

Gli inizi di Li.Bo. sono quasi pionieristici, una di quelle aziende nate ed evolute grazie all'intuizione dell'imprenditore. Nello specifico tutto nasce con un'agenzia d'affari a cui, qualche anno dopo, si aggiunge una ferramenta a Viggiano (in provincia di Potenza), nel cuore della Basilicata. Quella regione, negli anni Duemila, diventa uno dei territori più preziosi nel petrolchimico e Renato Bocca sviluppa la sua intuizione: creare un'azienda di servizi e forniture.

È così che nasce Li.Bo. azienda costituita nel 1988, che adesso opera nel mercato nazionale e internazionale delle forniture industriali ed elettrodomestici, fornitore delle più grandi compagnie del settore Oil&Gas. «Negli anni Duemila — ricorda Renato Bocca — l'arrivo dell'Eni rappresentò un cambio di passo per la regione. In Basilicata non esisteva nessuna realtà di supporto a quel tipo di attività, pensai di crearla ma sempre privilegiando il territorio. Anche oggi, che il gruppo è cresciuto e lavoriamo con Snam, Enel, To-

Li.Bo. è un'azienda, nata in provincia di Potenza, che opera nel settore delle forniture. Ma cresce diversificando



Famiglia
Roberto Bocca
(a sinistra) e
Renato Bocca
alla guida del
gruppo Li.Bo.



Abbiamo rafforzato la nostra rete nei paesi più strategici per il nostro business e stiamo iniziando a raccogliere i frutti di questo lavoro».

Il futuro

Il gruppo lucano però diversifica costantemente: la divisione Li.Bo. Safety, produce e commercializza abbigliamento da lavoro, dispositivi di protezione individuale, attrezzatura antincendio. E poi nel gruppo cresce in fretta anche la divisione «Brico per tutti». «Si tratta di una rete di retail — spiega Renato Bocca — che si occupa di commercio all'ingrosso e al dettaglio di ferramenta; distribuisce utensili e attrezzature industriali e assiste i clienti con servizi di ingegneria e manutenzione relativamente all'installazione e all'utilizzo dei prodotti stessi. La vastissima gamma di prodotti e servizi offerti deve soddisfare tutte le richieste di mercato nei vari settori merceologici, in modo da avere un unico affidabile interlocutore per tutte le esigenze operative e produttive».

Ma Li.Bo. guarda già al futuro e a nuovi settori in cui cimentarsi: «Il prossimo futuro ci vedrà impegnati nel farmaceutico e nell'alimentare — annuncia il general manager — si tratta di settori che hanno nella strumentazione industriale dinamiche molto simili a quelle che conosciamo. Abbiamo iniziato a lavorare anche nel settore navale per tutta l'impiantistica e il reparto motori. Inoltre investiremo ancora in innovazione tecnologica: negli ultimi anni abbiamo creato una divisione e-commerce che diventa sempre più strategica per il nostro business di procurement. I magazzini altamente informatizzati garantiscono una perfetta gestione delle scorte. Particolare punto di forza è la vasta gamma di articoli in pronta consegna, che permette una rapida evasione degli ordini, una consegna celere e una riduzione dei costi di magazzino dell'utilizzatore finale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SISTEMI INDUSTRIALI IL PETROLIO LUCANO

tal e tanti altri grandi player, privilegiamo la Basilicata nella formazione e selezione del personale, nella ricerca di partner e nella possibilità di creare indotto».

Diversificazione

Negli anni, al settore nativo si sono affiancati con successo anche i comparti ambiente, acquedotti, energia, depurazione acque, farmaceutico, alimentare, aviazione. «Il nostro ruolo è quello di procurement — spiega Roberto Bocca, general manager di Li.Bo. —. Ci

di ISIDORO TROVATO

occupiamo di supportare il business dei clienti con forniture di materiali che seguono gli standard internazionali Qhse (Quality, Health, Safety, Environment), ricercando e selezionando produttori affidabili e qualificati, sia sul mercato locale che internazionale, garantendo la riduzione dei tempi di consegna e dei costi di magazzino dei nostri clienti. È un'attività che abbiamo iniziato col petrolchimico ma che oggi ci vede impegnati in tanti altri settori. Il fatturato 2022 ha raggiunto i 20 milioni

di euro: il 40% arriva dal petrolchimico e altrettanto dalla depurazione delle acque e dagli acquedotti».

Non solo Basilicata però: Li.Bo. è presente in tutte le aree italiane vocate all'Oil&gas, in Sicilia a Gela e Priolo e poi anche a Ravenna. In tutto il gruppo ha 9 sedi e 10 mila metri quadrati di magazzini coperti e da qualche anno l'export inizia a dare i suoi frutti. «Siamo passati in pochi anni dal 5 al 20% del fatturato — spiega Roberto Bocca —. L'estero per noi sta assumendo un ruolo importante: abbiamo avuto commesse rilevanti in Congo, Algeria, Nigeria, Libia.

Il 2022 si è chiuso con 20 milioni di euro di ricavi e un +20% di export grazie alle commesse in Africa