamo di impianti di depurazione è improvvisamente fallita, a me è venuto naturale dire ai miei soci: 'Bene, produciamoceli noi!'».

Avrete avuto bisogno di aiuto.

«Abbiamo bussato al dipartimento di Ingegneria chimica».

E non vi ha aperto nessuno.

«Scherza? Sono stati bravissimi e velocissimi. In sei mesi avevamo il prototipo del nostro primo impianto. E ancora oggi per noi la collaborazione con le università e i centri di ricerca è una parte fondamentale».

Abbiamo perso un passaggio: come nasce la Hydro Italia?

«Eravamo tutti dipendenti di un'altra azienda. Uno di noi ci convinse che il futuro sarebbe stato la depurazione delle acque, e prese contatti con la Hydrocamp, ditta tedesca del settore.»

Fu un boom.

«No, fu un flop. Le loro macchine non

IMPORTANZA DELLA SCIENZA

«Collaboriamo da sempre con centri di ricerca. Il futuro? Energia dallo smaltimento»

ci soddisfacevano, continuavamo a chiedere modifiche. Un anno dopo i primi soci abbandonarono».

Fine della corsa.

«È inizio della rincorsa. Subentrammo noi. E ci mettemmo a cercare clienti».

Che resistenze trovavate?

«Anche in quegli anni, che pure non erano di crisi, era complicato convincere un'azienda a investire su un impianto di depurazione. Nessuna legge li obbligava a farlo».

Voi come li convincevate?

«Mostrandogli la lista dei benefici che avrebbero avuto. Vede, le acque andavano comunque smaltite, trasportandole in un impianto specifico. Era un costo a cui tutti erano abituati e amen. Noi gli mostravamo la possibilità di ripulire l'acqua in loco, da riutilizzare poi a ciclo chiuso, in continuo. La spallata finale erano i guadagni: niente più pulizia delle macchine, con relativo stop della produzione, meno guasti per lo sporco. Anni dopo avremmo aggiunto anche la produzione di energia derivante dallo smaltimento».

Perché aprire in Turchia?

«Avevamo già dei clienti lì. Poi un giorno incontrammo un rappresentante della fabbrica turca di Toyota auto. Gli proponemmo i nostri impianti. Ci fu una trattativa lunghissima ed estenuante che ebbe esito negativo. Ci concessero solo di prestargli gratuitamente un impianto in prova. Ce lo avrebbero rispedito entro un mese».

Così fu?

«Ricevemmo un ordine per sei nuove macchine. E in poco tempo ne arrivarono altre da altre aziende. Finì che dovvemmo aprire una fabbrica lì, e la stessa cosa successe in Polonia come, forse, succederà anche in Cina».

SEDE
L'azienda a Fossatone di Medicina

L'AZIENDA IN NUMERI
1992

Nascita

L'azienda parte grazie al contatto con un produttore tedesco

2009

La 'gemmazione'

Nasce Hydrotur a Istanbul, cui seguirà negli anni la Hydro Polska

2

Milioni di euro

È il fatturato 2015 realizzato per buona metà in tutto il mondo

16

Persone

Sono i dipendenti della sola sede italiana, che resta la principale



LA STORIA

Produzione e tecnica vanno a braccetto

FONDATA nel 1992, Hydro Italia si occupa di progettazione, produzione e installazione di impianti per il trattamento delle acque reflue nei settori industriali civili e agricolo. L'azienda di Medicina è guidata da Lorenzo Amadori, uno dei fondatori. In principio il core business era la depurazione dai residui di verniciatura, realizzata con macchine della Hydro tedesca. Poi il fornitore fallì e i bolognesi cominciarono a realizzare da sé le proprie macchine, mantenendo il nome Hydro Italia. Fin da subito è nata, in parallelo, una cospicua parte legata alla ricerca, realizzata con l'Alma Mater, importanti centri europei e aziende di impiantistica.

L'EXPORT oggi vale la metà del fatturato, che nel 2015 è stato di 2 milioni. Oltre a due aziende satellite in Turchia (Hydrotur) e Polonia (Hydro Polska), la Hydro Italia installa impianti in Francia, Spagna, Portogallo, Russia, Corea, Slovenia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Regno Unito, Siria, Stati Uniti, Cina, Iran, Argentina, Brasile, India, Thailandia, Romania e Sud Africa. Tra i progetti più recenti ci sono quelli finanziati dalla Comunità Europea, come 'Pyrocahr', dedicata allo sviluppo di un prototipo per la gestione e la valorizzazione dei fanghi di depurazione provenienti da impianti di trattamento acque di aziende municipalizzate. 'SolarDeSalt', sugli evaporatori alimentati ad energia solare 'Nutrifarm', dedicato al trattamento, alla gestione e al recupero dei nutrienti del digestato prodotto da impianti di digestione anaerobica. Sedici i dipendenti s. an



Renner, torna la buona vernice

NOVANTASEI associazioni no-profit a caccia di clic per tre mesi, fino al 31 luglio. È l'edizione 2016 de 'La buona vernice', la manifestazione ideata dalla Renner di Minerbio con l'idea di redistribuire ricchezza alle associazioni della regione. Su un sito dedicato al progetto, www.labuonavernice.it, è possibile conoscere le storie delle associazioni candidate, attive nella solidarietà, l'assistenza, la promozione culturale e lo sport giovanile. Renner ci mette dieci donazioni, che saranno attribuite ai progetti più votati.

CORSI TRE LIVELLI PER UNA STRATEGIA SUL FUTURO

I manager figli di imprenditori a lezione in vista della staffetta Ecco Family business academy

QUAL È il passaggio più delicato nella vita di un'impresa familiare? Notoriamente il passaggio generazionale. Così complesso che per affrontarlo servirebbe una scuola, una specie di campus da far frequentare a figli e nipoti in procinto di prendere in mano il potere decisionale, per abituarli alle sfide che dovranno affrontare. Ed ecco qui l'idea da cui nasce Fba, la prima Family Business Academy. Corsi a partire da domani, nella sede della Fondazione Aldini Valeriani. Dietro ai banchi, si fa per dire, dieci manager di seconda generazione di altrettante imprese bolognesi. Dall'altro lato consulenti, trainer e docenti, come Davide Mondaini, consulente e titolare dello studio di consulting & advisory aziendale, Mondaini Partners, Paolo Bastia, fondatore dello studio bastia ordinario di economia aziendale, e molti altri. L'idea, in nuce, è stata proprio di Mondaini, realizzata poi con il supporto dello studio Bastia e insieme con Deloitte e Fondazione Aldini Valeriani, che ospita l'academy e funge da collante tra le famiglie e i docenti. Tre i livelli previsti: base, medio e avanzato, che partirà da domani

tante imprese bolognesi. Dall'altro lato consulenti, trainer e docenti, come Davide Mondaini, consulente e titolare dello studio di consulting & advisory aziendale, Mondaini Partners, Paolo Bastia, fondatore dello studio bastia ordinario di economia aziendale, e molti altri. L'idea, in nuce, è stata proprio di Mondaini, realizzata poi con il supporto dello studio Bastia e insieme con Deloitte e Fondazione Aldini Valeriani, che ospita l'academy e funge da collante tra le famiglie e i docenti. Tre i livelli previsti: base, medio e avanzato, che partirà da domani



IDEA Davide Mondaini

- tutti i mercoledì dalle 14 alle 20 - e prevede quattro moduli per un totale di 72 ore di età superiore ai 35 anni e con almeno 5 anni di esperienza in azienda.

«**SIAMO** partiti dal corso per esperti - spiega Paolo Parlangei, direttore della Fondazione Aldini

ni Valeriani - per precisa richiesta delle famiglie imprenditoriali che si sono iscritte. Ma crediamo che, nel tempo, uno strumento di questo tipo sarà utile soprattutto se sviluppato su tutti e tre i livelli per poter accompagnare gli imprenditori del futuro fin dai primi approcci». Ma non chiamare solo scuola per figli di proprietari. «Quello che chiediamo alla generazione uscente e a quella entrante - precisa Parlangei -, è di prepararsi a un passaggio di testimone e lavorare insieme per costruire una strategia di futuro condivisa della vita imprenditoriale. Una 'community', più che una scuola, all'interno della quale portare tutte le proprie risorse, riconoscere i propri bisogni e trovare insieme le risposte, grazie al contributo di esperti e formatori. Ecco come nascono le aziende del futuro».

Simone Arminio