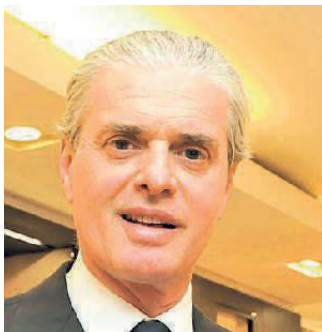


IL PICCOLO NORDEST ECONOMIA NE



L'INTERVISTA
Emilio Casco: così
Mediocredito
riparte con Iccrea

■ CESCIN A PAGINA XXXIX



WÄRTSILÄ
Guido Barbazza:
i grandi motori
nell'era digitale

■ BALLICO A PAGINA XIX



FINCANTIERI
Le strategie francesi:
con Naval Group
più forti nel militare

■ GARAU A PAGINA XVIII



L'INTERVISTA
Zeno D'Agostino:
il porto di Trieste
volano per l'industria

■ MARANZANA a pagina XXXI

IL COMMENTO

UNA RIPRESA CON BASI PIÙ SOLIDE

di PAOLO ERMANO

Analizzando i più recenti dati, dal rapporto congiunturale di dicembre al rapporto sulle imprese leader per fatturato Top 500, si trovano tante indicazioni positive. E già questa è una notizia. Non dico che viviamo nel migliore dei mondi possibili, ma che confrontando la situazione di oggi con quella di uno o due anni fa tutti gli indicatori mostrano un deciso progresso dell'economia regionale. Una bella notizia perché dopo la dura fase di recupero di questi anni, questi numeri ci annunciano che forse è giunto il momento di lavorare per migliorare la diffusione del benessere. Partiamo dal contesto. A livello regionale il Pil registra un +1,3% nel 2017 e gli investimenti +1,9%, in linea con la media nazionale. Per il 2018 le previsioni annunciano che l'economia regionale andrà meglio della media italiana. Entrando nel dettaglio subito si osserva che mentre l'economia cresceva allo 0,8% il fatturato medio delle aziende di Top500 saliva del 9,5%. E col fatturato volavano pure gli utili: complessivamente +50%. Inoltre, calavano gli oneri finanziari (-62%) e si rimpolpava il patrimonio delle aziende con capitale proprio (+9%), riducendo l'indebitamento nei confronti di terzi (-2%). In altri termini, dopo anni di ammonimento per la natura banco-centrica delle nostre aziende, vediamo anche da noi importanti segnali di un cambiamento. Sicuramente la crisi del credito ha dato un impulso a questa trasformazione.

■ A PAGINA III

TOP 500 » FVG





**Autorità di Sistema Portuale
del Mare Adriatico Orientale**
Porto di Trieste



1° porto
in Italia
per traffico
ferroviario

Trieste



11° porto
in Europa per
tonnellaggio
totale



1° porto
petrolifero nel
Mediterraneo



1° porto
in Italia per
tonnellaggio
totale

Trieste, il porto del Friuli Venezia Giulia

www.porto.trieste.it

basiq.it



GRANDI APPARTAMENTI A DUE PASSI DAL MARE, IMMERSI IN UN'OASI VERDE

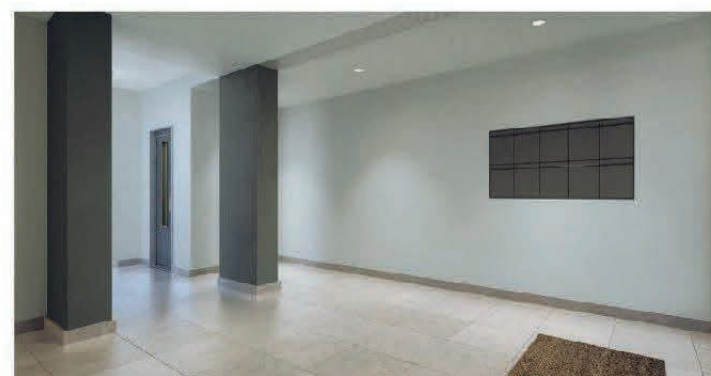
IL CONTESTO IDEALE PER LA TUA FAMIGLIA

SALITA MADONNA DI GRETTA 7, 9, 11

A due passi da Viale Miramare proponiamo spaziosi bilocali o trilocali con ampi terrazzi e vista sul Golfo di Trieste. Gli stabili sono immersi in un'oasi verde protetta e silenziosa, e sono dotati di ascensore, posti auto e cantine.

La proprietà sta ultimando alcuni lavori di riqualificazione nelle parti comuni dell'immobile il cui costo verrà interamente sostenuto dalla stessa.

- Nessun costo di mediazione
- Consulenza architettonica gratuita
- Notai convenzionati
- Assistenza per il tuo miglior mutuo



Un'iniziativa di **BNP PARIBAS REIM SGR P.A.**

Commercializzata da: **TRILUMI S.R.L.**

Piazza Unità d'Italia, 3 - 34121 - Trieste

Per informazioni contattateci: tel **+39 040 5570 488**

e-mail info@trilumi.it - sito web www.allorotrieste.it

L'economia cresce: si può fare di più

Siamo un concentrato di biodiversità produttive resilienti, ma basta con i campanilismi

METODOLOGIA



La classifica riporta le società di capitali con sede legale in Friuli Venezia Giulia presenti nella banca dati Aida di Bureau Van Dijk al momento dell'analisi. Tutte le aziende i cui bilanci non erano presenti nella banca dati e che non risultano più attive al 12 gennaio 2018 non compaiono nella classifica. I dati relativi al 2016 si riferiscono ai bilanci chiusi entro il 31/03/2017.

Nel ranking non compaiono le imprese che operano nel settore delle attività finanziarie e assicurative. L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società. I bilanci delle imprese che rientrano nell'ambito di applicazione degli standard IAS/IFRS sono stati ricondotti ai modelli di riclassificazione più diffusi utilizzati per i bilanci che rispondono alle disposizioni del codice civile. Va ricordato che la composizione di alcuni indicatori (Ebit, Ebitda ad esempio) non è regolamentata dai principi contabili di riferimento e che quindi il criterio di determinazione applicato dalle società con bilancio IAS/IFRS potrebbe non essere omogeneo con quello utilizzato nella presente classifica. I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di euro. Il ranking è attribuito, anche per il 2015, sulla base dei bilanci disponibili al 12/01/2018 e potrebbe quindi differire rispetto a quello pubblicato nella classifica dello scorso anno. Tale differenza è dovuta al fatto che oggi potrebbero essere disponibili bilanci del 2015 che al momento dell'elaborazione della classifica precedente non erano presenti nella banca dati utilizzata e che alcune imprese considerate nell'edizione 2016 potrebbero non essere più attive e quindi escluse dalla classifica 2017. I valori sono espressi in migliaia di euro.

Rank 2016	Società	IFRS	Fatturato		Var. fatturato 2016/2015	Ebitda		Ebitda/Fatturato		Rapporto di indebitamento		OF/EBITDA	
			2016	2015		2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
1	FINCANTIERI S.P.A.	si	4.346.755	4.125.074	5,4	193.861	-110.427	4,5	-2,7	78,1	79,2	48,5	-92,4
2	DANIELI & C. S.P.A.	si	3.201.676	2.666.176	20,1	189.915	238.846	5,9	9,0	65,7	65,7	8,2	7,9
3	FIN.FER. SPA	no	1.027.935	898.035	14,5	74.613	46.582	7,3	5,2	69,8	69,4	8,6	12,9
4	F.LLI COSULICH S.P.A.	no	908.487	962.477	-5,6	13.665	11.828	1,5	1,2	68,3	58,8	16,8	13,8
5	RIZZANI DE ECCHER S.P.A.	no	830.039	615.210	34,9	47.036	47.387	5,7	7,7	82,3	82,8	8,4	10,3
6	INCA PROPERTIES S.R.L.	no	475.972	465.115	2,3	74.276	60.316	15,6	13,0	46,8	54,2	1,8	5,5
7	ILLYCAFFE' S.P.A.	no	460.387	437.138	5,3	62.815	64.566	13,6	14,8	64,5	68,0	13,3	13,8
8	ACEGASAPSAMGA S.P.A.	si	377.767	417.602	-9,5	130.672	133.313	34,6	31,9	63,4	64,2	14,1	16,4
9	SAVIO MACCHINE TESSILI SPA	si	345.362	377.718	-8,6	54.718	63.411	15,8	16,8	68,8	73,9	13,4	24,2
10	FANTONI S.P.A.	no	314.703	314.011	0,2	37.802	33.337	12,0	10,6	54,8	53,0	3,9	8,4
11	CIVIDALE S.P.A.	no	278.157	322.012	-13,6	23.875	32.470	8,6	10,1	55,6	58,5	4,5	4,1
12	STROILI ORO S.P.A.	si	260.284	261.722	-0,5	26.965	28.160	10,4	10,8	n.d.	54,6	54,7	27,3
13	DYNAMIC TECHNOLOGIES S.P.A.	no	242.051	221.688	9,2	27.611	21.199	11,4	9,6	90,6	96,4	12,6	20,7
14	VITTORIO INVESTIMENTI S.R.L.	no	223.472	179.237	24,7	8.404	6.095	3,8	3,4	79,9	81,8	8,7	14,4
15	BOFROST ITALIA SPA	no	221.735	218.762	1,4	25.134	23.756	11,3	10,9	70,3	72,3	1,1	1,2
16	B. PACORINI S.R.L.	no	219.507	183.121	19,9	7.578	1.983	3,5	1,1	75,4	70,1	20,1	66,4
17	ITAL TBS S.P.A.	si	198.405	232.564	-14,7	21.971	23.430	11,1	10,1	77,6	79,9	23,9	27,3
18	LIMACORPORATE S.P.A.	no	190.153	164.753	15,4	46.604	41.992	24,5	25,5	48,0	69,6	33,6	5,7
19	NIDEC SOLE MOTOR CORPORATION S.R.L.	no	168.938	154.996	9,0	10.059	8.476	6,0	5,5	75,3	78,0	1,6	1,8
20	ILCAM S.P.A.	no	163.152	175.749	-7,2	13.601	17.610	8,3	10,0	68,7	69,3	9,0	6,8

* I dati si riferiscono ai valori originali pubblicati nei bilanci dei singoli esercizi. Variazioni del perimetro di consolidamento potrebbero influire sulla comparabilità dei dati nei diversi anni

di PAOLO ERMANO

Analizzando i più recenti dati, dal rapporto congiunturale di dicembre al rapporto sulle imprese leader per fatturato Top 500, si trovano tante indicazioni positive. E già questa è una notizia. Non dico che viviamo nel migliore dei mondi possibili, ma che confrontando la situazione di oggi con quella di uno o due anni fa tutti gli indicatori mostrano un deciso progresso dell'economia regionale. Una bella notizia perché dopo la dura fase di recupero di questi anni, questi numeri ci annunciano che forse è giunto il momento di lavorare per migliorare la diffusione del benessere.

Partiamo dal contesto. A livello regionale il Pil registra un +1,3% nel 2017 e gli investimenti +1,9%, in linea con la media nazionale. Per il 2018 le previsioni annunciano che l'economia regionale andrà meglio della media italiana. Entrando nel dettaglio subito si osserva che mentre l'economia cresceva allo 0,8% il fatturato medio delle aziende di Top500 saliva del 9,5%. E col fatturato volavano pure gli utili: complessivamente +50%. Inoltre, calavano gli oneri finanziari (-62%) e si rimpolpava il patrimonio delle aziende con capitale proprio (+9%), riducendo l'indebitamento nei confronti di terzi (-2%). In altri termini, dopo anni di ammonimento per la natura banco-centrica delle nostre aziende, vediamo anche da noi importanti segnali di un cambiamento. Sicuramente la crisi del credito degli ultimi anni ha dato un impulso a questa trasformazione, ma non basta. Il punto è che pure la capacità delle

aziende di remunerare il capitale investito è aumentata (+30% in media): se investire in un'impresa rende più che mettere i soldi in banca sarà più facile per le aziende trovare capitale fresco. E trovato capitale fresco, le imprese possono dare maggiori garanzie alle banche per ottenere altre risorse per crescere, in un circolo virtuoso che fa buon gioco a tutti: forse anche per questo dal febbraio del 2017 i prestiti bancari verso le aziende medio-grandi sono tornati a crescere in maniera decisa (restano invece al palo quelli verso le imprese piccole).

Tra le attività che per fatturato pesano di più, si registrano gli ottimi risultati del settore delle costruzioni di macchinari, delle apparecchiature elettriche, la filiera dell'arredamento e la siderurgia. I nostri core-business. Subito dietro si segnala-

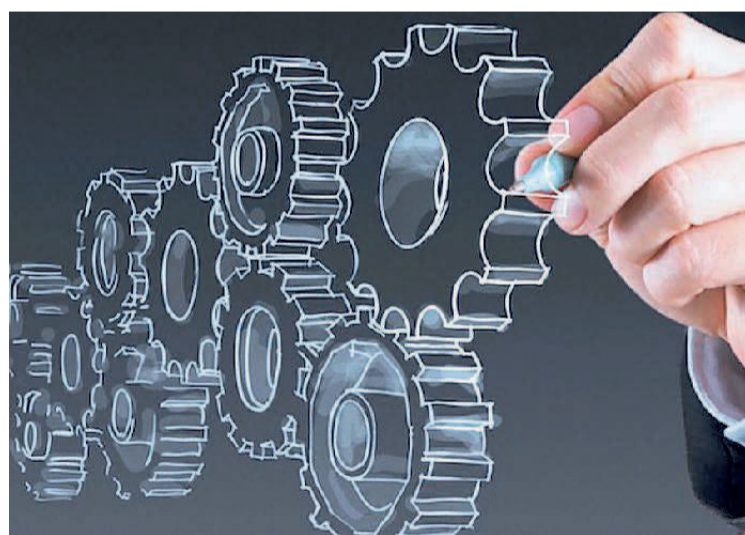
no i risultati delle aziende del commercio all'ingrosso, a indicare una ripresa degli interscambi fra le aziende. Bene i settori della gestione dei rifiuti, della cura della persona, delle costruzioni, della distribuzione di autovetture e, al netto di un paio di aziende, anche il settore informatico.

Guardando alla redditività è un piacere constatare come i risultati cambino poco: se escludiamo pochi settori, ad esempio quello della distribuzione organizzata oramai saturo e che vivrà sempre di più la concorrenza delle vendite on-line, le aziende o fatturano di più e sono più redditizie o fatturano un po' di meno ma hanno aumentato la redditività (riducendo i costi).

Molti dei risultati positivi li dobbiamo all'export più che ai consumi interni. Già nel 2016 il saldo regiona-

le fra esportazione e importazione ha registrato +6 miliardi di euro, in crescita di più di un miliardo rispetto al 2015. Nell'ultimo anno le esportazioni sono cresciute del 18% e oramai oltre il 40% del nostro PIL dipende dalle esportazioni, ovvero dalla capacità delle circa 6200 aziende regionali che esportano, il 7% del totale. E' l'Istituto del Commercio Estero a sottolineare come la nostra regione, insieme alle altre del nord, possa vantare "una struttura dell'export estremamente differenziata" causata "in larga misura dalla molteplicità ed eterogeneità delle imprese presenti sul territorio, più che da una varietà merceologica (...) dal singolo operatore". C'è molta vita oltre Fincantieri e Danieli.

Concludendo, la nostra regione si conferma un piccolo concentrato di biodiversità produttiva, dai grandi animali fino alle specie rare. Questa varietà di imprese rende il sistema economico resiliente, capace cioè di riprendersi da situazioni di crisi. Basti pensare che, oltre ai successi su produzione ed export, a livello occupazionale siamo tornati quantitativamente ai livelli pre-crisi, con un tasso di disoccupazione di oltre 5 punti sotto la media nazionale. Ma se la resilienza indica la capacità di recupero del sistema, il tempo necessario al recupero dipende anche da altri fattori, come le condizioni ambientali che le aziende trovano. Consiglierei di giocare quanto prima la carta del superamento di logiche localiste nelle scelte di sviluppo. Siamo un piccolo mondo che opera a livello globale e la frantumazione decisionale, motivata spesso da logiche individualiste, toglie slancio al progresso del territorio.



Gli ingranaggi dell'economia regionale hanno ripreso a muoversi

GLOSSARIO

INDICE	CALCOLO	SIGNIFICATO
FATTURATO	E' il valore complessivo delle vendite effettuate nell'anno di riferimento	Misura il giro d'affari dell'azienda
EBITDA	(Margine Operativo Lordo) è la differenza tra i ricavi e i costi legati all'acquisto di beni e servizi e al costo del lavoro	Misura il reddito operativo non considerando i costi stimati quali ammortamenti e svalutazioni. Misura, con qualche semplificazione, l'ammontare delle risorse finanziarie prodotte dalla gestione caratteristica
EBIT (Earnings before interest and taxes)	Si ottiene sommando al margine operativo netto diversi da quelli v/banche e le rettifiche di attività finanziarie. E' la somma tra risultato operativo e il reddito della gestione patrimoniale	Rappresenta il margine economico che deriva dalla gestione operativa e da quella finanziaria attiva. Esprime la capacità dell'azienda di generare reddito attraverso la gestione tipica e quella patrimoniale
UTILE/PERDITA	E' l'ultima riga del conto economico	Rappresenta l'incremento (decremento) di ricchezza
ONERI FINANZIARI NETTI %	E' la differenza tra proventi e oneri finanziari rapportati al fatturato	Attenzione: se positivo (negativo) sono maggiori i proventi (oneri)
PASSIVITA'	(mezzi di terzi) sono l'insieme dei debiti compresi i fondi	Rappresenta il valore delle fonti di finanziamento appartenenti a terzi
PATRIMONIO NETTO	(mezzi propri) sono l'insieme delle risorse che fanno riferimento ai soci	Rappresenta il capitale di rischio

Nota: n.d. indica un valore non disponibile - n.s. indica un valore non significativo

L'AUTORE

Paolo Ermano è docente di Economia internazionale e del Laboratorio di strategie aziendali e politiche economiche del Dipartimento di Scienze economiche e statistiche dell'università di Udine.

Nel blog Latitudine si occupa di analizzare i temi economici e sociali che riguardano in particolare il territorio del Friuli Venezia Giulia. Uno degli ultimi post è dedicato al Benessere equo e sostenibile in base all'ultimo rapporto dell'Istat che fotografa lo sviluppo economico, sociale, culturale, ambientale e relazionale nel nostro Paese.



IL NOSTRO FUTURO È ESSERE SEMPRE PIÙ VICINI AL VOSTRO BUSINESS.

PROGRAMMA BUSINESS IL MOTORE DELLA TUA AZIENDA

Programma Business è il servizio dedicato alle **flotte aziendali** e alle **vetture per professionisti**. Dal marchio di riferimento del comparto auto premium in Friuli Venezia Giulia e Veneto Orientale, potete aspettarvi risposte innovative e un partner sicuro e affidabile. Programma Business è al vostro fianco con un servizio personalizzato, efficiente e completo:

 **SIAMO IMPRENDITORI COME VOI**
e condividiamo la vostra visione
del lavoro

 **OFFRIAMO SOLUZIONI FLESSIBILI
E DIVERSIFICATE**
per i servizi finanziari e assicurativi

 **FORNIAMO SOLUZIONI EFFICACI**
e personalizzate su misura per voi

 **SEMPLIFICHIAMO LA VITA**
con un'assistenza altamente
professionale pre e post vendita

 **ABBIAMO UNA DISPONIBILITÀ
SENZA CONFRONTI**
di vetture e veicoli commerciali

**SCOPRI DI PIU', CONTATTA IL TUO CONSULENTE BUSINESS DEDICATO:
business@autostargroup.com _ T. 0432 576509**

UDINE
PORDENONE
TRIESTE
VENEZIA
TREVISO

 **Autostar** GRUPPO



La sfida del Made in Fvg si gioca sull'innovazione

Non bastano gli exploit della cantieristica: ora bisogna ripartire

di GIANLUCA TOSCHI

Il 2016 è stato un anno positivo per le prime 500 imprese del Friuli Venezia Giulia. Se si crea un unico grande bilancio partendo da quelli presenti nella classifica si riscontra un aumento dei ricavi del 7,5%. Una variazione positiva che non è determinata da poche aziende ma da una crescita diffusa: 326 imprese delle 500 (pari al 65,6%) hanno, infatti, chiuso il bilancio con ricavi superiori a quelli dell'anno precedente. Se si guarda ai settori la situazione appare differenziata. Sorprende, per intensità, l'exploit del comparto macchine e attrezzature con ricavi in crescita del 23,8% rispetto al 2015. Un risultato che è però determinato per la quasi totalità dall'andamento particolarmente positivo del fatturato dell'impresa più importante del comparto senza il quale la crescita si sarebbe arrestata all'1,3%.

Buono anche l'andamento delle imprese che operano nella filiera delle costruzioni: +27,6% il dato generale che è trainato dalle ottime performance delle imprese più grandi in regione (caratterizzate da una forte proiezione internazionale), ma che beneficia anche del fatto che nel 2016 tre imprese su quattro del comparto hanno fatto registrare ricavi in crescita.

Altri due settori rilevanti nel tessuto economico del Friuli Venezia Giulia sono quelli delle apparecchiature elettroniche e del sistema casa. Il primo chiude il 2016 con l'80% delle imprese in crescita, un andamento che determina una variazione positiva aggregata del 7%. Per quanto riguarda la filiera dell'arredamento, che conta quasi il 10% delle 500 imprese in classifica, i ricavi nel 2016 si sono chiusi con +2% e con il 74% delle imprese in crescita.

Segnali meno positivi arrivano da altri comparti importanti per l'economia regionale. Le

L'AUTORE

Fondazione Nord Est è uno dei più autorevoli think tank che indaga sulla realtà economica e sociale del territorio nordestino.

Gianluca Toschi (in foto) è il Segretario alla ricerca. Toschi è docente a contratto di Economia dell'Integrazione Europea presso l'Università di Padova. Da oltre dieci anni si occupa delle trasformazioni del sistema industriale italiano con particolare attenzione ai sistemi di piccole e medie imprese e ai distretti industriali, al tema dell'innovazione, alle politiche industriali e al digital manufacturing.



aziende che operano nel settore dei porti e della logistica fanno registrare una riduzione del 10,3%. Un dato sul quale pesa l'andamento della principale impresa del comparto ma che sconta anche il fatto che quasi 4 imprese su 10 chiudono l'esercizio 2016 con ricavi inferiori a quello precedente. In calo anche nella siderurgia i ricavi (-6,6%), un comparto in cui l'80% delle imprese presenti nella Top500 registra una riduzione. Arretrano del 6,4% anche i ricavi del raggruppamento acqua, gas e energia. L'andamento dei ricavi per questi due ultimi comparti è in linea con quanto si riscontra a livello nazionale.

L'espansione dei ricavi, evidenziata da una parte consistente dalle imprese presenti in classifica, è significativa perché testimonia la buona capacità di reazione ad un contesto macroeconomico, che pur in via di



Il 2016 è stato un anno positivo per le prime 500 imprese del Friuli Venezia Giulia

miglioramento, rimaneva non facilissimo nel 2016. Va infatti ricordato che in quell'anno il Prodotto Interno Lordo in Italia è cresciuto del 0,9% (+0,5% in regione) e i consumi del 1,5% (+1,3% in Friuli Venezia Giulia). Anche sul fronte esportazioni il 2016 è stato un anno non particolarmente felice, il +6,3% rispetto al 2015 è infatti interamente determinato dall'exploit del settore della cantieristica, senza il quale il livello delle esportazioni sarebbe stato sostanzialmente invariato.

Migliora anche l'Ebitda, indice che misura il reddito operativo senza considerare i costi stimati quali ammortamenti e svalutazioni, che risulta in crescita per 317 delle 500 imprese in classifica (63,4%).

Tra i comparti rilevanti per l'economia regionale va segnalato l'andamento della filiera dell'arredamento in cui 33 imprese su 45 (73,3%) di quelle tra le TOP500 hanno visto aumentare l'Ebitda nell'ultimo anno.

Alle notizie positive che riguardano i ricavi si aggiungono quelle che riguardano la reddi-

tività. I valori mediani dei tre indicatori scelti fanno segnare un miglioramento rispetto all'anno precedente.

Il Roe (Return on Equity), che esprime la redditività netta dei mezzi proprio, cresce da 7,5% del 2015 a 8,7%, il Ros (Return on Sales), l'indicatore che misura la redditività delle vendite, passa da 3,2% a 3,3% mentre il Roa (Return on Assets) che esprime la redditività operativa in funzione del totale delle attività, cresce da 3,9% a 4,2%. Il recupero sul fronte della redditività, segnalato già a partire dallo scorso anno, è un dato positivo che segna una discontinuità rispetto agli anni più pesanti della crisi.

In quella fase, caratterizzata da una generalizzata riduzione della domanda, molte imprese avevano sacrificato la redditività pur di mantenere quote di mercato o per perseguire strategie di esplorazione di nuovi mer-

Il 2016 è stato un anno positivo soprattutto per le **costruzioni** e il settore arredamento. Se si considera un unico grande **bilancio** partendo da quelli presenti nella classifica si riscontra un aumento dei **ricavi** del 7,5%

cati. Oggi, la crescita di tali indicatori segnala che le imprese sono riuscite a consolidare le posizioni che hanno saputo difendere o conquistare negli ultimi anni. Sempre sul versante della redditività è interessante sottolineare il dato che riguarda il comparto dell'arredamento: il Ros è in crescita per il 68,9% delle imprese, un andamento che sembra segnalare il successo di politiche aziendali di upgrading verso segmenti di mercato a maggior redditività e quindi un nuovo passo verso la ridefinizione di un settore che è stato particolarmente colpito dopo il 2007.

Nel 2016 aumenta anche il numero di imprese in utile rispetto all'anno precedente, che passa da 413 a 441 con una variazione di 5 punti percentuali (da 83,1% a 88,2%).

Per quanto riguarda gli indicatori finanziari il 62,6% delle imprese vede migliorare (e quindi ridursi) il rapporto di indebitamento, un andamento che è abbinato, nella quasi totalità dei casi, al rafforzamento del Patrimonio Netto.

Quest'ultimo è un segnale interessante se letto in prospettiva.

Il 2017 è stato, infatti, un anno di grandi opportunità per le imprese che volevano investire nelle tecnologie grazie alle facilitazioni previste dalle misure del piano nazionale Industria 4.0.

Sarà inoltre interessante vedere nella classifica TOP500 del prossimo anno quante imprese del Friuli Venezia Giulia hanno approfittato delle possibilità offerte e se e come la situazione debitoria abbia influito su tali scelte.

Un anno in leggera frenata per la siderurgia e le imprese del settore portuale e logistica

Aumenta del 5% il numero di aziende in utile rispetto all'anno precedente: da 413 a 441

Goccia di Carnia
Da quarant'anni una di famiglia

Unica, pura, buona.

FRIULI VENEZIA GIULIA
www.turismo.fvg.it

seguici su
gocciadicarnia.it

zinelli&perizzi



STUDIOPERIZI.IT

LA CULTURA DELL'ABITARE, DAL 1927

LA TUA CASA, LA TUA BARCA, IL TUO AMBIENTE DI LAVORO:
QUASI UN SECOLO DI ESPERIENZA NELL'INTERIOR DESIGN,
PER ABITARE SECONDO L'INCONFONDIBILE STILE ZINELLI&PERIZZI.

SPAZIOCAVANA

SPAZIOCABOTO

SPAZIOPICCOLO

MARINEDIVISION

HOTELDIVISION

zinellieperizzi.it

SPAZIOCAVANA | HOTELDIVISION - Via San Sebastiano, 1 - Trieste - T +39 040 632191
SPAZIOCABOTO | MARINEDIVISION | TAPPEZZERIA - Via Caboto angolo Via Malaspina 1/1 - Trieste T +39 040 827431
SPAZIOPICCOLO - Portopiccolo / Sistiana - T +39 040 9976625

di NICOLA ANZIVINO*
e CRISTINA LANDRO*

Ottimo anno per le quotazioni in Borsa (le "Initial Public Offerings" o "Ipo") in Italia, i dati del 2017 aggiornati al terzo trimestre mostrano 15 nuove società quotate con un valore di mercato di 2,5 volte l'intero 2016. Il dato emerge dallo studio di PwC sul mercato europeo delle IPO che fotografa l'andamento delle nuove quotazioni in Borsa; nel vecchio continente le quotazioni nei primi nove mesi dell'anno sono state 230 pari a € 28,3 miliardi, valori in forte crescita posto che nell'intero 2016 le Ipo erano state 197 in Europa. Il fenomeno in Italia sta accelerando, nel terzo trimestre sono sbarcate a Piazza Affari 9 società di cui 8 all'Aim il segmento di mercato che accoglie le società medio piccole. Questo dato non include le recenti quotazioni di Pirelli e Gima TT avvenute a ottobre nel mercato principale; l'operazione di Pirelli è stata una delle più importanti in Europa con un valore di 2,6 miliardi. Lo scenario futuro è molto positivo, le stime di crescita dei paesi più industrializzati - e non solo - sono state riviste al rialzo. Esiste una maggiore sincronia tra le principali economie mondiali che favorisce le aziende internazionali e porta a un generale miglioramento dei risultati economico-finanziari sia a livello di fatturato che di margini. Oltre ai fattori macro, le quotazioni sono state favorite dall'introduzione di nuovi strumenti quali le Spac (*Special Purpose Acquisition Company* - veicoli di investimento costituiti specificamente per effettuare operazioni di fusione e/o acquisizioni di aziende) e i Pir (Piani Individuali di Risparmio che investono in Pmi quotate), dagli incentivi fiscali alla quotazione (credito d'imposta sul 50% dei costi di consulenza sostenuti per l'operazione di Ipo) oltre che dalla presenza di tassi molto bassi. C'è tanta liquidità sul mercato in attesa di una destinazione e multipli di mercato molto favorevoli.

Molti imprenditori, tuttavia, non guardano alla Borsa solo per la ricerca di capitali finanziari ma come momento di maturazione aziendale, in termini di sviluppo di un piano industriale pluriennale, miglioramento dei sistemi di controllo ed informativi e riconsiderazione delle regole di Governance. Nell'esperienza di PwC molte aziende familiari sono interessate al percorso di Borsa, valutano positivamente nuove idee di investimento e guardano al capitale di rischio piuttosto che al debito bancario. Una società quotata, inoltre, ha maggiore visibilità verso clienti e partner internazionali ed è più attrattiva per i giovani talenti.

Quali sono i rischi per un'azienda che si quota? Non ci sono rischi collegati al controllo dell'azionista di maggioranza. È necessario aumentare la trasparenza verso il mercato dei propri conti e monitorare costantemente la performance, delegando di più ad una squadra di manager. Si tratta di un cambio di mentalità. Nei mercati competitivi attuali è la squadra a vincere, non il singolo imprenditore o il Ceo visionario. Il mercato favorisce storie di crescita, con business model scalabili, con un respiro internazionale e con una squadra manageriale solida, capace di strutturare un piano di sviluppo credibile. In questo momento come PwC abbiamo una pipeline di 15 operazioni, aziende grandi e picco-

Supplemento al numero odierno de
IL PICCOLO

Direttore responsabile:
ENZO D'ANTONA

Vice direttore:
ALBERTO BOLLIS

A cura di:
**PIERCARLO FIUMANÒ
e STEFANO POLZOT**

Concessionaria pubblicità:
A. Manzoni & c. S.p.A.
Via Campo Marzio 10 - Trieste
Tel. 040/6728311

Stagione di Ipo in Borsa: pronte le imprese Fvg

Sono circa cinquanta le società della regione che potrebbero valutare la quotazione nel segmento Star di Piazza Affari

le, aziende con 100 anni di storia e start-up. Tutte hanno in comune la voglia di crescere attraverso progetti innovativi a forte valore aggiunto e tutte hanno capito che il modo migliore per farlo non è attraverso il tradizionale canale bancario ma attraverso il mercato dei capitali. Dalle analisi svolte da PwC insieme a Fondazione Nord Est sugli ultimi bilanci emerge che si sono circa 50 società del Friuli Venezia Giulia con i numeri a posto per valutare la quotazione al segmento Star di Borsa Italiana, dove è previsto una capitalizzazione minima di € 40 milioni.

*Partner PwC



Operatori di Borsa

CRIPRODUZIONE RISERVATA

GLI AUTORI



CRISTINA LANDRO
Si è laureata in Economia e commercio all'università degli studi di Trieste. Dal 2001 è partner di PwC nell'area Assurance, ed è responsabile degli uffici PwC di Udine e Trieste. È specializzata nella revisione dei bilanci di aziende industriali e di servizi e nella revisione di gruppi internazionali anche con bilanci IFRS.



NICOLA ANZIVINO
Nato a Venezia, si è laureato all'università Ca Foscari di Venezia in Economia e commercio. Ha poi ottenuto un Master Degree in Financial Economics presso la Essex University. Dal 2008 è Partner di PwC nell'area Deals-Corporate Finance, dove ha la responsabilità del settore Industriale e dell'Area Nord Est. Ha sviluppato rilevanti competenze in vari settori industriali.

Top500, imponente strumento di analisi sulle realtà economiche locali grazie alla rete di PwC

Partita con uno Speciale Bilanci a Brescia nel 2009, l'iniziativa ormai nota come Top500 conta ben 13 edizioni con Udine e Trieste, oltre a Brescia, Bologna, Genova, Monza e Brianza, Padova, Parma, Romagna, Treviso, Verona, Venezia e Vicenza. L'esperienza nasce grazie alla presenza capillare di PwC sul territorio e alla sua capacità di intercettare e leggere le caratteristiche delle realtà economiche locali. La conoscenza approfondita del contesto locale, unitamente alla possibilità di coniugarla con il patrimonio di conoscenza e qualità professionali di un network presente in tutto il mondo, consentono infatti a PwC di

accompagnare le imprese nel proprio specifico percorso e di essere oggi leader in Italia nel mercato delle piccole e medie imprese (middle market). Inoltre, la consapevolezza che uno dei driver di crescita è la vicinanza delle imprese con il mondo dell'accademia e della ricerca, ha portato al coinvolgimento delle Università locali o di Fondazione Nord Est che con l'apporto dei ricercatori hanno contribuito a offrire uno spaccato della condizione patrimoniale e reddituale dei diversi tessuti produttivi. Un lavoro di analisi imponente con la valutazione sull'andamento economico delle imprese e dei

gruppi, sia considerati singolarmente sia nell'ambito di aggregazioni fondate su settori di attività, che è stato restituito alle imprese grazie alla fondamentale collaborazione delle testate locali. Tutti i lavori vengono infatti pubblicati e distribuiti in abbinamento ai quotidiani territoriali e grazie a loro entrano nelle singole case e nei singoli uffici contribuendo alla diffusione di una cultura dei numeri che spesso le imprese - specie quelle più piccole - non hanno. Un dato complessivo impressionante con oltre 6.500 imprese analizzate e una diffusione complessiva di circa 400.000 copie del rapporto.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il Nordest accelera sui mercati globali

di ERIKA ANDRETTA

L'internazionalizzazione continua ad essere il principale driver di crescita delle aziende del Nord Est, come confermato dall'Osservatorio TOP 500 che in questi anni ha monitorato le caratteristiche delle aziende che hanno registrato il maggior tasso di crescita.

Quale la ricetta magica? Nell'esperienza di PwC focalizzazione sui mercati esteri, management internazionale e prodotti riconosciuti di valore oltr'Alpe. Nell'affiancamento quotidiano delle aziende del territorio abbiamo osservato che le imprese necessitano di supporto in particolare nella definizione delle strategie di ingresso nei mercati esteri con particolare attenzione al reperimento delle risorse finanziarie indispensabili per affrontare piani di internazionalizzazione.

Da non sottovalutare anche la selezione dei partner locali per supportare lo sviluppo nel mercato estero, barriere culturali prima che linguistiche possono mettere a rischio il successo dell'iniziativa. Fondamentale, infine, il supporto operativo locale che va dalla creazione della società alla sua gestione operativa, per il quale la presenza capillare di PwC nel mondo è certo una grande risorsa.

Il Nord Est, ricco di piccole e medie imprese con una vocazione da sempre internazionale, ha finora potuto contare unicamente sulle

proprie risorse. Negli ultimi anni qualcosa è cambiato e sono stati lanciati una serie di progetti pubblico-privato a sostegno dell'internazionalizzazione delle nostre imprese. L'ultimo in ordine di tempo è il programma «Alti Potenziali», promosso e finanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico in collaborazione con Ice (Agenzia per la Promozione all'Estero delle Imprese Italiane) finalizzato al potenziamento aziendale e alla crescita della performance sui mercati esteri delle Pmi italiane. Il progetto a seguito di un bando di gara Europeo, vede PwC come partner strategico per definire e implementare un business plan di crescita nei principali mercati esteri di destinazione del made in Italy.

Di fatto come partner di PwC, che coordina le attività, siamo orgogliosi di poter mettere le nostre professionalità al servizio di un progetto di promozione e valorizzazione delle imprese italiane nel mondo. La capillarità internazionale del network PwC abbinata a una profonda conoscenza del tessuto imprenditoriale italiano pensiamo che possa essere un volano importante per le nostre Pmi.

Il programma, della durata di circa 8 mesi, è articolato in tre fasi. La prima fase prevede uno scouting dei Paesi target con la definizione del piano di internazionalizzazione. Il secondo passo è la costruzione del piano industriale di sviluppo. In seguito va supportata l'implementazione dei piani di azione



Internazionalizzazione come motore della crescita

sui mercati individuati.

La fase due si è appena conclusa e i prossimi passi vedranno PwC affiancare le aziende nell'implementazione dei piani che hanno in Cina, Stati Uniti, Francia, Germania e UK i principali mercati di sbocco.

Al programma hanno aderito aziende di eccellenza del territorio tra le quali Morellato, Arper, Diadora e Lotto. «Anche per chi come Morellato è da sempre rivolto ai mercati internazionali, è stato importante il lavoro con PwC: ricerca, analisi, discussione, fanno fare un salto di qualità se puoi farlo con un partner competente ed esperto», sottolinea Massimo Carraro, Ceo Morellato.

L'AUTRICE

ERIKA ANDRETTA

Partner di PricewaterhouseCoopers, è responsabile dei servizi di consulenza nel mondo retail, fashion e consumer goods. Ingegnere gestionale, laureata a Vicenza, si occupa da sempre di temi legati al mondo delle operations e del suo efficientamento. Dal 2000 al 2006 è membro del Cindia Desk, a supporto delle aziende italiane per cogliere opportunità nel Far East.

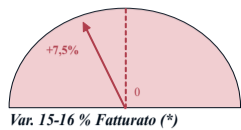


CRIPRODUZIONE RISERVATA

SINTESI BILANCI 2016

Fatturato (*)

31,6 miliardi di euro



EBITDA (variazione su 2015) **+17,5%**

ROA **5,5%** (media) **4,2%** (mediana) **↑** in crescita

Rapporto di indebitamento **66,8%** (media) **69,9%** (mediana) **↓** in miglioramento

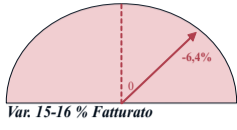
Note: (*) fatturato 2016 pari a 30,8 miliardi di euro (+4,6%), normalizzando i ricavi del comparto macchine ed attrezzature

Significativa crescita della regione in termini di fatturato, spicca l'aumento in doppia cifra del margine operativo lordo. Crescita guidata dalla carpenteria navale (+18%), dalla filiera della costruzioni e dalla distribuzione autovetture.

ACQUA, GAS, ENERGIA

Fatturato

2,6 miliardi di euro



EBITDA% **19,6%** **↑** in crescita

ROA **12,3%** **↑** in crescita

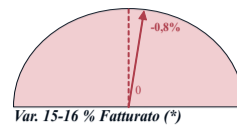
Rapporto di indebitamento **63,3%** **↓** in miglioramento

Settore caratterizzato da una flessione del fatturato rispetto all'anno precedente dovuta alla performance del principale operatore che pesa per circa il 65% del fatturato Top10. Elevato ritorno sul capitale investito con 3 operatori con ROA sopra il 20%.

MACCHINE E APPARECCHIATURE

Fatturato (*)

2,5 miliardi di euro



EBITDA% **10,1%** **=** stabile

ROA **5,9%** **↑** in crescita

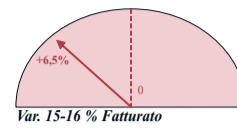
Rapporto di indebitamento **59,2%** **↓** in miglioramento

Settore pressoché stabile sia in termini di fatturato che di marginalità percentuale media dei Top10. In crescita il Roa (return on assets). Dai risultato emerge un miglioramento anche il rapporto di indebitamento.

APPARECCHIATURE ELETTRONICHE

Fatturato

2,3 miliardi di euro



EBITDA% **7,4%** **=** stabile

ROA **5,5%** **=** stabile

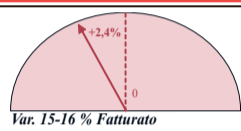
Rapporto di indebitamento **67,6%** **↑** in peggioramento

Buona crescita del fatturato Top10 nel 2016 trasversale a quasi tutti gli operatori. Settore caratterizzato da marginalità e ROA stabili rispetto al 2015. Leggero peggioramento del rapporto di indebitamento.

SIDERURGIA

Fatturato

2,3 miliardi di euro



EBITDA% **7,2%** **↑** in crescita

ROA **6,7%** **↑** in crescita

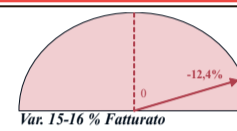
Rapporto di indebitamento **64,9%** **↓** in miglioramento

Settore in moderata crescita rispetto al 2015. Emerge anche un aumento della profittabilità media Top10. Appare inoltre in miglioramento la situazione patrimoniale di tutti i principali operatori.

PORTI E LOGISTICA

Fatturato

1,7 miliardi di euro



EBITDA% **10,2%** **=** stabile

ROA **5,6%** **↓** in calo

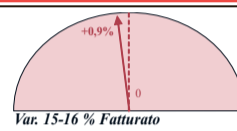
Rapporto di indebitamento **71,8%** **↓** in miglioramento

Settore in forte contrazione nel 2016, partecipa la contrazione prossima al 20% del primo operatore Top10. Performance aggregata fortemente influenzata dai risultati del principale player.

FILIERA DELL'ARREDAMENTO

Fatturato

1,3 miliardi di euro



EBITDA% **10,2%** **↑** in crescita

ROA **6,9%** **↑** in crescita

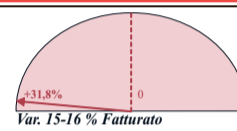
Rapporto di indebitamento **64,3%** **↓** in miglioramento

Settore pressoché stabile rispetto al 2015 in termini di fatturato. Cresce inoltre la profittabilità attestandosi sopra il 10 per cento. Migliora nel 2016 anche la situazione patrimoniale delle aziende.

FILIERA DELLE COSTRUZIONI

Fatturato

1,0 miliardi di euro



EBITDA% **8,8%** **=** stabile

ROA **5,4%** **↑** in crescita

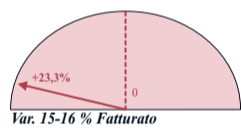
Rapporto di indebitamento **74,3%** **=** stabile

Ottima performance in termini di crescita del fatturato Top10 guidata principalmente dalla crescita delle commesse estere del principale operatore di mercato. Stabili Ebitda e il rapporto di indebitamento, in leggera crescita il Roa.

DISTRIBUZIONE AUTOVETTURE

Fatturato

931 milioni di euro



EBITDA% **2,5%** **=** stabile

ROA **6,2%** **↑** in crescita

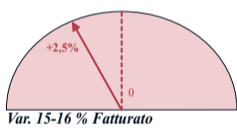
Rapporto di indebitamento **76,5%** **↑** in peggioramento

Performance molto positiva per tutti gli operatori Top10, favorita dall'aumento generale delle immatricolazioni nel 2016. Le imprese sono riuscite a consolidare le posizioni che hanno saputo difendere o conquistare negli ultimi anni.

ALIMENTARI

Fatturato

880 milioni di euro



EBITDA% **8,3%** **↓** in calo

ROA **6,2%** **↓** in calo

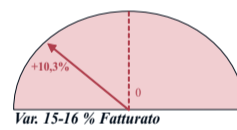
Rapporto di indebitamento **66,3%** **↓** in miglioramento

Settore anche quest'anno caratterizzato da una moderata crescita del fatturato e da un leggero calo della profittabilità media. Migliora nel 2016 la situazione patrimoniale delle aziende comprese nella Top10.

PRODUZIONE IN METALLO

Fatturato

817 milioni di euro



EBITDA% **6,9%** **↓** in calo

ROA **3,5%** **↓** in calo

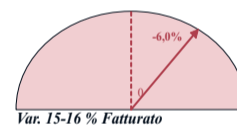
Rapporto di indebitamento **67,0%** **=** stabile

Settore in forte crescita nel 2016 seppur caratterizzato come emerge dai dati da una contrazione della marginalità media e del ritorno sul capitale investito. Trend 2016 comune a tutti i principali operatori.

CHIMICA, GOMMA E MATERIALI

Fatturato

768 milioni di euro



EBITDA% **11,0%** **↓** in calo

ROA **6,2%** **↓** in calo

Rapporto di indebitamento **64,1%** **↓** in miglioramento

Performance Top10 negativa nel 2016 principalmente legata ai risultati dei primi due operatori del settore. Buona marginalità ma in calo. Dai dati emerge in miglioramento il rapporto di indebitamento.

PROGRAMMA BUSINESS. LA VOSTRA SODDISFAZIONE PUNTO PER PUNTO.

autostargroup.com



AMPIEZZA GAMMA

Un pacchetto di 8 brand premium con oltre 60 carline: sportività, funzionalità, comfort, praticità, eleganza per garantire la massima efficienza e dare tranquillità a chi vive quotidianamente la propria professione al volante.



VEICOLI COMMERCIALI

Non solo vetture: anche una gamma dedicata di veicoli commerciali versatili, efficienti, sicuri, spaziosi, pratici per un uso quotidiano, in qualsiasi settore di impiego.



NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Un servizio esclusivo che offre mobilità a canone fisso e zero pensieri. Risparmia tempo e ottimizza i capitali aziendali, eliminando qualsiasi pensiero legato all'acquisto e alla gestione.



CONSULENZA DEDICATA

Un consulente strategico che parte dall'analisi delle necessità aziendali, traccia un profilo specifico, realizza soluzioni professionali di altissimo livello e che gestisce le scadenze, condivide le soluzioni, programma il futuro.

Il valore sociale delle imprese è indiscusso, non è accettabile che vengano viste come centri di **evasione** fiscale, inquinamento o sfruttamento. Va incentivata l'attrazione di **capitali dall'estero**

di ELENA DEL GIUDICE

La ripresa c'è. Sulla sua intensità si può discutere, così come sul suo procedere incidono fattori interni ed esterni, riforme fatte e da fare, e soprattutto, per quel che riguarda l'Italia, l'imperativo di modificare il modo in cui si considerano le imprese. «Il cui valore sociale è indiscusso e che non è accettabile vengano viste solo come evasori, inquinatori o sfruttatori». Così come occorre riflettere sul modo in cui si possono attrarre investimenti stranieri in questo Paese. «E se questo è l'obiettivo, allora temi come burocrazia, fiscalità, certezza del diritto dovrebbero essere le priorità della politica». Anna Mareschi Danieli, presidente di Confindustria Udine, parla poi di 4.0, «che non è solo digitalizzazione», di occupazione, di formazione di giovani e «di famiglie, dalle quali occorre ripartire».

Presidente, parliamo di economia. Ripresa, ripresa, ripartenza: lei come la vede?

«Al di là del termine usato per definirne l'intensità, si tratta comunque di ripresa. Il ritmo della crescita è ovviamente diverso da quello pre-crisi e certamente quel che abbiamo avuto in precedenza, non potrà più esserci. Il cosiddetto "miracolo economico" è stato determinato da fattori ben precisi che oggi non ci sono. Detto ciò, il futuro non è facilmente prevedibile. La crescita che registriamo fino ad ora ha portato a un riequilibrio della domanda interna nei mercati avanzati e a un riequilibrio dell'offerta nei mercati emergenti e questo, insieme alla concorrenza internazionale e alla digitalizzazione, ha rappresentato un ostacolo che solo imprese molto forti sono riuscite a superare. E sempre questo ha determinato il divario nei risultati economici delle aziende».

Quali sono i numeri di questa ripresa?

«Nel 2017 l'Italia ha registrato un Pil a +1,5% e le previsioni par-

«Il sistema Paese zavorra per le aziende»

Anna Mareschi Danieli: senza vincoli ripresa più forte



La presidente di Confindustria Udine Anna Mareschi Danieli

lano di +1,5% anche per il 2018. Se il trend resterà questo, recupereremo ciò che abbiamo perduto con la crisi nel 2021. In Friuli Venezia Giulia la crescita è stata più bassa rispetto alla media Paese, con il Pil a +1,3% nel 2017 mentre ci si attende un +1,4% nel 2018. Da segnalare anche il dato relati-

vo alla disoccupazione, nettamente più basso della media nazionale».

Occupazione: i dati sono anche confortanti ma di strada da fare ce n'è ancora parecchia. E come ha detto anche il giuslavorista Michele Tiraboschi, non basta una legge per far ripartire il

lavoro. E a crescere è soprattutto l'occupazione precaria. Perché?

«Gli effetti della ripresa sull'occupazione li vedremo solo più avanti. Sulla preferenza dei contratti a termine, credo dipenda dalla necessità degli imprenditori di recuperare fiducia e di avere una visibilità di lungo periodo che

La preferenza dei **contratti a termine** per l'assunzione di dipendenti da parte degli imprenditori dipende dalla necessità di recuperare **fiducia** e una visione di lungo **periodo** che ancora non c'è

oggi ancora non c'è».

Competitività è un'altra parola chiave. Che non dipende però solo dalla capacità delle imprese, ma anche dal sistema Paese. Un sistema che spesso si rivela essere una zavorra più che un volano. Occorrerebbe mettere mano a cosa?

«Alle riforme che chiediamo da tempo su fiscalità, burocrazia, certezza del diritto».

Non per parlare di casi specifici, ma la vicenda della Pittini e della maxi multa dell'Antitrust non le pare che metta in luce un'altra distorsione del sistema?

«Certo. Ne ha parlato anche il nostro presidente nazionale, Boccia, quando ha richiamato la necessità che in questo Paese ci sia un sano pragmatismo. E devo dire che mi ha particolarmente toccato il modo in cui i 12 sindaci del territorio hanno espresso le loro preoccupazioni per il futuro di questa azienda, arrivando a recarsi a Roma per incontrare il presidente del Consiglio. La vicenda Pittini è emblematica, così come lo è quella di Finmeccanica conclusasi pochi giorni fa con la sentenza definitiva di assoluzione. Ecco, anche di questo si dovrebbe discutere nel nostro Paese».

Di freni allo sviluppo e agli investimenti...

«Inevitabilmente sì. Credo sia ora di finirla di considerare le imprese in Italia solo come sfruttatori, inquinatori ed evasori. Le imprese svolgono un ruolo sociale importantissimo, hanno un capitale da preservare, a partire da quello umano, e senza di loro il benessere del Paese sarebbe ben diverso».

Andrebbro quindi difese...

«Basterebbe tutelate. Le faccio un esempio. Un'azienda di questo territorio aveva, tra i propri collaboratori, una persona che rubava, denunciata dagli stessi colleghi. Sa com'è finita? Che è stata liquidata con 9 mila euro di buona uscita. In qualche altro Paese accadrebbe una cosa di questo genere?».

Priorità all'alternanza scuola-lavoro

«Mia madre mi avrebbe spedita di corsa anche a fare fotocopie»

La politica dice: «abbiamo fatto molto per le imprese». «Solo che la politica dice una cosa e l'apparato burocratico ne fa un'altra. Vedasi la fatturazione elettronica, annunciata come una semplificazione si è rivelata un adempimento aggiuntivo e costoso». È il richiamo alla realtà di Anna Mareschi Danieli, presidente di Confindustria Udine, che si somma a un altro sul Piano industria 4.0. Un'opportunità che le industrie friulane stanno cogliendo in termini di investimenti, ammodernamento degli impianti, digitalizzazione. «Il punto è che 4.0 non è solo digitalizzazione. Nel Piano si parla di dottorato industriale, di laboratori sul territorio, di Competence center, di alternanza scuola-lavoro, di patti in-

tergenerazionali, di nuova organizzazione del lavoro, di reti d'impresa. In sostanza si parla di un nuovo welfare aziendale e di welfare territoriale di sistema. Ma per raggiungere questo obiettivo l'impresa da sola non basta, ci vuole l'impegno di tutti. Tecnologia sì ma a partire dal capitale umano».

L'avanzare della digitalizzazione cambierà il lavoro. «Alcuni posti spariranno ma altri verranno creati, non necessariamente negli stessi luoghi dei precedenti e richiederanno competenze diverse». Da qui l'importanza della formazione, a partire dai giovani e soprattutto delle famiglie. Perché «siamo certi, come ha fatto notare Michele Tiraboschi, di stare presentando ai nostri figli nel modo corretto il senso del

lavoro, della dignità del lavoro, dello spirito di sacrificio? Forse no - conviene Mareschi Danieli -, per cui è da qui che dobbiamo ripartire per riformare la scuola, per dare valore all'alternanza scuola lavoro affinché le competenze siano in linea con il mercato, a partire da quello locale». E ai giovani recalcitranti davanti all'ipotesi di fare fotocopie, la presidente risponde: «Mia madre mi avrebbe spedita di corsa a fare un'esperienza in un'azienda solo per respirarne l'aria. E se il compito assegnato fosse stato fare fotocopie, evidentemente in quel momento quello era il contributo che potevo dare. Oggi sono convinta che per una persona intraprendente, anche fare fotocopie possa essere estremamente motivante». (e.d.g.)

UDINE PORDENONE TRIESTE VENEZIA TREVISO

SCOPRI DI PIU', CONTATTA IL TUO CONSULENTE BUSINESS DEDICATO:
business@autostargroup.com _ T. 0432 576509

GRUPPO
Autostar



SERVIZI FINANZIARI

Una unità di business specializzata nei servizi finanziari garantisce la capacità di proporre soluzioni altamente personalizzate e studiate ad-hoc sulle esigenze di ogni singola Azienda: dalla modalità di pagamento alle tipologie di finanziamento e leasing.



MANUTENZIONE & SERVICE

Mobilità sicura al riparo da qualsiasi rischio ed imprevisto: ogni intervento di manutenzione è gestito in uno dei service ufficiali presenti sul territorio. Tecnici specializzati, attrezzature e diagnostica specifiche, ambienti certificati, ricambi originali.



AUTOSTAR FAST SERVICE

Un programma dedicato per abbattere i tempi di attesa: una corsia preferenziale per una gestione rapida degli interventi, capace di coniugare massima qualità e minimi tempi di attesa.



GESTIONE PRATICHE ASSICURATIVE

Un servizio operativo di assicurazione e gestione delle pratiche dei veicoli, capace di garantire una gestione completa anche in caso di malaugurato sinistro sollevando l'Azienda dai lunghi e noiosi tempi di gestione, semplificando tutto l'iter.

di GIULIO GARAU

Arrivano a quota 29 le consegne delle navi da crociera, molte non ancora assegnate ai singoli cantieri, e andranno avanti fino al 2025, quelle militari fino al 2026. È un orizzonte temporale assolutamente eccezionale quello di Fincantieri nell'attuale panorama industriale. E le conseguenze si rispecchiano anche nel titolo quotato in Borsa che continua a correre. Dopo l'incremento del 165% durante il corso del 2017 nelle prime settimane del 2018 ha continuato ad apprezzarsi con una variazione del +15% e il 10 gennaio scorso ha registrato un nuovo record assoluto di valore, pari a 1,50 euro per azione.

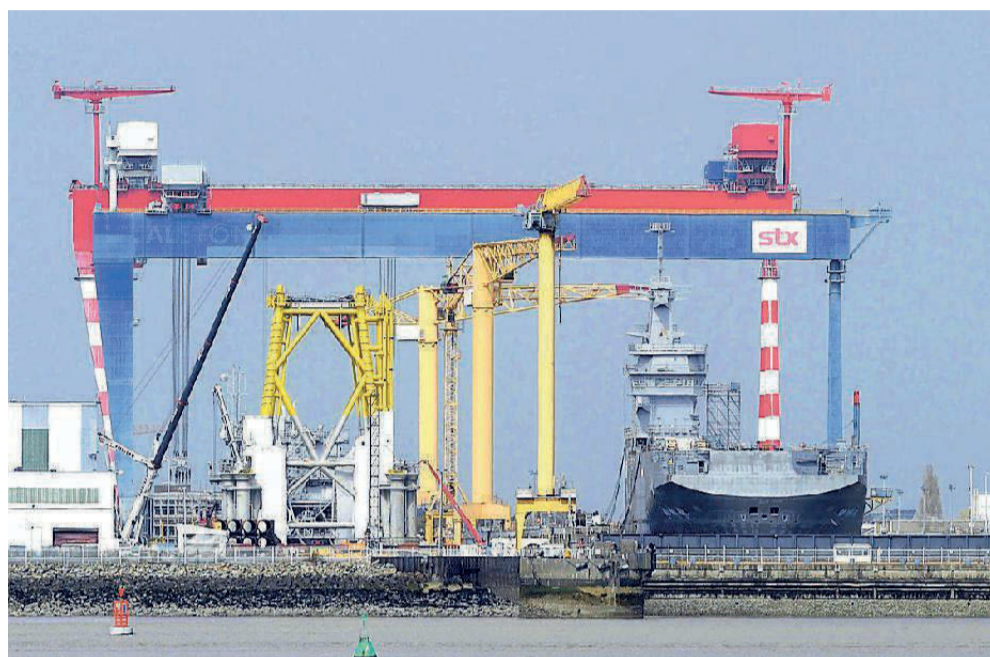
Il 2018 poi sarà l'anno dell'avvio industriale e gestionale per i nuovi cantieri di Stx France acquisiti nel 2017 che assieme a Fincantieri creano un colosso europeo e mondiale della cantieristica, ma soprattutto un player europeo dotato di una riconosciuta leadership tecnologica, un portafoglio clienti e prodotti unico. Fincantieri ora è presente in tutti i segmenti della cantieristica e con questa ossatura avrà una ancora migliore capacità di reagire e resistere alle fluttuazioni di mercato. A dare poi ulteriore forza a un'alleanza sul fronte cantieristico, quella tra Francia e Italia, siglata nel 2017, sarà poi l'integrazione con Naval Group. L'alleanza vale sia nel campo civile che quello militare e il rapporto tra Fincantieri e Naval Group ha già le sue fondamenta nella partecipazione del gruppo francese nella compagine azionaria di Stx France. Entro giugno sarà definita una "road map" che entrerà nel dettaglio sui principi della futura alleanza che punta a creare un'impresa leader mondiale nella costruzione di navi complesse ad alto valore aggiunto.

Un nuovo colosso con ricavi annui totali di circa 10 miliardi di euro, un carico di lavoro di circa 50 miliardi, un portafoglio tecnologico all'avanguardia e una presenza internazionale in oltre 20 paesi con circa 35 mila dipendenti e un indotto in Europa stimato in 120 mila persone.

Numeri che aggiunti a quelli delle performance industriale ed economica delinea un'immagine della Fincantieri come uno dei più importanti complessi cantieristici al mondo, primo in Europa e nel mondo per diversificazione e innovazione. Progettazione, costruzione, navalmeccanica ad alta tecnologia, dalle crociere alle navi militari, quelle speciali fino ai traghetti, l'offshore e i mega-yacht. E sempre i numeri parlano di una realtà che vede 19 mila 400 dipendenti di cui 8 mila 200 in Italia e 20 stabilimenti in 4 continenti. Nel portafoglio ordini non ci sono solo i maggiori operatori crocieristici, ma la Marina militare Italiana, quella Usa, altre Marine estere. Un'azienda che secondo i dati ha un peso di

Fincantieri macina record Le strategie in Francia

Il rilancio dei cantieri Stx. L'integrazione con il colosso Naval Group



I cantieri Stx conquistati da Fincantieri dopo la battaglia di Francia



Giuseppe Bono

rilievo nell'export, pari all'84% dei suoi ricavi che nel 2016 hanno raggiunto i 4,4 miliardi di euro. Al 30 settembre 2017 il carico di lavoro complessivo si attestava sulla cifra record di 25 miliardi, pari a quasi 6 anni di lavoro se rapportato ai ricavi del 2016. Il backlog è pari a 20,3 miliardi di euro con 97 navi in por-

tafolgio e un soft backlog pari a circa 5 miliardi.

La forza di Fincantieri è sicuramente nel fatto di essere un'impresa a rete che attraverso la produzione di strutture complesse e con la capacità di assicurare una visibilità lunga in termini di carico di lavoro, favorisce lo sviluppo di filiere

e distretti tecnologici di eccellenza. E l'impatto sul sistema economico è di assoluto rilievo. Ogni euro investito nella cantieristica produce infatti un valore di 4,5 volte superiore a beneficio del territorio. Ogni nave da crociera costruita da Fincantieri sviluppa in media 2,7-3,6 miliardi di euro di volume

di business per il sistema Italia, 600-800 milioni direttamente generati da Fincantieri e ulteriori 2,1-2,8 miliardi di euro in termini di valore aggiunto realizzato attraverso l'indotto. E la stessa Fincantieri, con l'attuale livello record del carico di lavoro stima un'incidenza media annua sul Pil italiano pari all'1%. Rilevanti per questo anche i valori che pesano sull'indotto (75%): Fincantieri infatti realizza l'85% degli acquisti in Italia grazie a un parco fornitori complessivo di circa 3 mila aziende verso le quali indirizza un volume di acquisti di quasi 2,5 miliardi di euro l'anno. Dal 1990 ad oggi Fincantieri ha consegnato 80 navi da crociera (57 dal 2002) e il suo contributo all'industria crocieristica si attesta a 117 navi corrispondenti a un terzo della capacità di offerta della flotta mondiale di navi da crociera e un potenziale di trasporto di oltre 11 milioni di passeggeri all'anno. Praticamente un crocierista su tre al mondo naviga ogni giorno su navi costruite da Fincantieri. Per gli altri comparti dal 1990 al 30 settembre 2017 Fincantieri ha consegnato 114 unità militari tra navi di superficie di diversa tipologia e sommergibili oltre a 371 mezzi offshore.

CRIPRODUZIONE RISERVATA

Un ricco portafoglio ordini con 29 navi da crociera: la mappa dei cantieri

Sono ben 29 le navi da crociera nel portafoglio ordini, incluse anche quelle del memorandum of agreement. Ecco un quadro cantiere per cantiere. Iniziando da Marghera in Veneto che vede la Carnival Horizon in consegna in marzo di quest'anno. Poi la Nieuw Statendam che andrà a novembre. La terza Carnival Vista che sarà consegnata nel 2019 e infine la terza Holland America Line nel 2021. Passando in Friuli Venezia Giulia, a Monfalcone sono in vista la Msc Seaview per maggio prossimo, la Costa Venezia nel 2019, la quarta Princess nel 2019, la sesta Princess 2022 e infine la Cunard nel 2022. Ecco invece il quadro per la Liguria. A Sestri Ponente la Seabourn Ovation sarà consegnata ad aprile, la prima Virgin nel 2020, la seconda nel 2021 e la terza nel 2022. Nelle Marche lo stabilimento di Ancona ha in costruzione la Viking Orion che sarà consegnata a giugno di quest'anno, poi la sesta Viking in programma per il 2019. Restano ancora molte navi da assegnare ai cantieri. Un elenco piuttosto corposo. La quinta Princess prevista nel 2020, la seconda Regent sempre nel 2020, nello stesso anno la Carnival Vista Asia, la gemella Silver Muse. Poi nel 2021 la

settima Viking, la prima Seaside Evo 2021. Nel 2022 l'ottava Viking e la nona Viking, la prima Norwegian Cruise Line. Nel 2023 la seconda Norwegian Cruise Line, la decima Viking e la seconda Seaside Evo. La lista per le crociere termina con la terza Norwegian Cruise Line nel 2024 e la quarta Norwegian Cruise Line nel 2025. Per quanto riguarda il militare nel giugno 2016 Fincantieri ha ricevuto l'ordine dal ministero della Difesa del Qatar per costruire sette navi di superficie di nuova generazione. Dalla Marina Militare Italiana invece nel 2015 gli ordini relativi alla costruzione delle unità per il rinnovamento della flotta. Si tratta di sette pattugliatori con previsioni di consegna tra il 2020 e il 2021. Da ricordare anche l'assegnazione dalla US Navy alla controllata statunitense Fincantieri Marine Group della costruzione di 14 unità della classe Freedom. Sul fronte Vard invece tre unità per la pesca oceanica fishing da realizzarsi in Norvegia, due traghetti per i passeggeri, un'unità di ricerca oceanografica per la società Rosellinis e una nave expedition cruise per Coral Expedition che verrà realizzata in Vietnam.



Officine Belletti

Navale Industriale Civile

s.r.l.



Il colosso triestino controllato dai **finlandesi** è riuscito a rimanere sul podio della competizione **internazionale** in grado di sfidare la **concorrenza**

di MARCO BALLICO

Nel 2016 era una trasformazione in atto. A fine 2017 si può definire ormai una trasformazione attuata. «Siamo ufficialmente diventati una Factory 4.0», dichiara Guido Barbazza, presidente e amministratore delegato di Wärtsilä Italia, produttore di motori diesel ed eliche, oltre che fornitore di prodotti Services del gruppo finlandese Wärtsilä, con sede e stabilimento industriale a Bagnoli della Rosandra, dove lavorano oltre mille addetti diretti, ai quali si aggiungono alcune centinaia di unità impegnate nell'indotto. Non un punto d'arrivo, tuttavia, puntualizza il Ceo della fabbrica triestina. «Per noi il progetto 4.0 - prosegue Barbazza - è in costante divenire. Un diverso modo di gestire dati, informazioni, una sperimentazione costante di nuove tecnologie per sviluppare una fabbrica intelligente e digitale».

Quella di Bagnoli è storia che inizia negli anni Settanta con il supporto di capitali Iri e Fiat, prosegue con il solo sostegno pubblico e nella seconda metà dei Novanta incontra l'inserimento del gruppo finlandese, che rileva l'azienda e la dà nuova vita. Le annate sono tutte diverse, ma Wärtsilä è comunque sempre rimasta sul podio della competizione internazionale, in grado di sfidare la concorrenza. Il 2017? Riflettendo l'andamento generale della multinazionale finlandese, i primi nove mesi erano stati decisamente favorevoli: da gennaio a settembre le commesse ottenute superavano quota 4,1 miliardi, in crescita del 15% rispetto allo stesso arco temporale del 2016; i ricavi erano pure saliti del 7%, a 3,4 miliardi; il portafoglio ordini complessivo superava i 5 miliardi, in linea con i numeri dell'anno precedente. Il dettaglio finale dei numeri è rimandato alla presentazione del bilancio, in programma a fine gennaio, ma il quartier generale triestino conferma un andamento complessivo positivo.

Prendendo in esame i singoli settori di business, per il mercato marino è stato un buon anno rispetto ai precedenti notevolmen-

Wärtsilä, i motori dell'era digitale

Barbazza: siamo diventati la vera Factory 4.0



Lo stabilimento Wärtsilä a Bagnoli della Rosandra

te influenzati dal prezzo fluttuante del petrolio. Quanto al mercato dell'energia, quello passato è stato a livello di gruppo un anno di successi, anche grazie ai motori prodotti a Trieste. Per la Service Unit Italia (con sedi anche a Genova, Napoli e Taranto) è stato pure un anno positivo, di consoli-

damento nel mercato italiano. Nel dettaglio, informa ancora la società a proposito del tema criticità/segnali di ripresa, per il mercato marino «ci sono buone speranze per il futuro, con ottime prospettive per il settore Cruise».

Si stanno inoltre inserendo nuove tecnologie come l'ibrido, e



Guido Barbazza

«Abbiamo riorganizzato gli spazi produttivi e logistici, con investimenti pari a 15 milioni di euro. Un lavoro importante che ha restituito efficienza alla produzione dei 4 tempi

sempre nuove soluzioni a sostegno dell'efficiamento e del rispetto dell'ambiente, temi oggi fondamentali». In Europa, e in particolar modo in Italia, Wärtsilä ha riscontrato «forti segnali di ripresa e numerosi progetti per il mercato energetico». Un segnale che il peggio sui mercati globali

Il mercato **marino** e quello dell'**energia** grazie alla continua innovazione e alle nuove tecnologie sono cresciuti a due cifre. Il **portafoglio ordini** viaggia a quota 5 miliardi

sembra essere passato. E ancora per il Services «si stanno sviluppando tutti quei servizi che si vanno a sommare alle attività manutentive tradizionali, quali i prodotti legati alla digitalizzazione, alla gestione dati di funzionamento degli impianti, al miglioramento delle performance energetiche e che garantiscano la conformità con le normative e gli standard di sicurezza di impatto ambientale». I concorrenti più insidiosi sul mercato? «Ovviamente, avendo ampliato il nostro campo di azione, abbiamo conseguentemente ampliato l'arena competitiva per cui oggi non sono più solo i colleghi motoristi i nostri concorrenti. Il nostro portafoglio prodotti, oggi ampio e variegato, ci impone di confrontarci con un ampio spettro di soluzioni certi di poter contare su serietà e competenza».

E i mercati più interessanti in questa fase economica? «Il nostro mercato è ovviamente il mondo con soluzioni che sono in grado di soddisfare esigenze differenti in mercati che hanno una maturità e complessità diversa. Oggi il nostro successo è legato alla gestione di importanti progetti, molto complessi ed articolati, in quanto il mercato non chiede più solo ed esclusivamente motori». Già nel 2016 era stata portata a termine una prima, nuova gestione degli spazi all'interno dello stabilimento con riorganizzazione degli spazi produttivi e logistici, con investimenti pari a 15 milioni di euro. Importante in particolare l'innovazione tecnologica nella messa a punto della cosiddetta componentistica "critica", come le bielle e le testate. L'operazione di ridisegno è però proseguita e l'azienda è già in grado di aggiornare nuovi risultati: «Grazie al lavoro sinergico della direzione aziendale con le organizzazioni sindacali e le istituzioni pubbliche, il lavoro di riorganizzazione interna si è risolto con successo nel corso del 2017 attraverso un efficientamento del processo produttivo dei motori 4 Tempi e la riconversione delle celle di prova ora dedicate allo sviluppo del portafoglio prodotti Services».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Un motore gigante nello stabilimento Wärtsilä



Via Caboto, 20
34147 Trieste
Tel. 040 828727
info@officinebelletti.com

Il gruppo che vale 164 milioni di **fatturato** punta a una nuova **espansione** sui mercati esteri: una **storia** iniziata nel 1945

di GIULIO GARAU

Principe e King's, i due brand più conosciuti quando si parla di prosciutti, si sono imposti con la famiglia Dukcevic e stanno crescendo sul mercato. Grazie a un gruppo che ha le spalle forti e ora si chiama Kipre. Era il 1945 quando nasceva la Principe di San Daniele, l'anno in cui Stefano Dukcevic e sua moglie Carolina, originari della Slavonia, approdarono a Trieste al tempo del Governo militare alleato. Volevano mettere in salvo la loro vita e quella dei due figli. E a Trieste hanno fatto fortuna.

Dal magazzino di via Lazzaretto Vecchio a Trieste, in affitto, dove si producevano artigianalmente specialità tipiche della tradizione asburgica, «luganighe di cragno, salsicce di Vienna e prosciutti di Praga». Al gruppo di oggi con un fatturato (2017) di oltre 164 milioni di euro, 6 stabilimenti in Friuli Venezia Giulia, Veneto ed Emilia Romagna e 550 occupati. Questi i numeri del gruppo Kipre che vede venduti, sempre nel 2017, 478mila prosciutti dop, altri 763mila prosciutti crudi, ma anche 19milioni di vaschette di pre-affettato e 49milioni di confezioni di wurstel. Dati economici di

L'impero dei prosciutti con le radici triestine

Principe e King's i marchi più conosciuti. La consigliera delegata di Kipre Sonia Dukcevic: «Ora anche prodotti bio e no-antibiotici»



Sonia, Mario, Vladimir e Paola Dukcevic con (al centro) lo chef Carlo Cracco

rilievo che per la sola Principe di San Daniele spa vedono un fatturato di 101 milioni, 209 persone occupate e un fatturato export che raggiunge la cifra di 50milioni di euro in 30 paesi. Un'avventura vincente quella del gruppo Kipre ora è guidata da Vladimir Dukcevic, nipote del fondatore e che è amministratore delegato di un'azienda che assieme alle consociate rappresenta una delle più efficienti e moderne industrie alimentari d'Italia. Vladimir nel 2006 prende il testimone da Ma-

rio (figlio di Stefano Dukcevic) che stava guidando l'azienda (ora è presidente) assieme alla moglie Sonia, consigliera delegata di Kipre e amministratore unico di SIA.MO.CI. Ed è in quegli anni che l'azienda registra una crescita a due cifre del fatturato. «Non basta lavorare tanto - spiega Sonia Dukcevic - bisogna essere curiosi ed avere passione. Se dovessi iniziare oggi ex novo in questo settore, che pure amo, non lo farei perchè operiamo in un mercato molto difficile. Il nostro è

un prodotto delicato, deperibile, che puoi innovare solo nel servizio, altrimenti lo uniforimi a quello di altri paesi. E i salumi italiani sono unici per gusto e caratteristiche ed è questo il nostro punto di forza».

Nel 2010 a supporto dell'espansione avvenuta in due importanti segmenti come l'export e il mercato dei prodotti affettati preconfezionati, vengono acquisiti due stabilimenti in provincia di Parma e viene creata la SIA.MO.CI controllata al 100% da Kipre. E nello stabilimento di Langhirano inizia una nuova esperienza con la stagionatura dei prosciutti di Parma Dop e i culatelli mentre l'altro stabilimento, quello di Calestano viene dedicato al disosso e all'affettamento delle produzioni. È la seconda vera espansione per il gruppo che aveva iniziato a far parlare di se (come gruppo vero e proprio) nel 1999, con l'acquisizione da parte di Principe da Nestlé Italia dei due stabilimenti King's di Sossano a Vicenza e San Daniele. La King's viene rilanciata e raddoppia il fatturato. Nel 2005 l'azienda, di fronte al fatturato che cresce decide di dotarsi di una struttura societaria più consona: nasce Kipre, la holding di partecipazioni e servizi che controlla il 100% delle società

Nel 2017 la società ha **venduto** 478mila confezioni in tutto il mondo: un marchio del **Made in Italy** prodotto in sei **stabilimenti**

operative, la Principe di San Daniele spa e la King's spa.

L'obiettivo è consolidarsi e Kipre individua subito il modo di diventare ancora più forte e competitiva: con l'esportazione e l'internazionalizzazione. Un focus di crescita affidato a Principe che già oggi sviluppa un fatturato estero di circa 50milioni di euro e che è presente in 30 paesi con quote di mercato significative particolarmente in Austria, Germania, Regno Unito, Giappone, Stati Uniti ed Australia.

«Ci sono ancora spazi di crescita all'estero e lo vediamo grazie all'esperienza dei mercati di mio figlio Vladimir - conclude Sonia Dukcevic - ma dobbiamo tener presente che in certi paesi, come la Cina ad esempio il prosciutto non è uno status symbol, il consumo non cresce e nemmeno i consumi interni in Italia. Dobbiamo trovare altre strade. I prodotti bio ad esempio con il benessere animale e il no-antibiotici. Ma anche la logistica per portare sempre più velocemente i nostri prodotti all'estero. E proprio per questo uno degli step per i prodotti deperibili che non si possono affettare in Italia è pensare a stabilimenti di affettamento in loco».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ZUDECHE

day surgery

Poliambulatorio

Struttura ad Alta Complessità Aut. A.S.S.N 1 N. 38656-08 DD 5/9/2008
Dir. San. Dott. Augusto Grube - Via delle Zudecche n. 1 Trieste

**SALE OPERATORIE - AMBULATORI SPECIALISTICI
A DISPOSIZIONE DI TUTTI I MEDICI CHIRURGHI**

TEL. 040 3478783 • FAX 040 3479084

• ZUDECHE@LIBERO.IT • WWW.ZUDECHE.IT

• ATTIVA DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ DALLE ORE 9 ALLE 19

Dal thé di Damman Freres al **cioccolato** di Domori fino ad arrivare al vino, prosegue l'**espansione** della società e la sua sfida sulla **qualità**

di LUIGI DELL'OLIO

La prossima acquisizione potrebbe essere una tenuta a Montalcino (Siena), con sei ettari di vigneti, confinanti con una tenuta già di proprietà degli Illy da circa 34 ettari. La holding della famiglia triestina prosegue nel processo di diversificazione del business, partita con il thé di Damman Freres, proseguita con il cioccolato di Domori, fino ad arrivare al vino, la grande passione del presidente Riccardo Illy, che ha da subito messo nel mirino proprio prestigioso territorio di Montalcino, acquistando le cantine Mastrojanni. Ma se la diversificazione è il tratto caratteristico del gruppo nato e cresciuto con il business del caffè, questo non vale solo a livello di prodotti, ma anche di esposizione geografica. Ed è così che ora si guarda anche altrove, dalle terre del Barolo al cuore della Borgogna, terra dello Champagne, dove c'è Taittinger, di cui Illy ha attualmente l'esclusiva della distribuzione in Italia. Per finanziare la crescita sono a disposizione le ri-

Illy, non solo caffè Parte lo shopping

Il gruppo diversifica: obiettivo raddoppio del fatturato



Lo stabilimento illycaffè.



Massimiliano Pogliani

sorse raccolte un aumento di capitale da 38 milioni di euro e un bond da 25 milioni. Il progetto sembra delineato: dar vita a un polo di eccellenze del gusto (il traguardo dovrebbe essere centrato tra fine anno e la primavera del prossimo), mettendo assieme tutti i business esterni al caffè, in modo da acquisire capacità attrattiva verso altre aziende (soprattutto quelle piccole, che stentano a tenere il passo dei mercati

globali) e valutare l'eventuale quotazione nel medio periodo. Prima potrebbe arrivare un partner per accompagnarne la crescita, anche attraverso nuove acquisizioni. In questo modo si troverebbe uno sbocco alle differenti visioni all'interno della famiglia (i quattro fratelli e la mamma Anna Rossi) sulla possibilità di portare in Borsa la controllata Illycaffè, che resta sempre l'ammiraglia del gruppo, dato che genera qua-

si il 90% dei ricavi complessivi, 460 milioni di euro nel 2016, con una crescita del 5,3% rispetto all'anno precedente.

Il business core, in mano ad Andrea Illy, proseguirebbe per la sua strada, caratterizzata in primo luogo dallo sviluppo per linee interne. Sempre che basti, in un mercato che assiste a una progressiva concentrazione tra gli operatori a creare poli con spalle abbastanza robuste per investire

Nel **settore** tradizionale l'azienda punta soprattutto sui sistemi porzionati e le **capsule**, due segmenti di mercato ad alto potenziale di **crescita**

massicciamente nell'innovazione e conservare un'adeguata marginalità. Altrimenti occorrerà valutare eventuali aggregazioni. Nei mesi scorsi si è parlato di una possibile integrazione con Lavazza, che però è molto più grande e quindi finirebbe con l'assorbire quella triestina. Intanto la società prosegue nel suo processo di rinnovamento: da una parte cresce la quarta generazione di famiglia, dall'altra si rafforzano i contributi dei manager esterni. Da poco più di un anno e mezzo la guida operativa di Illycaffè è affidata a Massimiliano Pogliani (ex Saeco e Nespresso), che ha indicato come obiettivo il raddoppio del fatturato entro il 2027. Da sempre forte nel business to business, l'azienda ora punta a crescere nel business to consumer, il che comporta anche una revisione delle politiche di comunicazione e marketing, più focalizzate sui consumatori finali per puntare soprattutto sui sistemi porzionati e le capsule, due segmenti di mercato ad alta crescita.

CRIPRODUZIONE RISERVATA

CARDIOLOGIA
PROF. SABINO SCARDI

CHIRURGIA MAXILLOFACCIALE
PROF. MASSIMO ROBIONY

CHIRURGIA ESTETICA E PLASTICA
PROF. PIERCAMILLO PARODI, DOTT. ANDREA DANEU,
DOTT. FABRIZIO DE BIASIO, DOTT. NICOLA PANIZZO,
DOTT. EMANUELE RAMPINO CORDARO,
DOTT. ALESSANDRO RANIERI

**CHIRURGIA MININVASIVA
INCONTINENZA FEMMINILE**
DOTT. ANDREA SARTORE

CHIRURGIA PEDIATRICA
DOTT. ANTONIO GIANNOTTA

DERMATOLOGIA
DOTT.SSA EDVIGE MINKUSCH
DOTT.SSA STANISLAVA TOTHOVA

**GASTROENTEROLOGIA
GASTROSCOPIE COLONSCOPIE**
DOTT. LUIGI BURI

GINECOLOGIA
PROF. SECONDO GUASCHINO, DOTT. PAOLO BOGATTI
DOTT.SSA RUBINA BANCO

PROCTOLOGIA
DOTT. ALESSANDRO DELBELLO

**TERAPIA ANTALGICA
E CHIRURGIA MININVASIVA DELLA COLONNA**
DOTT. ALBERT AZUELOS

METABOLICHE DELL'OSSO OSTEOPOROSI
PROF. LUIGI MORO

UROLOGIA E ANDROLOGIA
PROF. EMANUELE BELGRANO
PROF. BRUNO FREA
DOTT. GIORGIO MAZZA

OCULISTICA
PROF. GIUSEPPE RAVALICO,
PROF. DANIELE TOGNETTO

ORTOPEDIA
DOTT. GIULIO BONIVENTO

OTORINOLARINGOIATRIA
DOTT. AMEDEO CAVARZERANI
DOTT. DOMENICO LEONARDO GRASSO
DOTT. MARCO PIN, DOTT. GIORGIO PELOS

PNEUMOLOGIA
DOTT. FULVIO CIANI

ISTEROSCOPIA DIAGNOSTICA ED OPERATIVA
DOTT. FRANCESCO PAOLO MANGINO

CHIRURGIA VASCOLARE LASER
DOTT. MAURIZIO CESCHIN

MEDICINA DELLO SPORT
DOTT. OSVALDO PALOMBELLA

PSICHIATRIA E PSICOTERAPIA
PROF. MAURIZIO DE VANNA

**MALATTIE
DEL METABOLISMO
E MEDICINA
INTERNA**
DOTT. CATTIN

di ELENA DEL GIUDICE

C'è qualche analogia tra la mitica Araba fenice e la Roncadin, entrambe destinate a rinascere dalle proprie ceneri. E non solo simbolicamente... Travagliati, infatti, gli ultimi anni dell'azienda di Meduno, portata da altri al fallimento e poi rinata con la famiglia che l'aveva fondata - e che l'ha riacquisita -, per patire a fine 2017 le conseguenze di un incendio devastante.

Sembra che il destino voglia sempre farvi correre in salita... «Vero - risponde Edoardo Roncadin, presidente dell'omonima azienda -. Il lato positivo è che ogni difficoltà, nella vita come nell'impresa, ti rafforza». E rafforza le persone, a partire dai dipendenti (anzi "dalle" dipendenti, visto che la stragrande maggioranza dei collaboratori sono donne) per arrivare alla totalità della squadra, che hanno fatto di quest'azienda una forza capace di «affrontare qualsiasi tempesta» al pari dei migliori velieri che sfidano il mare.

Ne parla con orgoglio, Edoardo Roncadin, della "sua" gente, e minimizza l'impegno di cui si fa carico «all'alba dei settant'anni, di prendere l'aereo ogni domenica sera per andare in Germania» a tessere rapporti con clienti, vecchi e nuovi. «Sono uno che ha sempre corso nella vita - spiega - e nell'affrontare le centinaia di migliaia di chilometri che ho percorso fino a ora, poche volte ho guardato nello specchietto retrovisore perché ero sempre quello che correva di più. Oggi controllo lo specchietto ma lo faccio con soddisfazione perché chi mi sta sorpassando è mio figlio. Meduno - aggiunge - è tutta farina del suo sacco. Sua la volontà di impegnarsi quando abbiamo riacquisito l'azienda, suoi i progetti di crescita, i piani di investimento e di sviluppo. Siamo

Roncadin rinasce e punta al raddoppio

Ambiziosi obiettivi dopo il devastante incendio

L'azienda di Meduno vuole sfornare 200 milioni di pizze l'anno, il doppio di quelle attuali. Il patron Edoardo: chi si ostina a parlare male dei giovani sbaglia

alla seconda generazione. Non solo dei Roncadin - chiarisce Edoardo - ma anche dei collaboratori, di chi sta in produzione e chi in amministrazione. E tutti con uno straordinario impegno. Per cui a chi dice che i giovani non hanno voglia di fare, rispondo: "Col cavolo!" e li invito qui a vedere che cosa i giovani stanno facendo».

Lo stabilimento di Meduno ha in-



Edoardo Roncadin davanti alla fabbrica distrutta e ricostruita in tempi record

fatti ripreso la produzione in tempi record grazie proprio ai dipendenti che hanno consentito di incrementare l'attività delle linee lasciate intatte dal fuoco per portarle a ciclo continuo: sette giorni su sette, ventiquattro ore su ventiquattro. E questo per cercare di rispettare il più possibile i tempi di consegna e soddisfare i clienti. «Clienti che non ci hanno abbandonato - sottolinea

Roncadin - dimostrando grande rispetto proprio per l'impegno dei collaboratori. Dalla Germania agli Usa nessuno ha disdetto gli ordini, e questo è un aiuto prezioso perché - chiarisce il presidente - se perdi un cliente servono anni per riconquistarlo. C'è stato un forte abbraccio di solidarietà in questa circostanza. E vuol dire che anche noi abbiamo lavorato bene...».

Gli obiettivi sono sempre ambiziosi. Il 2017 chiuderà con un fatturato attorno ai 110 milioni di euro, e il 2018 sarà un altro anno di investimenti e traguardi da raggiungere. «Mio figlio - ricorda Edoardo Roncadin - quando rilevammo l'azienda mise l'asticella sui 100 milioni di pizze l'anno; oggi lavoriamo per arrivare a 200 milioni». E i numeri sono legati agli investimenti, quelli necessari a ultimare la ristrutturazione dello stabilimento di Meduno, all'aumento della capacità produttiva, all'acquisto dei nuovi impianti. E magari anche all'incremento della forza lavoro, oggi a 540 unità.

Si punta ai numeri, certo, ma anche a crescere in nuovi e vecchi mercati. È già realtà "AR", società fondata da Roncadin e Appetais, che in Liguria produce pizze surgelate di alta qualità senza glutine, che si inserisce quindi nella fascia di mercato dei prodotti studiati per i celiaci. Ed è forte la volontà di incalzare i tedeschi che, paradossalmente, sono i primi produttori di pizze surgelate «e si stanno espandendo oltre oceano, anche grazie alla politica sulle tasse di Trump - prosegue Roncadin -. Servirebbe un maggiore impegno della politica per difendere il vero made in Italy all'estero, magari prendendo lezioni dalla Merkel».

A Meduno, intanto, si lavora sulla qualità «perché è qui che possiamo vincere la sfida - chiarisce Edoardo Roncadin -. Acqua, farina, lievito madre, tre cicli di lievitazione per evitare gli additivi tanto cari ai nostri concorrenti, e pomodoro e mozzarella di quelli buoni... Ecco la nostra ricetta segreta. Ed è puntando su questo che vogliamo crescere tenendo alto il brand del made in Italy». Anche se poi capita «che incontri un nuovo cliente americano che ti chiede: come si dice "pizza" in italiano?».

CRIPRODUZIONE RISERVATA

Continuano i

Saldi

GrandVision

VARESE

equi

Fior di Sicilia

foto mauro

HOT-ESTER

leva&cuca

MONDADORI POINT

NUNA LIE

ORO FINO

Stroll Oro

caffetteria

Coffe shop

3

trilab

paruochiori

yamamoy

IL GIULIA

ARCAPLANET

EURONICS

OVS

Pam

PittaRosso

SPORTER

f ilgiuliatrieste

WiFi ZONE

aperto ogni giorno dalle 9.30 alle 19.30



LA TUA CASA AL CALDO?

CI PENSIAMO NOI

SISTEMI COMPLETI DI RISCALDAMENTO

SOLUZIONI SU MISURA

DISEGNO PROGETTI

PANNELLI SOLARI, CALORIFERI, SCALDASALVIETTE

FINANZIAMENTI PERSONALIZZATI FINO A 5 ANNI

ASSISTENZA POST VENDITA



innuency.it



RIELLO



JUNKERS

BAXI



Vaillant

TATA



VECTA



SEMPRE CON VOI DAL 1996

VIA CORONEO 39A - TRIESTE

LUN - VEN 08.15 - 12.45 E 15.00 - 18.30
SAB 09.00 - 12.45

TEL 040 633.006

WWW.VECTASRL.IT

VECTASRL@GMAIL.COM

	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS	
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Top 25%	34.160	14,6	1.931	1.855	7,2	7,2	2,3	2,6
Mediana	18.661	6,4	727	701	3,3	3,3	0,8	1,0
Imprese	422							

Come interpretare i dati

Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 18.661 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del 6,4% rispetto all'anno precedente

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro. L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

Brillano anche le **barbatelle** e le cantine che hanno beneficiato dello **straordinario** successo sui mercati internazionali delle **bollicine**

di MAURIZIO CESCONE

Un comparto in salute, quello dell'agroalimentare, con diverse punte di eccellenza, anche se non manca, a sorpresa, qualche azienda in flessione. Tra i colossi spicca la performance di Illycaffè, che ha chiuso il 2016 con un fatturato di 372 milioni e mezzo di euro, con un aumento del 3,6% rispetto all'anno prima, circa 13 milioni in più. Un risultato che è certamente frutto anche della presenza a Expo, dove lo stand del caffè made in Fvg fu uno tra i più visitati. Illy è al 12esimo posto assoluto nella graduatoria delle Top 500 e numero uno di settore. Segue a debita distanza la prima azienda produttrice di prosciutto crudo, la Principe di San Daniele che ha rafforzato la soglia dei 100 milioni di ricavi, arrivando precisamente a 103 milioni e mezzo, con un lieve incremento (0,6%) rispetto al 2015. Chiude l'ideale podio di comparto la Birra Castello che tocca i 101 milioni, ma dichiara una flessione del 2,4%. Tra le big, in continua ascesa, troviamo Roncadin, il leader mondiale delle pizze surgelate che nel 2016 ha totalizzato più di 94 milioni di fatturato, in crescita del 5% tondo tondo. Staccato c'è Quality Food Group che controlla la Delsler di Martignacco con 56 milioni, a ruota l'Oleificio San Giorgio, una delle più importanti realtà della Bassa friulana, con 56 milioni di fatturato e un balzo del 18% rispetto a 12 mesi prima, quando i ricavi si erano fermati a poco più di 47 milioni. A completare la Top 10 di settore troviamo le industrie La Giulia di Gorizia (dolci e caramelle) con 26 milioni di fatturato, stabile rispetto al 2015, Venchiaredo (latte e formaggi) con 25 milioni di fatturato in flessione del 12%, la Morgante (prosciutto e salumi) con 21,8 milioni (calo del 4,4%) e la Compagnia delle Carni di Gorizia che tocca i 21,7 milioni di euro, in crescita del 4,2%. All'11esimo posto il terzo prosciuttificio, Framon, di San Daniele che evidenzia un ottimo incremento di ricavi, pari al 15,7%, seguito a poca distanza dal

L'agroalimentare del Fvg non è più "Cenerentola"

Vini, prosciutti e grappe trainano la ripresa dai campi ai consumi



Alcune bottiglie di grappa Nonino



Un campo dove sono state piantate le barbatelle

concorrente Testa & Molinaro. In controtendenza rispetto al maggior parte dei player del settore vino troviamo il gruppo Fantinel che nel 2016 ha fatturato 18 milioni, in flessione del 22,2%. Piccolo incremento per Goccia di Carnia (più 2%) che supera di poco i 17 milioni. Spicca il

boom della Latteria Montanari con sede a Villesse, specializzata in mozzarelle per pizza, che ha sfondato il muro dei 14 milioni, con uno straordinario incremento del 154% rispetto al 2015. Bene il business della Nonino Distillatori che supera i 13,6 milioni di euro con un aumento del

4,4%. In graduatoria anche il prosciuttificio Wolf di Sauris con 13 milioni di fatturato, Piera Martellozzo vini e Ciemme Liquori.

Andando a spulciare nella classifica dedicata alle imprese del settore agricoltura, vince anche quest'anno il Consorzio agrario del Friuli Vene-

zia Giulia con i suoi 139 milioni di fatturato, peggio del 7,1% rispetto al 2015, quando i ricavi toccarono i 150 milioni. Secondo posto per i Vivai cooperativi di Rauscedo, leader internazionale delle barbatelle che raggiunge per la prima volta i 100 milioni con un balzo significativo del 30,8%, visto che nel 2015 il fatturato si era fermato a 77 milioni. Terza piazza per le Cantine La Delizia di Casarsa con 46 milioni di ricavi (più 21,3%), grazie all'export sostenuto di Prosecco e Pinot grigio. Seguono Geneagricola con 32 milioni di ricavi e la Cantina di Rauscedo che fa boom (più 32,7%). Jermann totalizza 13 milioni e mezzo di fatturato con i suoi vini di qualità e super premiati. Chiudono l'Essiccatoio Bozzoli con 12,8 milioni, la Società agricola San Martino (new entry nella Top 500) e infine la Cerealicola Vieris che si ferma a 12,5 milioni di fatturato, in calo del 10,4%.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dalla genetica una vite più resistente

Le varietà create dai Vivai di Rauscedo necessitano dell'80% di trattamenti in meno

di DAVIDE FRANCESCUTI

Nel cuore del Friuli, tra i greti sassosi dei fiumi Tagliamento e Meduna, sta nascendo il futuro della viticoltura attraverso la ricerca sui geni della vite. I Vivai Cooperativi Rauscedo, nel Comune di San Giorgio della Richinvelda, stanno infatti producendo le prime varietà di vite resistenti alle malattie che colpiscono solitamente la pianta. Una caratteristica che permette di avere in media l'80% di trattamenti fitosanitari in meno: meno pesticidi significa più salute per gli agricoltori stessi e per le comunità che vivono nelle zone ad alta vocazione vinicola. Con questa ricerca, condotta insieme all'Università di Udine e Iga (Istituto di Genomica applicata), i Vivai



Un fascio di barbatelle

rauscedani stanno confermando ulteriormente il loro ruolo di guida mondiale nel settore delle barbatelle, che già adesso li ha visti superare nell'anno appena trascorso gli 80 milioni di piante vendute (circa il 40% della produzione planetaria) e i 30 milioni di euro di fatturato (+5% sull'anno precedente).

“Negli altri Paesi l'autorizzazione all'impianto è stata data velocemente, qui ogni Regione decide per sé. Nel 2017 vendute 80 milioni di piante (quasi metà della produzione planetaria)

Ma c'è un ostacolo ancora da superare per diffondere queste varietà resistenti e amiche dell'ambiente: la burocrazia italiana. «Sembra paradossale - spiega il direttore di Vivai Rauscedo Eugenio Sartori - mentre nel resto del mondo un Paese quando approva una delle nostre varietà dà il via libera per la

sua coltivazione su tutto il territorio nazionale, in Italia ogni regione ha la propria competenza. E così mentre Fvg e Veneto hanno già dato il permesso alla coltivazione, in altre regioni siamo ancora fermi. Speriamo che nel 2018 possano dare il via libera Lombardia, Abruzzo e Puglia».

Le regioni del Sud Italia sarebbero quelle che avrebbero maggiori benefici da queste varietà resistenti (al momento a Rauscedo ne hanno improntate dieci, con base Sauvignon, Merlot, Friulano e Cabernet Sauvignon) «perché il clima più secco del Meridione - prosegue Sartori - permette addirittura la totale assenza di trattamenti sulla pianta». Il 2018 vedrà proprio a Rauscedo, nella locale cantina, la prima vendemmia di Glera resistente.

RANK	Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENDITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
			2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
36	32	no	139.852	150.536	-7,1	4.593	3.402	3,3	2,3	77,8	80,3	13,5	24,6	0,1	0,3
56	74	no	100.872	77.144	30,8	1.757	1.737	1,7	2,2	83,1	78,8	8,3	6,9	-0,3	-0,8
116	133	no	46.049	37.965	21,3	2.156	1.761	4,6	4,6	85,3	80,1	27,6	38,1	1,5	1,6
157	155	no	32.761	32.517	0,7	3.033	3.317	8,0	8,7	4,9	5,9	0,2	0,0	-4,7	-3,3
165	229	no	31.095	23.431	32,7	1.438	1.600	4,3	6,3	84,0	80,2	24,3	28,3	1,0	1,6
431	453	no	13.511	12.548	7,7	6.206	5.982	43,8	45,5	18,1	20,3	2,1	9,3	19,9	20,8
457	465	no	12.850	12.063	6,5	635	708	4,8	5,7	66,9	67,7	17,2	18,5	1,0	1,8
463	+500	no	12.644	10.794	17,1	-129	129	-1,0	1,2	77,2	73,4	-31,9	16,7	-1,4	0,7
467	403	no	12.507	13.960	-10,4	540	546	4,3	3,9	67,4	69,5	11,1	16,3	0,6	0,8

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società

In 30 anni di **attività** l'azienda di Mereto di Tomba ha raggiunto i 76 milioni di **fatturato** e occupa nei suoi **laboratori** 420 persone

di MAURA DELLE CASE

Casi della vita. Iscrivendosi a farmacia, Germano Scarpa non poteva immaginare che le competenze maturate sui banchi insieme alla sua naturale propensione per il fare e quel giusto pizzico di casualità l'avrebbero portato un giorno a vestire i panni dell'imprenditore. Dal 1987 presiede Biofarma spa, azienda di Mereto di Tomba nata producendo cosmetici per piccole realtà friulane e cresciuta diversificando con gli integratori alimentari prima e i farmaci poi. Un percorso lungo 30 anni, senza strappi, costruito un passo dopo l'altro, «reinvestendo sempre buona parte dei margini in azienda» svela Scarpa che nel condurre l'impresa ha mixato con sapienza l'attenta e parsimoniosa gestione del buon padre di famiglia con l'intima necessità di reinventarsi e sperimentare in continuazione.

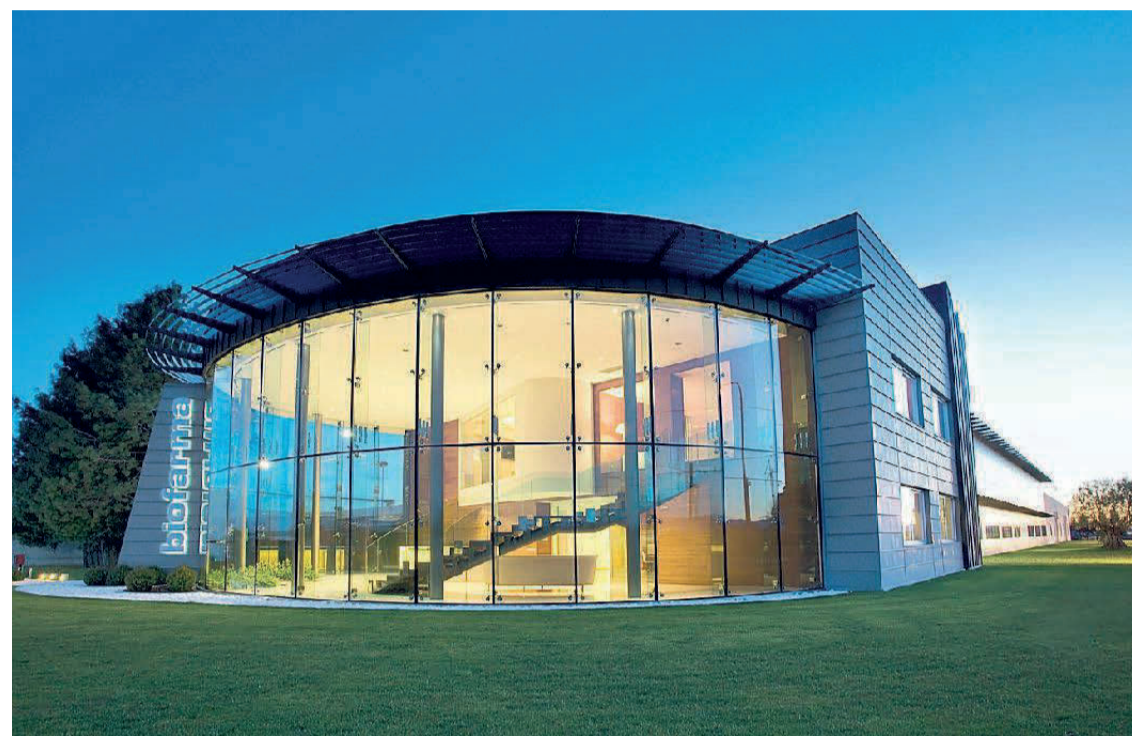
Risultato: l'impresa è cresciuta anno su anno fino a 76 milioni di euro. Il segreto? Scarpa non ha dubbi: «Averci creduto». Fin dall'inizio, quando laureato di fresco incrocia il suo destino con quello di una piccola azienda che a Mereto di Tomba produce cosmetici. «Grazie alla mia formazione avevo qualche competenza» si schernisce l'imprenditore tornando con la memoria a quei primi passi. «Ci siamo imposti dapprima nel settore della cosmesi - ricorda -, poi abbiamo iniziato a produrre integratori alimentari per soddisfare la richiesta del mercato interno che si vedeva sfavorito dal cambio euro-dollaro».

Alla fine degli anni '90 gli integratori venivano importati dal mercato americano. Almeno fino al rafforzamento del dollaro che aveva messo in difficoltà le aziende (non solo) italiane che lo importavano. «Fu una di queste (friulana) a rivolgersi a noi per una piccola produzione. Così abbiamo cominciato... - ricorda il presidente - e siamo sempre cresciuti: oggi gli integratori rappresentano circa la metà del nostro fatturato».

Contingenze storiche, intuizioni imprenditoriali e investimenti continui, in attrezzatura e personale qualificato, sono la ricetta che ha consentito a Biofarma di crescere continuamente. In fatturato. E in forza lavoro, oltre che in internazio-

Integratori e medicine La ricetta di Biofarma

Nel futuro ancora più spazio alla digitalizzazione



La sede di Biofarma a Mereto di Tomba che opera nel settore farmaceutico

nalizzazione visto che è recente l'apertura di una filiale negli Stati Uniti.

Così, tra investimenti in innovazione, ricerca costante e da que-

st'anno presenza diretta in mercati strategici come quello a stelle e strisce, Biofarma continua a crescere. Oggi produce cosmetici, integratori alimentari, fermenti lattici e disposi-

tivi medici (come un noto farmaco contro il reflusso gastroesofageo usato da milioni di italiani).

In futuro chissà. Aperta l'azienda americana, Scarpa non si ferma e

Il patron Germano Scarpa: il segreto del **successo**? Ci ho creduto fin dall'inizio **reinvestendo gli** utili e puntando su formazione e **innovazione**

anzi guarda già a nuovi progetti, «perché il cambiamento è la radice della mia vita». «Stiamo cercando di capire come evolverà il nostro business non solo in relazione a nuovi tipi di prodotto, ma alla loro proposta, a come rendere ciò che già facciamo - annuncia - maggiormente coinvolgente per i nostri clienti». Che come detto sono per metà italiani e per metà stranieri. Un equilibrio di mercato che il numero uno di Biofarma intende piegare nel futuro prossimo a favore dell'estero, aumentando la quota di fatturato realizzata oltreoconfine continuando contestualmente ad alimentare una crescita che non ha conosciuto stop negli ultimi anni.

Il mercato numero uno resta per l'azienda di Mereto il mercato estero. «Quello che ci dà maggiori soddisfazioni e quello sul quale puntiamo di più». Nulla contro l'Italia, «ma è evidente - spiega ancora il presidente della società per azioni - che non ci si può limitare al mercato interno quando ce ne sono decine e decine di altri offerti da un mondo globale e sempre più digitalizzato».

Altra sfida, quella di Industria 4.0, che Biofarma ha già abbracciato: «La nostra filiera dev'essere interamente tracciata e la digitalizzazione - conclude Scarpa - è in questo senso rappresenta un appuntamento irrinunciabile, una marcia competitiva in più».

Tra le ultime iniziative studiare un nuovo approccio integrato per la terapia orale del morbo di Crohn: è questo l'obiettivo del progetto Oracle, condotto da Transactiva, impresa biotech specializzata nel molecular farming di proteine terapeutiche attraverso impiego di piattaforme vegetali, Biofarma, Turval laboratories, azienda impegnata nello sviluppare alimenti e integratori a base di un probiotico di nuova generazione, Università di Udine e di Trieste. L'attività di coordinamento progettuale, diffusione e divulgazione dei risultati di Oracle è svolta da Friuli Innovazione, acceleratore di impresa con una decennale esperienza in azioni di trasferimento tecnologico e diffusione della cultura imprenditoriale e dell'innovazione. Il progetto, della durata di 21 mesi, è co-finanziato con 877 mila 360 euro dalla Regione nell'ambito del programma Por Fesr 2014-2020.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fermenti lattici prodotti in Usa

Attivata da poche settimane una sede per non subire i dazi doganali

Dai 48 milioni del 2013 è passata ai 70 del 2016 superando la previsione dei 75 milioni nel 2017, chiuso a poco meno di 76 milioni. Questi sono i numeri, dal punto di vista dei ricavi della Biofarma. Oggi l'azienda di Mereto occupa complessivamente 420 persone, più un centinaio nell'indotto. «Tutte in Friuli» precisa l'imprenditore Germano Scarpa, tenendo a parte i 12 lavoratori a libro paga dell'ultima nata ovvero Biofarma Us.

Si tratta dell'azienda recentemente aperta in New Jersey per produrre fermenti lattici. «Così abbiamo restituito in un certo

senso il vecchio favore che gli americani ci avevano fatto con gli integratori. Stavolta non sono venuti loro da noi, ma siamo andati noi da loro. Per alcuni clienti i dazi doganali erano diventati troppo onerosi e così abbiamo deciso di aprire in America una piccola produzione di fermenti lattici».

Non si tratta di una delocalizzazione. «Realizziamo in America la gran parte della produzione, che però finiamo a Mereto di Tomba» spiega Scarpa che l'operazione nel mercato statunitense l'aveva annunciata esattamente un anno fa. A distanza di 12 mesi, il 2 gennaio è divenuta operativa a tutti

gli effetti.

Tra le innovazioni che escono dallo stabilimento di Mereto di Tomba c'è anche Fru-Veg drink - così è stato battezzato - che è a tutti gli effetti un integratore alimentare tutto naturale composto da estratti di frutta e verdura con vitamine e minerali.

Il concentrato di frutta e verdura, sviluppato dai laboratori di ricerca di Biofarma, mantiene tutte le preziose proprietà nutrizionali degli alimenti che lo compongono. Il nuovo Fru-Veg drink è diventato disponibile nei distributori automatici della rete friulana Cda. (m.d.c.)

www.pwc.com/it

Legal

Technology

Digital

Strategy

Accounting
Advisory

Costruiamo relazioni per i nostri
clienti e creiamo valore

Consulting

Risk

Deals

Capital
Markets

Audit

Actuarial

Innovation

pwc

Tax

© 2018 PricewaterhouseCoopers SpA. All rights reserved.

Il dott. Giulio Mellini

Specialista in Ortopedia e Traumatologia



Are di Interesse:

- ✓ Chirurgia del ginocchio
- ✓ Chirurgia del piede
- ✓ Artroscopia
- ✓ Ricostruzione del LCA
- ✓ Proteica dell'anca

Riceve su appuntamento tutti i martedì
in via Silvio Pellico 8 - Trieste, presso l'Istituto fisioterapico Magri

Per appuntamenti chiamare lo 040 370 530 dal lunedì al venerdì

AfiCurci

SPA



BROKER DI ASSICURAZIONE DAL 1978

Compiere 40 anni di azienda ci riempie di orgoglio.

Così come ci riempie di orgoglio servire dal 1978 con una strategia di forte sviluppo le primarie aziende e gli enti locali ed economici istituzionali più importanti del Triveneto.

Ringraziamo tutti i nostri clienti interni ed esterni che hanno contribuito alla storia ed al progresso della nostra azienda.

AFI CURCI BROKER DI ASSICURAZIONI DAL 1978

Da 40 anni leader nel Triveneto

www.gruppoaficurci.it

GORIZIA - TRIESTE - UDINE - PORDENONE - MESTRE/VENEZIA - PADOVA

info@gruppoaficurci.it



SEDE LEGALE

Trieste - via Nazario Sauro 2

CERTIFICAZIONI SISTEMA MANAGERIALE UNI EN ISO 9001:2008 N. CERTIFICATO IT04/0904.02

DIREZIONE GENERALE

Gorizia - Corso Italia 204

	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS		Come interpretare i dati
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Top 25%	39.609	13,0	2.035	1.842	7,3	7,0	5,5	5,2	Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 19.959 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del 3,7% rispetto all'anno precedente
Mediana	19.959	3,7	886	799	3,9	3,8	2,7	2,6	
Imprese	4.241								

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro.

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

I gioielli di Stroili Oro in 370 negozi nel mondo e sulle piattaforme web

di MAURA DELLE CASE

È il primo retailer italiano nel settore della gioielleria commerciale. Vanta numeri da capogiro - 217 milioni di fatturato nel 2016, 370 store a gestione diretta e 1.000 rivenditori, oltre 1.800 dipendenti - realizzati a partire dalla piccola Amaro. Porta della Carnia dove il miracolo Stroili Oro è nato e da dove continua a crescere macinando risultati che ne fanno - ormai da anni - il primo retailer italiano della gioielleria. Primo a fronte di big come Damiani, Unoerre e Pomellato. Nella classifica dei Top ten vengono tutti dopo. Una bella soddisfazione per la Carnia, che a Tolmezzo ha visto l'azienda nascere - era il 1987 -, dall'iniziativa imprenditoriale di Sergio Stroili, e ne ha poi seguita passo dopo passo la crescita. Realizzata no stop, nella vicina Amaro, dove il fondatore ha

trasferito l'attività nel 2005. La politica del gioiello accessibile a tutte le tasche all'epoca era per Stroili già un marchio di fabbrica. Avviato prima vendendo gioielli e orologi di altri brand per poi passare via via a una percentuale sempre maggiore di prodotti a marchio proprio. Lanciati nel 2009 e cresciuti nel tempo fino a superare il 70% delle vendite nei negozi che sono divenuti la celebrazione, fisica, del brand carnico. Entrando negli store, aperti in particolare all'interno di centri commerciali e centri storici, le proposte pensano a ogni tasca e occasione. Si va da bijoux di poche decine di euro a gioielli che ne costano diverse migliaia. Dai piccoli presenti ai regali impegnativi.

Stroili ne ha per tutti e punta sulle emozioni. Specie nella comunicazione che è divenuta segno distintivo della maison di Amaro. Dal sito internet alla pubblicità. Il volto

scelto per l'ultima campagna è quello dell'ex velina Melissa Satta, che sullo schermo interpreta per Stroili una donna mutevole nello stile e negli stati d'animo. Elegante, ribelle, innamorata. "Voglio tutto" è il claim. Stroili obbedisce, risponde ai desiderata femminili con collezioni costantemente rinnovate, moderne e classiche, cheap o meno. Come da mission: per tutte (le tasche). Soprattutto italiane, nonostante nel 2016 l'azienda sia passata dalle mani del fondo di Andrea Bonomi a quelle della holding Thom Europe: «La partnership forte con Investindustrial e i suoi coinvestitori, lunga oltre dieci anni, ci ha guidato durante un periodo di mercato molto difficile e ha trasformato la nostra azienda da retailer locale in leader italiano della gioielleria, con una base di clienti globale - aveva detto in occasione del passaggio di mano Maurizio Me-



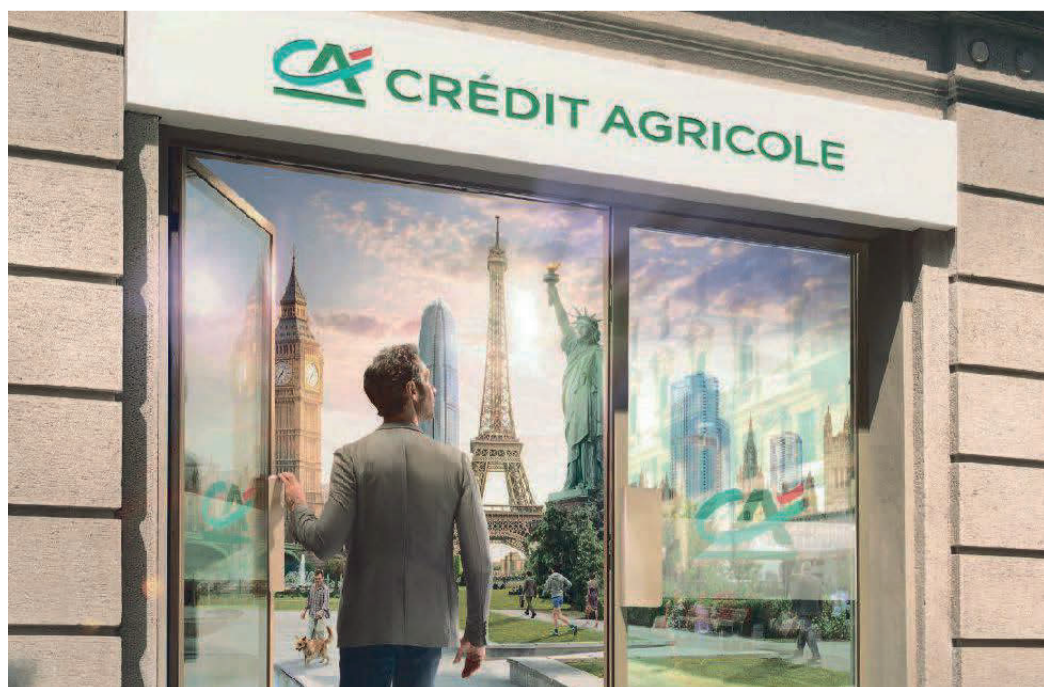
Uno dei punti vendita della catena Stroili oro

renda, amministratore delegato di Stroili dal 2008 -. Siamo diventati un'azienda migliore, con un brand più forte e con quote di mercato in crescita (42,2%)». Anche grazie all'acquisizione, messa a segno l'estate scorsa, della catena di gioiellerie "È oro" (29 punti vendita a gestione diretta e 142 dipendenti), già controllata da Mercatone Uno. Ancora l'Ad: «D'ora in poi potremo contare, per accelerare la crescita, sul savoir-faire e sugli strumenti innovativi del team di Thom Europe, in particolare in relazione allo sviluppo dell'offerta e-commerce». Si-

to totalmente rinnovato, dinamico, di agile consultazione. Interattivo. Con un semplice configuratore sul web ci si può fare il gioiello. Ennesima offerta di un gruppo dinamico, capace d'intuire necessità, di cavalcare tendenze. Così era ed è rimasto Stroili oro, anche dopo l'ingresso nel colosso Thom Europe che vanta insegne quali Histoire d'Or, Marc Orian, TrésOr, Franco Gioielli e Oro Vivo. Con il gruppo friulano è divenuto il primo gioielliere d'Europa. Giro d'affari: 620 milioni di euro. Punti vendita: oltre mille. Dipendenti: più di 5 mila.

RANK		Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENDITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
2016	2015			2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
19	18	STROILI ORO S.P.A.	si	260.296	261.733	-0,5	25.962	33.730	10,0	12,8	59,5	54,9	52,9	22,8	7,3	10,3
21	23	SAN MARCO PETROLI DISTRIBUZIONE S.R.L.	no	229.164	190.560	20,3	1.917	2.055	0,8	1,1	86,1	81,9	2,2	3,2	0,3	0,3
29	31	SOM S.P.A.	no	171.604	159.013	7,9	1.454	1.782	0,8	1,1	49,8	37,9	3,0	0,1	0,2	0,5
58	46	CHIURLO S.R.L.	no	97.952	105.898	-7,5	3.738	3.431	3,8	3,2	71,8	72,9	0,6	1,2	2,8	2,3
62	65	INOX MARKET SERVICE S.P.A.	no	88.505	86.968	1,8	2.586	262	2,9	0,3	81,0	83,2	89,7	1015,3	2,1	-0,4
71	77	ZANUTTA S.P.A.	no	79.827	69.760	14,4	2.778	2.020	3,5	2,9	86,1	85,9	30,5	45,3	2,1	1,7
81	162	VALTER DEL DO' S.R.L.	no	69.415	31.225	122,3	1.400	676	2,0	2,2	78,5	87,9	7,7	27,8	1,9	1,9
82	81	CIRCOLO AGRARIO S. GIORGIO R. SOC. COOP.	no	69.297	67.663	2,4	1.643	1.366	2,4	2,0	81,5	82,9	58,0	77,9	1,3	0,8
109	110	FARMACISTI PIU' RINALDI S.P.A.	no	50.332	46.217	8,9	617	563	1,2	1,2	59,5	60,3	12,1	12,3	-1,1	-1,0
126	124	IL TULIPANO S.R.L.	no	41.827	40.642	2,9	2.877	2.614	6,9	6,2	65,2	68,5	3,9	6,5	3,1	2,4
133	112	VANELLO EUGENIO & FIGLI S.P.A.	no	38.730	45.226	-14,4	814	219	2,1	0,5	66,5	66,1	21,2	82,7	0,8	-0,6
148	165	VECAR S.R.L.	no	34.672	30.682	13,0	5.265	4.715	14,6	14,7	62,3	61,1	3,4	4,8	6,6	7,1
156	154	DIGAS S.R.L.	no	32.785	32.848	-0,2	3.605	3.305	10,9	10,0	47,4	48,2	0,4	0,6	9,4	8,3
181	210	AGRI RAVAGNOLO S.R.L.	no	28.590	24.867	15,0	1.522	1.114	5,3	4,5	75,4	78,1	6,8	10,0	4,7	3,8
184	198	SAN MARCO GAS LOGISTICA E SERVIZI S.R.L.	no	28.075	26.037	7,8	1.036	-63	3,7	-0,2	50,7	70,9	4,0	-37,1	0,0	-2,1

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società



Entra in un gruppo bancario tra i più solidi al mondo: 52 milioni di clienti in oltre 50 paesi

Non è solo una questione di numeri, Crédit Agricole ha fatto della creazione di valore per le famiglie e le imprese la sua vocazione. È scritto nei nostri risultati e nel nostro modo di fare banca ogni giorno. Scegli di allargare il tuo orizzonte sui mercati globali, entra in Crédit Agricole.



CRÉDIT AGRICOLE
Una grande banca, tutta per te.

www.credit-agricole.it

ipercoop



Media World

OVS



PIAZZA ITALIA

pittarello.com
PITTARELLO



okaidi



KIKO
MAKE UP MILANO



oltre
COME MI VOGLIO

Dolby

Bata



SONNY BONO
BORN TRENDY

trilab
parrucchieri

Jean Louis David

EDICOLANDIA

Stroili Oro

SWAROVSKI

equi

BLUESPRIT
gioiellerie



DeN
jeans culture

NeroGiardini

AREAS1

goldenpoint

Timberland

yogurt

SEPHORA
AVANCER EN BEAUTE

Bottega Verde
NATURA ITALIANA

Il punto di cura

GIFT CARD TORRI D'EUROPA

IL REGALO PERFETTO PER TUTTE LE OCCASIONI!

RICHIEDILA ALL'INFO POINT, LA POTRAI UTILIZZARE IN TUTTI I PUNTI VENDITA DELLE TORRI D'EUROPA

KASANOVA
L'AMANTE DELLA CASA

FRANCO GIOIELLI

NUNALIE

GameStop
power to the players

mötivi

VICTORY

GIUNTI al Punto

BIALETTI

pimkie



L'ISOLA VERDE
SARDEGNESE

KISENÉ

OPTISSIMO

magazzini
Ottici

limoni
profumerie



MAM
SALAGIOCHI 3M
kids' entertainment

fruit kiosk

Le buonevoglie

iCREAM.it

LACAVEJA
PIADINERIE

Pizza New



Ristorante Giapponese
MISHI-MISHI



AM BAR

TIM



vodafone

WIND

EQUIVALENZA

LEGEA

www.facebook.com/torrideuropa

WiFi GRATUITA AL 3° LIVELLO



Inquadra il Qr Code con il tuo smartphone e scopri le Torri d'Europa

Orari di apertura Ipermercato e Galleria commerciale:
da Lunedì a Sabato dalle 9.00 alle 20.30 - Domenica dalle 10.00 alle 20.30
Trieste, via Svevo e via D'Alviano - infoline 040 637448
www.torrideuropa.com

TORRI d'EUROPA
shopping spettacolo emozioni

	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS		Come interpretare i dati
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Top 25%	28.696	17,1	2.731	2.532	10,8	9,6	7,0	6,3	Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 17.164 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del 6,7% rispetto all'anno precedente
Mediana	17.164	6,7	1.237	1.124	6,7	6,3	3,8	3,3	
Imprese	453								

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro.

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

Nonostante la robotica Friul Intagli continua ad assumere dipendenti

di GIULIA SACCHI

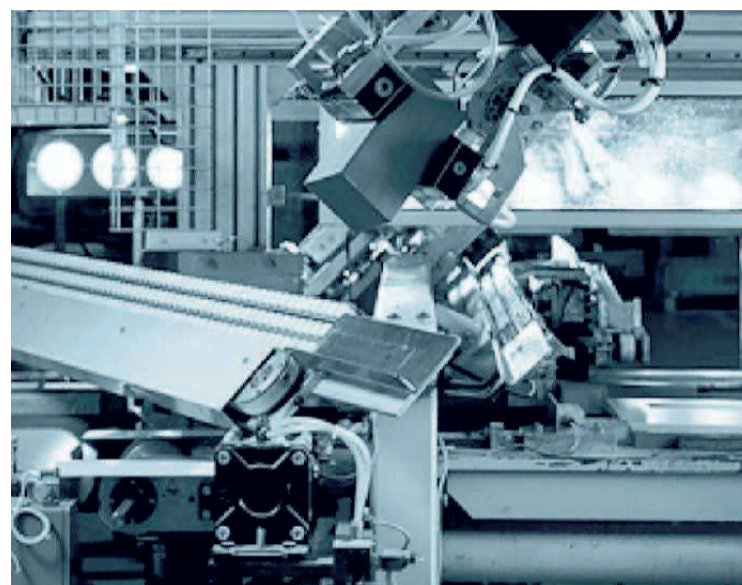
Fatturato in crescita dell'8 per cento alla Friul Intagli di Villanova di Prata, colosso nel settore del mobile che impiega 1.900 dipendenti e che punta nel 2018 ad aumentare l'organico di altre cento unità. I vertici aziendali hanno fatto sapere che il fatturato 2017 si è chiuso con ricavi delle vendite per 502 milioni di euro. Vendite realizzate principalmente all'estero: le relazioni commerciali di Friul Intagli si sviluppano in particolare con clienti europei e nordamericani. L'impresa continua a investire su miglioramento di efficienza dei processi, logistica e flussi produttivi, mediante l'inserimento di nuove tecnologie, in un'ottica che non guarda soltanto al prodotto, ma anche a sicurezza, ambiente e qualità delle risorse umane.

«La nostra strategia è investire in

innovazione e tecnologie per mantenere elevato il nostro livello di competitività industriale, proseguendo in particolare nella fase di digitalizzazione della produzione, che ha contraddistinto gli investimenti più recenti, e adeguando al contempo il nostro contesto organizzativo - ha spiegato Inaco Maccan, fondatore e presidente di Friul Intagli -. Stiamo proseguendo con investimenti in nuove tecnologie, con particolare riguardo a macchinari a elevata automazione, per una migliore flessibilità produttiva e personalizzazione del prodotto, ma anche per un migliore e intelligente utilizzo delle risorse energetiche, in sintonia con il nuovo modello di Industria 4.0, che abbiamo voluto cogliere e interpretare al meglio».

Un'azienda che cresce ha anche bisogno di risorse qualificate e in grado di misurarsi in uno scenario internazionale. Negli anni Friul Intagli ha potenziato l'organico in maniera notevole: a inizio 2017 i dipendenti erano 1.600, oggi sono 1.900 ed entro l'anno si punta ad arrivare a quota 2.000. «Per fare fronte agli attuali impegni e ai nuovi investimenti, abbiamo la necessità di poter contare su nuove professionalità, con basi tecniche e una buona cultura generale, in grado di gestire processi sempre più complessi - ha spiegato Maccan -. Nei prossimi mesi, sono quindi previsti circa cento nuovi inserimenti, soprattutto in ambito tecnico-produttivo. Assumeremo periti elettronici, elettrotecnici, meccanici e meccatronici. Prevediamo che l'organico, nel corso del 2018, si vada a rafforzare raggiungendo le 2.000 unità». In relazione agli importanti investimenti che l'azienda sta realizzando, le attese per il futuro sono di ulteriore crescita in termini di fatturato e personale. «Per continuare a rimanere

protagonisti nell'ambito di un mercato internazionale in continua evoluzione e sempre più esigente, è nostro dovere metterci continuamente in discussione e tenere lo sguardo rivolto al futuro, con l'obiettivo di migliorare sempre - ha concluso Maccan -. Per raggiungere questo obiettivo sono necessari importanti investimenti, e non soltanto in tecnologia: il vero motore che contribuisce a trainare la nostra crescita sono le persone. È a queste che rivolgiamo la nostra attenzione in un processo di continua evoluzione, per accompagnare lo sviluppo».



Friul Intagli ha effettuato un grosso investimento nell'automazione dei processi

Friul Intagli, insomma, è una realtà che funziona, in costante espansione e pure storica, dal momento che quest'anno taglierà il traguardo del mezzo secolo. La svolta negli anni Novanta: le dimensioni, il know how e l'originalità delle proposte hanno portato a valicare i confini nazionali e ad arrivare in Europa. Si sono iniziate le esportazioni e le collaborazioni con grandi player internazionali. Allora i dipendenti erano quasi 400. Un'evoluzione rapida, ma nella quale sono rimaste immutate la solidità del family business e l'identità del made in Italy.

RANK		Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENDITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
2016	2015			2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
9	9	FRIUL INTAGLI INDUSTRIES S.P.A.	no	465.395	463.738	0,4	64.467	53.444	13,8	11,5	63,7	74,2	0,9	2,1	10,6	7,8
20	20	FANTONI S.P.A.	no	234.765	229.756	2,2	28.763	23.217	11,8	9,5	53,1	50,4	4,0	8,7	3,5	2,3
41	35	ILCAM S.P.A.	no	127.861	143.271	-10,8	6.993	12.573	5,4	8,7	67,3	68,1	10,8	6,9	3,2	6,3
49	47	CALLIGARIS S.P.A.	si	107.377	105.706	1,6	15.728	14.244	14,6	13,4	46,1	48,4	13,1	20,2	7,2	5,9
57	48	BIPAN S.P.A.	no	100.040	105.053	-4,8	22.162	9.762	20,9	9,2	65,5	66,9	0,8	2,9	14,3	3,9
88	92	KRONOSPAN ITALIA S.R.L.	si	61.615	57.637	6,9	3.448	2.833	5,3	4,9	72,8	74,4	23,8	19,5	2,2	2,2
92	98	SACA INDUSTRIE S.P.A.	no	59.405	54.870	8,3	6.008	5.634	9,9	10,1	69,1	74,0	3,3	3,6	6,7	7,0
101	105	MOBILIFICIO SAN GIACOMO S.P.A.	no	55.159	50.340	9,6	4.428	3.766	8,0	7,5	57,3	60,3	4,4	6,0	5,9	4,3
119	144	L.I.C.AR. INTERNATIONAL S.P.A.	no	42.773	35.259	21,3	2.586	2.170	6,0	6,1	68,7	81,9	4,6	9,6	4,4	3,9
130	130	ARRITAL S.P.A.	no	41.193	38.673	6,5	2.468	1.805	5,9	4,6	78,8	78,7	19,0	24,1	1,6	0,2
140	157	VALCUCINE S.P.A.	no	36.247	32.100	12,9	1.309	652	3,5	2,0	66,4	65,6	19,4	43,2	1,0	-2,0
179	190	MODULNOVA S.R.L.	no	28.891	27.056	6,8	1.056	1.073	3,6	3,9	76,3	76,6	6,4	6,7	2,6	2,7
183	170	SANTAROSSA COMPONENTS S.R.L.	no	28.151	30.147	-6,6	820	1.170	2,8	3,9	89,6	90,7	35,9	48,3	1,8	3,0
190	187	AR-DUE S.P.A.	no	26.898	27.507	-2,2	2.455	1.825	9,0	6,5	65,4	79,4	2,5	5,0	6,2	3,2
198	224	MOROSO S.P.A.	no	26.367	23.764	11,0	383	-491	1,4	-2,0	32,1	28,2	13,6	-9,5	-1,2	-12,1

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società



VICHY
IDEAL BODY BALSAMO CORPO

DA € 24,99 A
€ 16,99



quiconviene.com

Farmacia all'Angelo d'Oro
PIAZZA GOLDONI Trieste

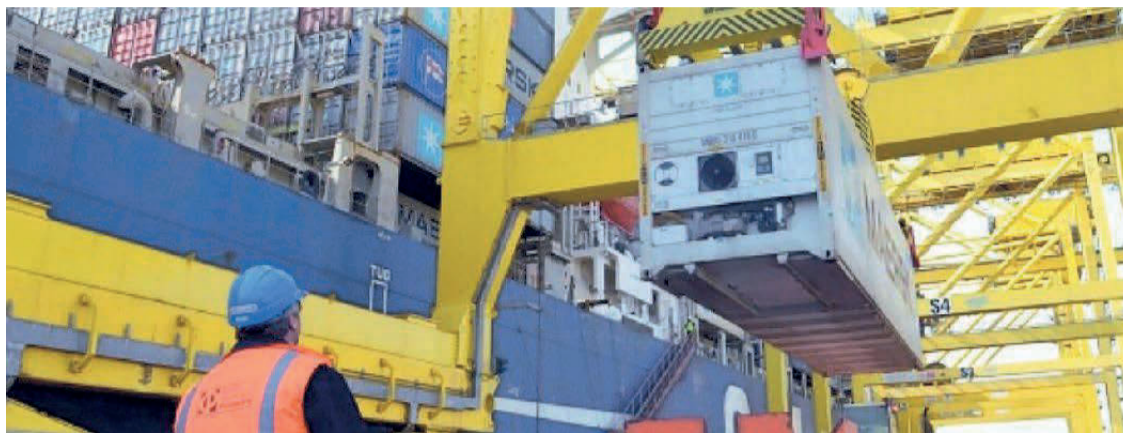
La trasformazione **intermodale** dello scalo triestino sempre più porta d'accesso privilegiata per gli scambi commerciali fra **Europa** e Asia

di SILVIO MARANZANA

Cardine del sistema europeo di trasporto intermodale, principale terminal energetico del Mediterraneo, primo scalo ferroviario italiano e in testa alla classifica anche per volumi complessivi di merci trasportate, gate privilegiato d'interscambio tra Europa e Turchia: il porto di Trieste si affaccia al 2018 non soltanto confermando tutti questi primati, ma rilanciando, grazie al rafforzato impegno del colosso Msc, anche nel settore dei container dove centra il suo primato storico e soprattutto preparandosi all'incasso di due scommesse che potrebbero farlo decollare definitivamente: la nuova Piattaforma logistica che è la più grande opera marittima in fase di realizzazione attualmente in Italia e la nuova Via della seta che dovrebbe sancire l'arrivo di investitori cinesi, e non solo, anche nel settore prettamente industriale. Quest'ultima caratteristica, come evidenzia lo stesso presidente dell'Autorità di sistema portuale dell'Adriatico orientale Zeno D'Agostino nell'intervista pubblicata nella pagina a fianco, sta per fare dello scalo triestino quasi un unicum su scala mondiale. Il settore ferrovia-

La sfida cinese del porto: Trieste sulla Via della Seta

La crescita degli scambi via ferrovia e la nuova piattaforma logistica sono alla base di uno sviluppo tumultuoso al centro delle nuove correnti di traffico nel Mediterraneo



Operazioni di scarico dei container nel porto di Trieste

rio, dopo che tutte le manovre interne al porto sono state affidate alla società Adriafer di cui l'Autorità portuale dell'Adriatico orientale è socio unico, sta conoscendo da un paio d'anni una crescita tumultuosa. Nel corso del 2017 i treni movimentati sono stati complessivamente 9.142 il che situa Trieste in vetta alla piramide nazionale a forte distanza da La Spezia che fino a non molto tempo fa era il porto leader in questo settore. Le migliaia di convogli da e per Trieste diretti a venti principali destinazioni diverse disegnano un

fitto reticolo sulla carta geografica dell'Europa, in particolare quella centrale e orientale collegando Germania, Lussemburgo, Austria, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia. Tanto che il Comitato di gestione della Torre del Lloyd, pur mantenendo in attività Adriafer, ha deciso di creare all'interno della stessa Authority una specifica Direzione ferroviaria con il compito di gestione e manutenzione della rete ferroviaria portuale.

Questa imponente forza di penetrazione all'interno dell'Europa fa

di Trieste un hub strategico sulla Via della seta a patto che il Governo italiano continui a sostenere l'opzione triestina. E il primo obiettivo cinese potrebbe essere la Piattaforma logistica compresa tra lo Scalo Legnami e la banchina della Ferreria di Servola dove si potranno movimentare sia merci varie che container, aprire nuove linee di traghetti ro-ro per l'Albania e per l'Iran. Per giugno 2019 è previsto l'arrivo della prima nave e il fatto che l'impresa Mantovani esclusa dall'appalto si sia vista dare ragione dalla Cassazione che

ha rinviato al Consiglio di Stato la decisione sul ricorso non ha fermato i lavori che sono in capo alla Icop costruzioni in cordata con Parisi, Interporto di Bologna e Cosmo Ambiente. Ma anche il comparto che negli ultimi due anni aveva segnato il passo e cioè quello dei container sta vivendo una nuova stagione felice, sebbene le performance anche della vicinissima slovena Capodistria siano ancora oggi a distanza abissale. Nel 2017 infatti al Molo Settimo gestito dalla To Delta di Pierluigi Maneschi, ma che è al 50% è proprietà della Msc di Gianluigi Aponte sono stati movimentati 546.660 teu, record assoluto del terminal triestino dove il mezzo milione di teu sembrava un muro psicologico oltre che fisico da abbattere. Se si considerano i container sbarcati anche ai Moli Quinto e Sesto, terminal dell'autostrada del mare Trieste-Turchia, la prima del Mediterraneo per quanto riguarda i traghetti ro-ro, si arriva a quota 600mila. Ma sono soprattutto i semirimorchi, anch'essi in crescita, a venir movimentati in questi due terminal ora a maggioranza turca dove le storiche famiglie triestine Parisi e Samer hanno mantenuto quote di minoranza.

CRIPRODUZIONE RISERVATA

BCC Staranzano e Villesse
COMUNI IDEALI

**CON TE
IN OGNI
STAGIONE
DELLA
TUA VITA**

BANCASTARANZANO.IT



Amollusk

Il presidente dell'**Autorità** di sistema portuale dell'**Adriatico** orientale spiega la nuova espansione dello scalo grazie anche allo status di **zona franca**

di SILVIO MARANZANA

Coniugare logistica e manifattura ed essere un volano non solo per i traffici, ma anche per l'industria di un'area vasta. È l'obiettivo che dopo aver tagliato una serie non indifferente di record (treni, traghetti ro-ro, petrolio e con i container in forte ripresa) si pone ora il porto di Trieste che prende come modello, secondo le parole dello stesso presidente dell'Autorità di sistema portuale dell'Adriatico orientale Zeno D'Agostino, nientedimeno che il porto di New-York dove l'Authority ha giurisdizione su un'area di 3.100 chilometri quadrati con più di 1.600 chilometri di linea costiera.

Presidente D'Agostino, come sarà possibile coniugare a Trieste logistica e industria?

Sarà possibile perché a Trieste ci sono i Punti franchi dove è possibile svolgere con una serie di facilitazioni anche la trasformazione di merci, perché sta nascendo il nuovo Consorzio che sostituirà il vecchio Ente zona industriale, e perché c'è un sistema portuale che non comprende soltanto lo scalo marittimo e gli in-

«Così rilanciamo anche l'industria»

D'Agostino: «Il modello è l'Autorità di New York»

terporti, ma anche le aree industrializzabili e che è totalmente coordinato da un unico soggetto (l'Autorità di sistema portuale dell'Adriatico orientale, ndr.) il che costituisce non solo una caratteristica estremamente interessante, ma forse anche unica nel mondo intero.

Non esistono altri esempi virtuosi di questo tipo già rodati a sua conoscenza?

Soggetti che gestiscono e governano un sistema territoriale che mette insieme portualità, logistica, industria e Zone franche secondo me, almeno in Europa sono ben difficili da trovare. Mi viene in mente la Porth authority di New York come esempio di una concentrazione di poteri e di governo così accentuata.

Ma il nuovo Consorzio di sviluppo economico dell'area giuliana che sarà da lei presieduto e in cui l'Authority ha il 52% delle quote, mentre il 48 spetta ai Comuni di Trieste, Muggia e San Dorligo della Valle non è ancora operativo?

Abbiamo già tenuto un primo consiglio di amministrazione nei giorni scorsi, teniamo sotto controllo il lavoro del liquidatore dell'Ezit e ci auguriamo che completi l'opera-



Zeno D'Agostino

zione in tempi rapidi. Il Consorzio non è ancora attivo come società, ma abbiamo messo già messo in piedi le prime attività di ricognizione della situazione immobiliare.

Possiamo considerare esempio concreto di integrazione delle aree

logistiche il fatto che l'Interporto di Ferneti ha acquistato capannone dismessi dalla Wartsila?

Esatto, ed è importante che l'Authority abbia accresciuto la quota di partecipazione dell'Interporto prendendone il controllo.

Su quell'area c'è interesse per svolgere attività logistiche da parte del colosso Msc in joint venture, come già accade sul Molo Settimo, con la To Delta di Pierluigi Maneschi?

Confermo, ma non solo, diciamo che ci sono anche loro, ma noi oggi abbiamo una bella lista di soggetti interessati a fare attività di logistica e non solo in Punto franco, ma più in generale in tutta l'area triestina o meglio quella controllata dall'Authority di Trieste.

Per esempio anche sul Canale navigabile della Zona industriale?

Anche lì ci sono forti ipotesi di insediamento. C'è ad esempio la Java Biocolloid (società indonesiana leader nella produzione del polisaccaride agar-agar ottenuto da alcuni tipi di alghe rosse e utilizzato nell'industria alimentare e farmaceutica, ndr.) che vedremo quest'anno come svilupperà le proprie attività,

L'esplosione dei **traffici** sta coinvolgendo anche le **piattaforme** logistiche in uno schema di sviluppo **virtuoso** su scala regionale

ma ce ne sono anche altre che si stanno dando da fare anche grazie all'integrazione e alle ulteriori sinergie che abbiamo attivato con Area science park e con tutto il mondo dell'innovazione. Proprio in questi giorni sono in arrivo tecnici ed esperti cinesi per progettare sul Canale navigabile un centro per la lavorazione e distribuzione del sale rosa dell'Himalaya.

Comincia ad andare forte anche l'Interporto di Cervignano che ha passato varie crisi?

Mi segnalano che non hanno più spazi per lavorare perché questa esplosione dei traffici che parte da Trieste sta coinvolgendo tutte le piattaforme logistiche regionali. Anche Cervignano grazie a un traffico di automobili Renault oggi è saturo: un circolo virtuoso sta coinvolgendo tutto il territorio regionale.

Il porto di Monfalcone quando entrerà finalmente sotto l'Authority di Trieste?

Aspettiamo il decreto, ritengo che vi siano solo le ultime questioni burocratiche da superare e che il processo possa concludersi prima delle dimissioni del governo.

CRIPRODUZIONE RISERVATA



**DIVERSIFICAZIONE
DEL RISCHIO
E
DEL PORTAFOGLIO**



COLLEZIONE



**P B
N O**

Per acquisto, vendita o consulenza contattare: Mathias Paoletti

Numismatica Bernardi dal 1963

Offre la possibilità di acquistare con semplicità oro sotto forma di monete, bullion e lingotti a seconda delle esigenze del cliente.

www.pbnummi.com - Via Roma 3 - Trieste

pbnummi@gmail.com - 040 639086

BE HAPPY

BE FREE

BE COOL

BE YOURSELF

BE FERRI

 *Gruppo Ferris*



FERRI AUTO S.P.A. STRADA DELLE SALINE, 7 MUGGIA (TS) T. 333 9305911 - #FERRIAUTO - WWW.FERRIAUTO.IT



	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS		Come interpretare i dati Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 17.897 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del 7,8% rispetto all'anno precedente
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Top 25%	30.492	38,8	2.736	2.463	11,2	11,3	7,3	7,7	
Mediana	17.897	7,8	1.110	982	5,8	6,1	3,4	3,6	
Imprese	1.263								

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro. L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

Tra i cantieri il nuovo **stadio** della Dynamo di Mosca e un'autostrada in Algeria. «Siamo stati bravi con **Autovie** a riuscire ad avviare i lavori della **terza corsia** nonostante le incertezze sui finanziamenti e sulla **concessione**»

di ANNA BUTTAZZONI

Una struttura a rombi e un edificio che richiama l'uovo di Fabergé. Capienza? Fino a 33 mila spettatori. Ma per hockey, basket, volley e spettacoli, l'impianto diventa arena, da 14 mila persone. Sarà pronto per i mondiali di giugno il nuovo stadio della Dynamo a Mosca. Opera da 1,7 miliardi, firmata Rizzani de Eccher. Portare il made in Friuli nel mondo per il colosso di Carnaccio è un'abitudine. Perché il 92 per cento dei ricavi nel 2017 vengono dall'estero. Il Gruppo conta di chiudere il bilancio 2017 tagliando il traguardo di un miliardo e 80 milioni di fatturato - in crescita rispetto ai 918 del 2016 -. Dunque la quota estero vale oltre 993 milioni. Ma il cuore dell'impresa è friulano e all'Italia guarda il presidente del Gruppo, Marco de Eccher. Un'Italia oggi «piantata, che ha bisogno di aprire cantieri per le infrastrutture», dice.

Davanti a de Eccher scorrono le immagini delle ultime mega opere. «Impressionante» esclama, descrivendo lo stadio di Mosca. «Impressionante» ritorna quando il numero uno del Gruppo parla dell'altra commessa simbolo di un 2017 col segno più, l'autostrada in Algeria, dalla costa a sud, impegno da 110 chilometri tra viadotti e gallerie. «In Russia stiamo lavorando con discreta gratificazione, lo stadio sarà finito in aprile e con soddisfazione del committente. Cominciamo a vedere un

De Eccher: Italia ferma meglio andare all'estero

Nel 2017 un miliardo di ricavi, gran parte realizzati fuori dal Belpaese



Il rendering della Gazprom City commessa Rizzani de Eccher da 550 milioni di dollari



Sopra il Dynamo Stadio di Mosca, un altro dei lavori in corso di realizzazione che sta eseguendo l'impresa fortemente impegnata a livello internazionale; a destra Marco de Eccher



po' di luce in fondo al tunnel e certo una grande spinta viene dalle infrastrutture. L'Algeria - afferma de Eccher - è un altro mercato di riferimento, che sta soffrendo un po' ma ha programmi di sviluppo importanti. In termini di volumi complessivi siamo cresciuti molto e stiamo crescendo ancora un po'. Dedicaremo l'anno a consolidare gli obiettivi». Lo sviluppo però non passa dall'Italia. «Perché il mercato Italia

non esiste, si vede la ripresa nel settore immobiliare, ma il programma di investimenti per le infrastrutture è stagnante. L'Italia purtroppo è ancora piantata, tutti parlano di infrastrutture ma i cantieri non aprono», aggiunge de Eccher. E poi c'è la burocrazia. Lacci che diventano cappi. Come quelli che hanno frenato l'avvio della terza corsia in A4, appalto de Eccher e Pizzarotti. Un cantiere aperto sette anni dopo l'aggiudica-

zione della gara. «È stato un successo avviare l'opera», sorride il de Eccher. «Siamo stati bravi noi e Autovie Venete, con il presidente Maurizio Castagna, ad aprire il cantiere, superando incertezze come i finanziamenti e la concessione a gestire l'autostrada in scadenza. Posso confermare che la tratta Portogruaro-Gonars sarà ultimata in anticipo». Sburocratizzare è insomma parola di moda, ma mancano i fatti. «Un miglioramento del sistema Italia all'estero c'è stato, ad esempio nelle strutture diplomatiche, e non è poco sapere che il sistema è più efficiente, perché dieci anni fa era esigenza di quattro o cinque aziende, oggi di molte, anche piccole. Nel

mercato interno, invece, c'è molto margine di miglioramento». Un altro equilibrio ancora da trovare si chiama recupero edilizio, patrimonio imponente in Italia. «Ma l'approccio non può essere strettamente conservativo - spiega de Eccher -, perché porre solamente vincoli blocca i recuperi».

Resta la prossima sfida, il progetto all'orizzonte. Sarà a Minsk, Bielorussia, per costruire la Gazprom City. Una cittadella con una torre da 200 metri per 35 piani di uffici, hotel da 210 camere, centri medico, sportivo e commerciale. Valore dell'opera 550 milioni di dollari. «Impressionante». C'è da scommetterci.

GRIPRODUZIONE RISERVATA

RANK		Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENDITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
2016	2015			2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
15	17	RIZZANI DE ECCHER S.P.A.	no	347.229	270.981	28,1	25.903	18.594	7,2	6,4	88,3	87,2	17,7	24,1	4,6	3,9
17	25	CODEST INTERNATIONAL S.R.L.	no	301.548	183.554	64,3	29.932	6.755	9,9	3,7	78,6	85,7	1,6	6,3	9,7	3,4
66	119	CODEST ENGINEERING S.R.L.	no	85.810	42.466	102,1	457	5.710	0,5	13,4	92,2	93,0	107,0	0,0	0,5	13,4
74	+500	MCZ GROUP S.P.A.	no	76.607	0		12.234	0	15,8	n.d.	36,8	0,0	0,2	n.d.	12,9	n.d.
100	88	PALAZZETTI LELIO S.P.A.	no	55.216	60.407	-8,6	2.852	2.926	5,0	4,8	68,1	69,2	17,9	22,6	1,6	1,7
155	152	TELEBIT S.R.L.	no	33.308	33.001	0,9	1.885	1.686	5,6	5,1	84,8	86,3	6,2	5,1	3,9	3,7
164	192	PRATIC - F.LLI ORIOLI - S.P.A.	no	31.368	26.906	16,6	9.119	7.130	28,3	25,9	36,5	35,6	0,5	0,7	25,4	22,8
187	180	I.CO.P. S.P.A.	no	27.329	28.329	-3,5	5.372	4.427	16,3	14,4	90,2	87,5	27,0	30,4	3,1	1,2
193	193	JACUZZI EUROPE S.P.A.	no	26.804	26.687	0,4	391	1.610	1,4	5,8	61,4	58,3	168,8	48,5	-3,0	-0,2
197	138	ICI COOP.	no	26.395	36.888	-28,4	1.373	-211	5,0	-0,6	68,6	66,7	6,5	-47,1	3,3	-1,7
205	231	TECNOLINES S.R.L.	no	25.591	23.371	9,5	1.549	1.766	6,0	7,5	80,5	80,2	32,1	28,3	2,8	3,2
278	274	W&P CEMENTI S.P.A.	no	20.376	20.781	-2,0	1.193	112	5,6	0,5	32,2	33,4	11,2	124,9	-1,9	-8,5
280	287	ADRIA PLM S.P.A.	no	20.327	19.531	4,1	886	997	4,3	5,0	72,4	72,1	7,5	7,4	1,4	1,5
304	+500	IMPRESA POLESE - S.P.A.	no	18.948	6.198	205,7	666	747	3,4	11,2	88,6	88,5	52,9	57,2	2,5	8,7
316	372	PRE SYSTEM S.P.A.	no	18.544	15.249	21,6	2.158	1.843	11,3	12,0	69,5	64,1	0,2	0,3	9,3	10,2

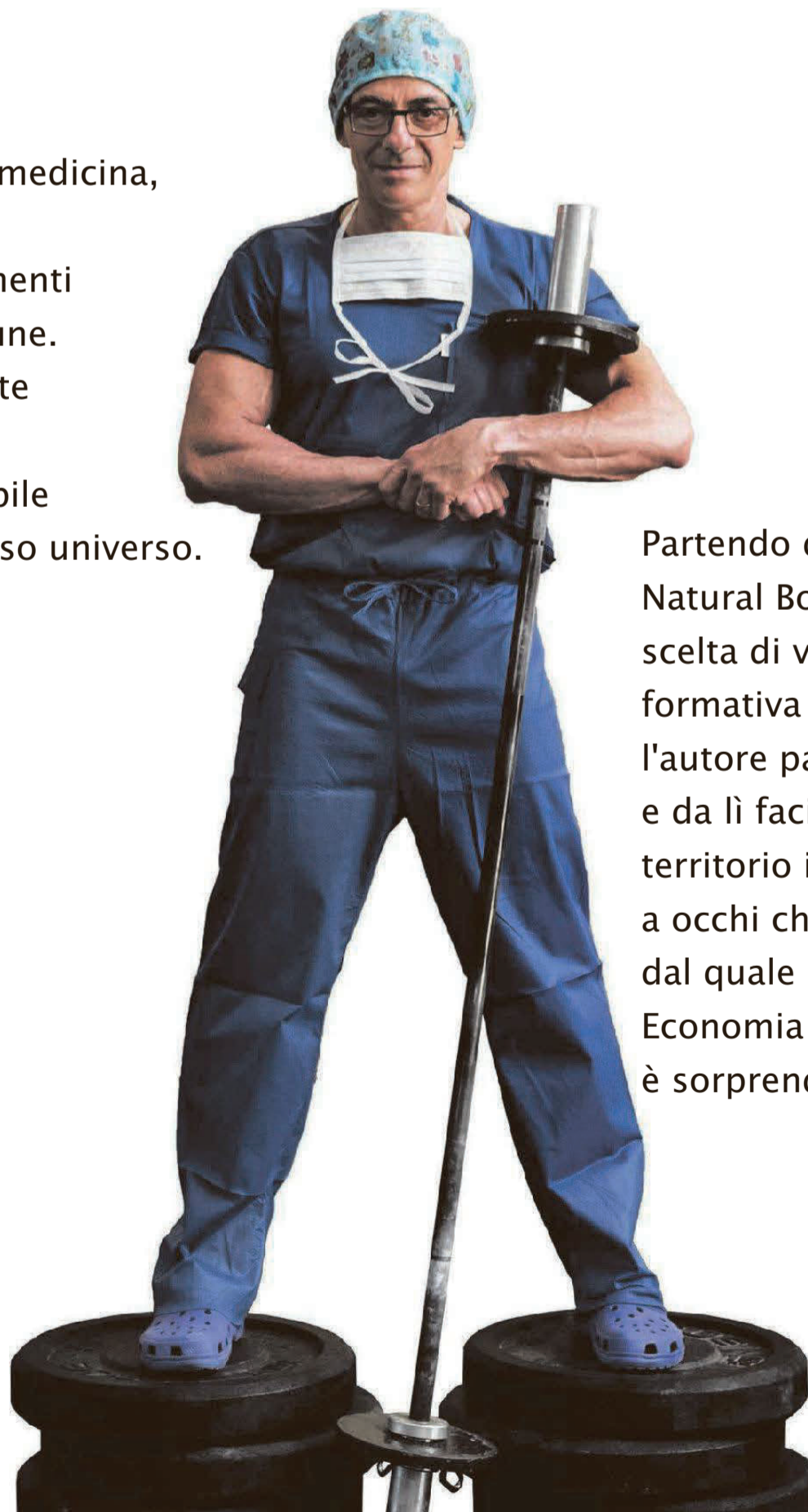
L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società

Le regole Universali

ANDREA MAGGI

Cosa hanno in comune Body building, salute, medicina, economia e politica?
Sono tutte soggette a: "Le Regole Universali"

Body building, salute, medicina,
economia e politica
hanno parecchi argomenti
e meccanismi in comune.
Pianeti apparentemente
distanti anni luce,
queste sfere dello scibile
fanno parte dello stesso universo.



Partendo dal
Natural Body Building,
scelta di vita ed esperienza
formativa personale,
l'autore passa alla Salute
e da lì facilmente, alla Medicina,
territorio in cui si muove
a occhi chiusi e a partire
dal quale il passo verso Sanità,
Economia e Politica
è sorprendentemente breve

Il libro è reperibile
nei principali bookstore
in formato cartaceo ed ebook
prossimamente nelle librerie


STREETLIB

	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS		Come interpretare i dati
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Top 25%	41.122	14,8	4.395	4.106	13,5	12,9	10,1	9,4	Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 20.799 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del 4,3% rispetto all'anno precedente
Mediana	20.799	4,3	1.954	1.817	8,5	8,1	5,3	5,1	
Imprese	1.951								

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro. L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

Benedetti: va preservata la proprietà delle imprese

«Con le leve fuori regione è più facile subire le delocalizzazioni»

di ELENA DEL GIUDICE

L'acciaio va. La domanda continua ad avere un trend positivo e questo fa bene alla siderurgia e alle aziende la cui mission è la produzione. Indirettamente giova anche a chi, come Danieli officine meccaniche spa, si dedica alla costruzione di impianti e macchine per l'industria dei metalli. Nel raffronto tra 2015 e 2016 il trend del colosso friulano è stato estremamente positivo, con performance di tutto rispetto. Ma la corsa, guardando al futuro prossimo, difficilmente sarà altrettanto dinamica. «New normal» definisce il periodo Gianpiero Benedetti, presidente del Gruppo Danieli, una fase nella quale l'economia si è già immersa e sulla cui durata è difficile fare previsioni. Ciò non toglie che l'ottimismo non viene meno. Il Gruppo, che chiude il proprio bilancio al 30 giugno, ha archiviato l'esercizio 2016/17 con ricavi in linea con l'anno precedente a 2,49 miliardi di euro; per il 2018 le previsioni si attestano sui 2,45-2,55 miliardi di euro, con la quota maggiore proveniente dalla produzione di impianti. Sostanzialmente stabile l'occupazione, che conta 6 mila addetti tra diretti e indotto solo in Fvg.

«Diciamo che a fronte di anni particolarmente difficili, il 2017 è andato bene e abbiamo prospettive positive per il 2018. Dopodiché - spiega l'ingegner Benedetti - i risultati dipendono dalle aziende, dal sistema Paese, dal trend di altri Paesi. Guardiamo con interesse agli Usa, la Cina invece è in fase di ripensamenti. Molto influirà il prezzo del petrolio, se resterà o meno, sui livelli di oggi. Per quel che riguarda l'acciaio, l'andamento direi che è buono, determinato sia dai consumi che dalla politica di Trump sui dazi doganali,



Gianpiero Benedetti

una scelta apertamente criticata ma anche imitata, timidamente, persino dall'Europa».

In generale l'economia europea e internazionale è di segno positivo. Mentre l'Italia? «Del nostro Paese ciò che preoccupa è il fatto che sempre più spesso grandi e medie aziende vengono vendute a company straniere. Ora - considera Benedetti - se chi viene in Italia a fare shopping lo fa con l'obiettivo di crescere e mantenere la produzione in loco, l'operazione è innegabilmente positiva. Se invece l'interesse è limitato al mercato italiano o alla tecnologia, nel tempo assisteremo ad una riduzione della struttura aziendale e a spostamenti in aree dove i costi sono minori. Un fenomeno, quello dello shopping di imprese da parte di gruppi non europei, a cui il presidente francese Macron sta tentando di porre degli argini».

Il patrimonio imprenditoriale italiano andrebbe invece, secondo Benedetti, difeso. «Se la proprietà non è del territorio, diventa facile decidere dove investire esclusivamente sulla base della convenienza. Dopo-



Previsioni positive per il 2018 da parte del Gruppo Danieli

diché - prosegue l'ingegnere - ci si dovrebbe chiedere perché non si investe in Italia per rimanere in Italia». E la risposta non può che essere nella presa d'atto che «questo Paese non è friendly (amichevole) per chi vuole intraprendere». E quindi termini come burocrazia, tassazione, giustizia, logistica, scuola sono altrettante ragioni per cui meglio è investire altrove.

Temi che sfuggono alla campagna elettorale dove ci si confronta sugli slogan anziché sui contenuti. «Sentiamo dire: il lavoro prima di tutto. Nessuno spiega però in che modo si crea lavoro e lavoro ad alto valore aggiunto. Le tasse sono dovose, ma è possibile continuare a pagare se il sistema pubblico non è efficiente?». A volte le risposte non sono lontane. Invita Benedetti a lan-

Il Gruppo **Danieli** registra una schiarita sul fronte del mercato dell'**acciaio** grazie anche alla politica sui dazi doganali da parte di Trump. Per il presidente della società non basta che i politici parlino di **lavoro**, occorre che lo **Stato** sia più efficiente

ciare uno sguardo in Austria «dove il costo del lavoro è in linea con il nostro, ma la busta paga dei dipendenti è più pesante perché minore è la tassazione». Anche per le aziende. «In Italia iniziamo a patire le conseguenze della mancanza di fiducia» causata anche dalla prova dei fatti. «Hai un'idea, inizi a fare le carte e arrivato a metà del percorso lasci perdere perché gli ostacoli sono tali e tanti da scoraggiare il più temerario», aggiunge Benedetti. Ciò che servirebbe è il contrario di ciò che è: «Norme certe, cultura e controllo. Solo in questo modo il sistema migliora». Il futuro? «È una sfida che chiama in gioco la capacità di essere efficienti, preparati, organizzati. È una sfida che il nostro Paese, per primo, dovrebbe attrezzarsi per vincere. Noi siamo fiduciosi che il Paese riuscirà a fare le scelte necessarie per progredire. Ci sono segnali positivi in tal senso che, se consolidati, fanno sperare. Tanto che - conclude Benedetti - investimenti molto rilevanti che utilizzano anche il 4.0 stiamo considerando di farli in regione in quanto convinti che sfide e innovazione creano vitalità, motivazione, realizzazione e sprigionano le energie e i talenti migliori che ognuno ha. Siamo fiduciosi che a fronte di questi obiettivi, che concretizzeranno sforzi e ambizione innovativa del team Danieli avremo la massima collaborazione per realizzarli».

RANK	2016	2015	Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENTITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
					2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
2	4		DANIELI & C. S.P.A.	si	1.835.776	1.030.355	78,2	27.325	33.237	1,5	3,1	72,7	70,0	19,5	16,1	0,2	1,1
16	15		ELECTROLUX PROFESSIONAL S.P.A.	no	321.167	317.410	1,2	36.301	36.572	10,6	10,8	80,7	80,2	0,8	1,2	8,8	8,9
18	16		WARTSILA ITALIA S.P.A.	si	264.144	307.152	-14,0	21.765	33.247	7,9	10,3	50,6	56,1	3,3	0,8	2,5	3,7
25	19		SAVIO MACCHINE TESSILI S.P.A.	no	209.666	238.530	-12,1	22.766	31.954	10,7	13,2	57,5	67,1	28,6	37,6	2,5	4,4
30	38		MODINE CIS ITALY S.R.L.	si	163.298	128.595	27,0	25.649	11.451	14,9	8,9	18,3	91,5	46,8	138,8	12,7	6,7
32	57		SMS GROUP S.P.A.	no	151.772	93.259	62,7	21.738	10.534	12,3	10,6	83,8	88,1	0,7	1,8	9,5	9,1
33	33		DANIELI AUTOMATION S.P.A.	no	147.512	149.060	-1,0	36.152	41.028	23,8	25,7	53,1	58,5	0,3	0,3	23,0	25,0
63	54		GRU COMEDIL S.R.L.	no	88.403	99.966	-11,6	5.189	10.352	5,6	10,2	50,2	50,9	5,9	4,4	5,3	9,3
67	68		EMMETI SOCIETA PER AZIONI	si	83.906	80.707	4,0	8.078	7.484	9,5	9,2	78,6	79,3	41,0	59,8	5,7	3,8
73	78		CASAGRANDE S.P.A.	no	78.837	69.381	13,6	3.600	2.559	4,4	3,5	46,7	45,8	11,2	26,8	2,7	0,1
90	87		M.E.P. - MACCHINE ELETTR. PIEGATRICI - S.P.A.	no	60.403	61.098	-1,1	6.816	6.146	11,2	10,0	68,4	68,1	20,1	21,9	5,5	5,0
93	75		SIAP S.P.A.	si	58.987	75.732	-22,1	5.960	3.464	9,6	4,1	48,0	54,3	6,0	29,9	2,7	-2,8
106	91		DEAL S.R.L.	no	52.607	57.898	-9,1	6.734	9.073	12,6	15,5	62,4	75,0	0,0	0,0	12,2	14,7
114	106		G.I. INDUSTRIAL HOLDING S.P.A.	no	48.276	49.825	-3,1	3.811	3.467	7,8	7,0	77,1	76,1	17,7	26,4	6,5	5,5
128	113		BSG CALDAIE A GAS S.P.A.	no	41.339	43.776	-5,6	-140	2.582	-0,3	5,8	85,7	73,2	-149,6	7,5	-9,3	0,2

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società

	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS		Come interpretare i dati Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 29.268 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del -1,8% rispetto all'anno precedente
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015	
Top 25%	70.452	5,9	4.424	4.220	10,9	9,8	6,4	5,5	
Mediana	29.268	-1,8	2.073	1.871	6,7	6,1	2,9	2,7	
Imprese	495								

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro.
L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

Il gruppo conta 7 aziende controllate, con 17 stabilimenti produttivi e oltre mille 700 dipendenti. La capacità produttiva è di 3 milioni di tonnellate l'anno tanto da essere punto di riferimento per l'acciaio

di MAURA DELLE CASE

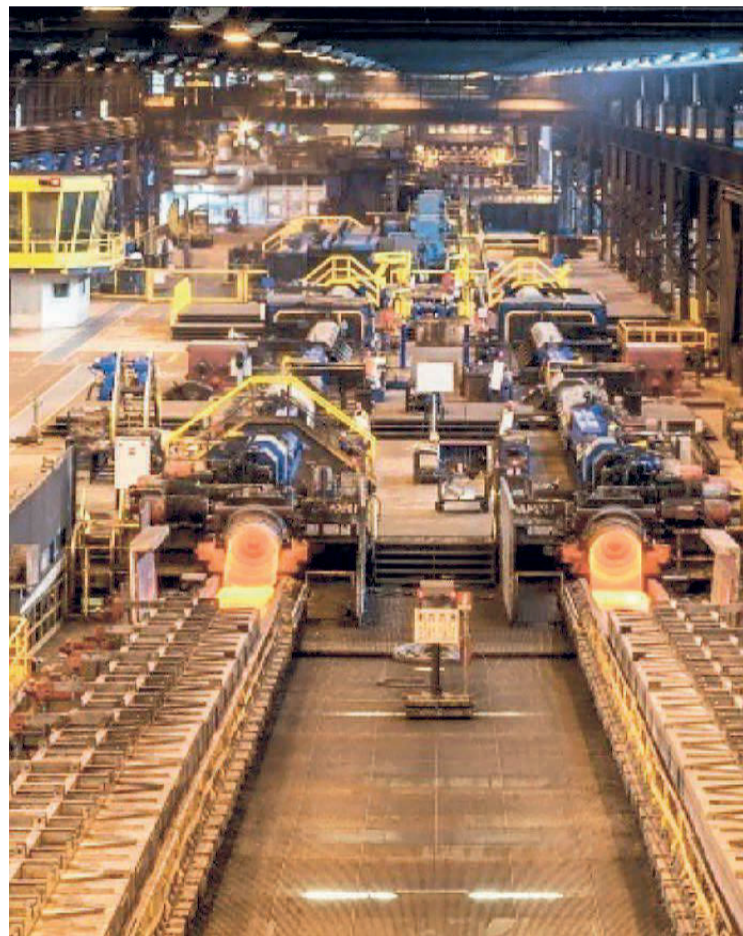
Anno di espansione, il 2017, per il gruppo Pittini. Dopo il maxi investimento che ha portato il colosso siderurgico di Osoppo ad inglobare nel 2015 lo stabilimento di Galatarossa (ex Riva Acciai) con la newco Acciaierie di Verona Spa, l'anno appena concluso ha visto proseguire l'attività di acquisizione nell'area veronese con un blitz fino a Brescia, nella capitale del tondino.

Così Pittini è andato rafforzando la sua presenza a nord del Paese. Una strategia, quella dell'ampliamento per acquisizioni, che il gruppo di Osoppo ha avviato diversi anni or sono fino ad arrivare alla struttura odierna: 7 aziende con 17 stabilimenti produttivi e oltre mille 700 dipendenti. Un universo che copre l'intero ciclo produttivo: dal rottame ferroso al prodotto finito. Con una capacità produttiva di 3 milioni di tonnellate all'anno, il gruppo è punto di riferimento internazionale nella produzione di acciai.

Nel 2016 ha visto crescere giro d'affari e risultato netto d'esercizio. Il fatturato ha superato il milione di euro (+13,6 per cento rispetto all'anno precedente), ancor meglio è andato l'Ebitda, salendo a 75 milioni di euro (+61 per cento). Il reddito netto di esercizio si è attestato intorno ai 12 milioni (1,8 l'anno precedente).

Una filiera nel Nord Italia Così Pittini si espande

Dopo lo sbarco a Verona l'acquisizione di Nuova officine ferroviarie



L'interno di uno degli stabilimenti della Pittini di Osoppo



Federico Pittini

La crescita è un passaggio necessario per contrastare la grave difficoltà che attraversano in particolare il settore siderurgico europeo e la manifattura in generale

anni grazie all'Officina Pittini che nel 2016 nelle aziende italiane del gruppo 5 mila ore di corsi aziendali, con una crescita superiore al 60 per cento rispetto al precedente anno formativo.

Tornando all'operazione Verona, «l'obiettivo del gruppo è crescere per contrastare la grave difficoltà che attraversa in particolare il settore siderurgico europeo ed il manifatturiero in generale» ha spiegato il presidente Federico Pittini commentando l'acquisizione «che - ha aggiunto - dovrà consentire l'ampliamento della gamma dei prodotti, nel settore delle vergelle di qualità, rafforzando la posizione dell'azienda nei suoi settori tradizionali».

Operazione che il ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda ha salutato con favore: «Contiene - ha detto - tutti gli elementi che il governo sta cercando di stimolare e sostenere con il piano nazionale industria 4.0».

Galatarossa è certo la maggiore delle acquisizioni messe a segno dal gruppo di Osoppo in questi ultimi anni. La maggiore, ma non l'unica. Nel 2017 appena archiviato come detto ne sono seguite altre due. Una, recente, sempre a Verona. Un'altra nel bresciano, storica capitale del tondino dove Pittini ha fatto suo un impianto di proprietà della Duferco sviluppo spa per la produzione di reti elettrosaldate, tralicci e trafilati. Quindici dipendenti in tutto. Un segnale dell'interesse di Pittini per il nord del Paese, ormai entrato a pieno titolo nel mirino del gruppo. L'altra operazione è come detto dei giorni scorsi e riguarda una realtà confinante con le Acciaierie di Verona Spa. Si tratta della Nuova Officine ferroviarie veronesi, storica azienda fondata nel 1901 che il gruppo siderurgico friulano, incassato il nullaosta del Mise, si prepara ad acquisire. Dei 110 ex dipendenti, al lavoro dovrebbero tornare una ventina. Almeno inizialmente. Nel suo futuro non dovrebbero più esserci vagoni ferroviari, ma un'attività sinergica a quella della vergella che Pittini produce nelle dirimpettaie acciaierie. È infatti rispetto a quelle che si spiega la strategicità dell'investimento: le Ofv dispongono infatti di 50 mila metri quadrati di superficie, a garanzia dello sviluppo futuro del sito industriale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RANK	2016	2015	Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENDITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
					2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
6	6		FERRIERE NORD S.P.A.	no	820.847	841.504	-2,5	57.978	40.872	7,0	4,8	64,4	67,7	7,4	13,4	2,6	1,1
7	7		ACCIAIERIE BERTOLI SAFAU S.P.A.	si	599.206	665.645	-10,0	61.924	69.877	10,1	10,2	42,4	45,5	3,3	3,4	3,4	4,6
26	--		ACCIAIERIE DI VERONA S.P.A.	no	209.564	n.d.		5.971	n.d.	2,8	n.d.	90,3	n.d.	25,7	n.d.	-0,6	n.d.
31	29		ZML INDUSTRIES S.P.A.	no	154.331	162.326	-4,9	10.201	10.984	6,5	6,6	76,9	78,6	3,5	4,8	2,4	2,7
37	37		SIDERURGICA TRIESTINA S.R.L.	no	139.155	134.227	3,7	45.837	2.606	23,8	1,9	52,7	99,7	11,0	132,6	22,9	1,4
39	36		OFFICINE TECNOSIDER S.R.L.	si	130.937	140.568	-6,9	10.187	298	7,8	0,2	67,9	75,0	25,8	933,6	7,6	0,0
52	45		ISPADUE - S.P.A.	no	104.818	109.167	-4,0	2.641	6.763	2,5	6,2	57,0	55,2	2,6	1,7	1,5	5,1
75	69		S.I.A.T.-SOC. ITALIANA ACCIAI TRAFILATI S.P.A.	no	75.734	80.294	-5,7	4.374	3.023	5,8	3,8	60,7	63,7	0,1	0,4	3,6	2,5
95	73		NUNKI STEEL S.P.A.	no	58.684	77.243	-24,0	184	-2.404	0,3	-3,0	80,3	80,6	424,6	-33,1	-9,5	-10,0
108	70		ACCIAIERIA FONDERIA CIVIDALE S.P.A.	no	51.771	79.142	-34,6	3.116	5.773	5,8	7,2	56,7	56,8	5,2	3,3	0,9	2,6
127	122		F.A.R. - FONDERIE ACCIAIERIE ROIALE - S.P.A.	no	41.515	41.826	-0,7	5.222	3.357	12,2	7,8	31,5	34,0	1,1	3,1	2,7	-0,8
145	143		FRIULPRESS - SAMP S.P.A.	no	35.148	35.290	-0,4	5.392	3.467	15,3	9,8	57,5	66,8	2,2	7,4	11,5	6,2
150	149		TUBIFICIO DEL FRIULI S.P.A.	no	34.330	33.953	1,1	3.429	1.644	9,9	4,8	77,0	83,7	4,6	12,7	6,2	1,7
153	199		APS AROSIO EXTRUSION S.P.A.	no	33.805	26.000	30,0	1.980	1.615	5,8	6,2	92,3	90,3	14,3	17,9	2,0	1,8
163	150		FONDERIA SA-BI S.P.A.	no	31.558	33.693	-6,3	2.382	58	7,4	0,2	92,3	92,6	25,7	1127,1	2,4	-4,8

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società

	Ricavi		Ebitda		Ebitda/Fatturato		ROS	
	2016	Var. 16/15	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Top 25%	44.798	29,9	1.110	931	2,9	2,9	2,3	2,1
Mediana	24.362	19,4	540	427	2,1	2,0	1,5	1,4
Imprese	1.088							

Come interpretare i dati

Se prendiamo il valore dei ricavi, la mediana indica che la metà delle imprese del settore ha, nel 2016, ricavi superiori a 24.362 milioni di Euro e ha visto aumentare i ricavi di più del 19,4% rispetto all'anno precedente

I dati sull'andamento del settore a livello nazionale sono stati calcolati prendendo in considerazione i bilanci delle imprese italiane che nel 2016 hanno fatto registrare ricavi delle vendite pari o superiori a 10 milioni di Euro.

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale delle società

Il Gruppo Autostar corre Un milione di ricavi al giorno

Il presidente Bonutto: merito del connubio tecnologia e formazione

di MAURA DELLE CASE

Oltre 10 mila macchine vendute nel 2017. Un numero record per il gruppo Autostar di Tavagnacco che rispetto all'anno precedente ha messo a segno una crescita del 16% arrivando a 260 milioni di euro di fatturato. Per dirla con i vertici del gruppo «in un mercato italiano che cresce, Autostar corre». Fondato a Udine nel 1981 da Arrigo Bonutto, oggi il gruppo è uno dei principali operatori italiani nel settore automotive per volume d'affari, espansione territoriale e investimenti. Vanta 10 sedi, 310 collaboratori ed è il riferimento - in Fvg e Veneto orientale - per i marchi Mercedes-Benz, Amg, Smart, Bmw, Bmw i, Mini, Bmw Motorrad e Maserati. L'anno passato Autostar ha gestito trattative finanziarie e di leasing per un valore che sfiora i 100 milioni di euro (+39% rispetto al 2016), oltre 2 mila 700 pratiche assicurative e ben 52 mila passaggi al service. E ancora, oltre 18 mila richieste pervenute via web e 15 mila al telefono. Sono numeri che a sentire il gruppo «sottolineano come la clientela abbia apprezzato l'approccio proattivo ed evoluto messo in campo dall'azienda per far fronte ad ogni specifica richiesta, sia di natura commerciale che di assistenza tecnica». Motore dell'impresa sono i suoi 310 dipendenti, risorse sulle quali Autostar non smette mai di investire - nel 2017 con 15 mila ore di formazione - come del resto sui beni strumentali. A questo proposito, tra gli investimenti più importanti realizzati negli ultimi anni ci sono quelli finalizzati al processo di digitalizzazione: riconosciuta la centralità della vendita online nei moderni processi di acquisto, Autostar ha chiuso il 2017 con un aumento delle macchine vendute online pari a mille unità. «Il Gruppo nell'ultimo triennio ha registrato una crescita



La sede udinese del gruppo Autostar

organica, quindi senza ricorrere ad acquisizioni, del 60%. Il primo target che ci eravamo posti, ovvero superare la quota di un milione di euro di fatturato giornaliero, è stato raggiunto. Un risultato che è stato possibile grazie ai numerosi investimenti fatti sia a livello tecnologico

che di formazione del personale», afferma Claudio Airò, direttore generale del gruppo Autostar, che prosegue: «È proprio grazie alla predisposizione di tutte queste risorse che siamo riusciti in questi anni ad evolvere la struttura aziendale verso un nuovo modello di vendita che



Arrigo Bonutto

oggi viene studiato anche fuori dai confini nazionali e ci ha permesso di gestire in modo profittevole la complessità tipica di questo business».

Ottimo anche il risultato del segmento aziende. Nel 2017 sono state 4.174 le auto vendute alle imprese,

La **società** vanta 10 sedi tra Fvg e Veneto e 310 collaboratori. Non solo vetture: il **fatturato** si deve anche ai servizi finanziari e al **leasing**

+14% rispetto al 2016 con un'incidenza sul fatturato complessivo pari al 40%. Ancora Airò: «La profonda conoscenza delle aziende e delle loro esigenze - così come per i privati - è possibile grazie all'adozione di raffinati strumenti di Crm, con cui Autostar sostiene quotidianamente tutte le attività di marketing, vendite e servizi, integrando i processi e condividendo le informazioni a livello globale. Il tutto per poter offrire un servizio sempre più cliento-centrico. Nel 2018 continueremo ad impegnarci per offrire alle aziende soluzioni personalizzate di acquisto e noleggio auto, consapevoli del fatto che ci sia ancora molto margine operativo in questo settore, anche fuori regione. Nel 2017 abbiamo venduto alle aziende servizi finanziari e di leasing per un valore che supera i 46 milioni di euro, un dato che ci rende orgogliosi e che sottolinea la fiducia dei nostri clienti business» conclude il dg.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Il futuro? Mezzi elettrici e noleggio»

Mercato a più 7,5%. Sina: cambiano le modalità di acquisto

Un passo dopo l'altro. Senza scatti. Così il mercato dell'auto continua a guadagnare posizioni. La ripresa è lenta, ma costante, e nel 2017 è proseguita. Il settore in Friuli Venezia Giulia ha messo in cassaforte un aumento del +7,5% rispetto all'anno precedente che in valore assoluto ha inciso per 2.562 auto immatricolate in più. Totale: 36 mila 882 nei 12 mesi. Auto private e aziendali. Qualche ibrida, poche elettriche. Eppure questo sarà il fu-

turo - avverte Giorgio Sina, capogruppo Confindustria Auto moto e ricambi - insieme alle auto a noleggio, che già imperversano nelle grandi città.

Tornando all'anno appena archiviato, il balzo in avanti a doppia cifra non è riuscito, ma Sina si accontenta: «I dati sono comunque un segnale confortante dopo una lunga stagione in picchiata. In regione - spiega - la crescita è ancora frenata dalla provincia di Gorizia, sempre in controtendenza perché

soggetta alle dinamiche instabili dei noleggi». Così, i livelli pre crisi restano un miraggio.

Il concessionario archivia il 2017 come un anno difficile. «In Italia ci siamo calibrati su un mercato di 2 milioni di vetture e per poter chiudere i conti - prosegue - abbiamo dovuto far ricorso alle auto aziendali e a km zero, con inevitabile riduzione dei margini». A dicembre le immatricolazioni totali sono state in Friuli Venezia Giulia 2mila 698, un dato allineato al di-

cembre 2016 (2mila 683). La crescita maggiore si è registrata a Trieste (+11,5% per un totale di 425 auto immatricolate) seguita da Pordenone (+8,3% per 856 immatricolazioni). Profondo rosso invece a Gorizia (-21%), ma anche a Udine (-3,1%). Il capoluogo regionale fa bene anche nel confronto annuale. La variazione tra 2017 e 2016 è infatti ancora positiva, di ben +16,5%, che significa un totale di 6.012 immatricolazioni. Seguono Pordenone, con +8,2% di immatricolazioni e un totale di 9.773, Udine con +5,8% e 16mila 45 immatricolazioni e ancora in ultima posizione Gorizia, che sui 12 mesi riesce però a contenere le perdite chiudendo a -0,9% e un totale di 3.325 immatricolazioni. (m.d.c.)

RANK	2016	2015	Società	IFRS	Ricavi			EBITDA		EBITDA/VENDITE		RAPP. DI INDEB.		OF/EBITDA		ROS	
					2016	2015	Var. 2016-2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
22	26		AUTOSTAR S.P.A.	no	220.880	176.880	24,9	7.022	4.978	3,2	2,8	81,2	82,1	7,0	13,7	2,4	1,9
46	44		SINA S.P.A.	no	119.715	109.687	9,1	1.601	2.082	1,3	1,9	81,2	78,0	6,2	8,0	0,8	1,2
47	56		EUROCAR ITALIA S.R.L.	no	117.086	94.885	23,4	1.527	1.561	1,3	1,6	54,6	50,0	3,1	3,2	1,0	1,2
48	62		FERRI AUTO S.P.A.	no	111.399	87.359	27,5	3.448	2.646	3,1	3,0	76,4	75,5	1,5	2,3	2,6	2,4
51	63		AUTONORD FIORETTO S.P.A.	no	105.367	87.150	20,9	3.780	2.702	3,6	3,1	84,0	84,1	5,6	5,4	3,3	2,8
60	80		AUTOPIU' S.P.A.	no	90.788	68.110	33,3	3.091	1.614	3,4	2,4	78,7	79,7	11,9	18,9	2,4	1,1
113	114		PERESSINI S.P.A.	no	48.434	43.666	10,9	472	952	1,0	2,2	83,3	83,4	58,4	28,3	0,1	1,1
124	136		PRONTOAUTO S.P.A.	no	42.036	37.078	13,4	704	788	1,7	2,1	69,7	67,7	16,7	15,3	1,1	1,5
125	146		UNICAR S.R.L.	no	41.959	35.012	19,8	934	994	1,8	2,5	79,5	76,8	12,6	12,3	1,5	2,2
152	363		CARINI S.R.L.	no	34.126	15.713	117,2	1.755	644	4,8	3,9	76,1	79,5	3,0	1,1	4,6	3,7
211	276		TECNO AUTO S.R.L.	no	25.232	20.627	22,3	238	183	0,9	0,9	78,6	70,0	27,3	25,1	0,8	0,7
248	360		RICCI GROUP S.R.L.	no	22.117	15.844	39,6	754	396	3,4	2,5	85,3	88,1	10,4	32,3	2,8	1,8
288	328		MUZZATTI S.R.L.	no	19.895	17.292	15,1	576	589	2,9	3,4	79,1	80,1	31,9	27,3	1,3	1,4
297	341		IOB SILVANO & C. S.R.L.	no	19.460	16.889	15,2	380	378	1,8	2,1	43,6	50,9	1,7	0,9	0,9	1,1
312	348		PORTOMOTORI S.R.L.	no	18.669	16.619	12,3	384	181	2,0	1,1	89,4	85,3	24,6	30,1	0,7	-0,7

L'attribuzione delle imprese ai diversi settori è stabilita sulla base del codice Ateco e della descrizione dell'attività e quindi va presa con cautela, dato che tale classificazione non sempre rispecchia l'attività principale della società

All'interno degli **incubatori** si stanno affermando alcune **realità** emergenti nei settori più **innovativi** e ad alto contenuto tecnologico

di DIEGO D'AMELIO

Sono duecento le startup innovative censite in Friuli Venezia Giulia nel 2017. Idee brillanti passate per una fase di progettazione e sperimentazione, fino ad arrivare alla creazione di imprese che domani potrebbero collocarsi stabilmente sul mercato, con le proprie proposte rivolte al futuro e l'ambizione di entrare prima o poi nel novero delle Top 500. Vengono allevate all'interno di quattro incubatori certificati: Innovation Factory e Bic a Trieste, Friuli innovazione a Udine e Polo tecnologico di Pordenone.

Il compito degli incubatori è selezionare le trovate più promettenti e accompagnarle lungo una crescita progettuale che possa tagliare il traguardo della fondazione di una vera e propria azienda. Con oltre 8 milioni di euro di investimenti privati raccolti, Innovation Factory (If) ha valutato ad esempio negli anni circa 1.600 progetti d'impresa e avviato oltre 300 percorsi di valorizzazione di idee imprenditoriali,

Piccole imprese hi-tech crescono

In regione sono circa 200. Il digital hub Tilt

li, giungendo infine alla costituzione di 53 aziende, metà delle quali nate con If come co-founder o socio. Accade all'interno dell'Area Science Park di Padriciano, parco scientifico e tecnologico che conta 2.620 dipendenti sparsi in 84 realtà tra aziende, startup e centri di ricerca. In un paese che conta più di 7mila startup registrate, Trieste sta consolidando la sua posizione di provincia con la più alta densità d'Italia: 58 giovani società ad alto tasso tecnologico, pari all'1,42% del totale di imprese censite.

Il Fvg è a sua volta terza regione italiana per incidenza di startup innovative, dietro Trentino Alto Adige, Marche e alla pari con l'Emilia Romagna. Gli incubatori presenti sul territorio prendono per mano gli "startup-per" fin dalla cosiddetta pre-incubazione, ovvero tra la nascita dell'idea imprenditoriale e la costituzione della startup, quando troppo spesso i buoni spunti si arenano per difficoltà a trovare supporti e fondi necessari a completare le fasi di sviluppo e acquisire i primi contatti nel proprio



Crescono le startup

mercato di riferimento. Se importante è trovare un territorio capace di accudire l'embrione di un'impresa, fondamentali sono le possibilità di internazionalizzazione.

Tilt, digital hub promosso dalla triestina Teorema e da Area, ha portato allora nei giorni scorsi 29 startup al "villaggio italiano" del Consumer Electronics Show 2018 di Las Vegas, il più grande

evento mondiale dedicato all'elettronica di consumo, dove grandi player e microimprese si incontrano per unire risorse e idee geniali. Tre startup sono partite dal Fvg alla ricerca di finanziatori disposti a credere alle proprie proposte di innovazione. Si chiamano ShargeMe, Nuwatec e Bentur. La pordenonese Nuwatec lavora ad esempio al riconoscimento biometrico di chi digita una password, partendo dalla constatazione che ognuno digita sulla tastiera con una pressione e un ritmo diverso, che possono essere rilevati e utilizzati per rendere inutili i furti di codici di ingresso.

Bentur ha sviluppato invece un metodo per produrre in casa una dose di spirulina capace di soddisfare il fabbisogno giornaliero di una famiglia: l'alga è un integratore che si trova solo in forma essiccata perché ha una vita di appena 24 ore, ma può ora essere coltivata facilmente in proprio per chi ne vuole sfruttare al meglio i benefici, tra cui il contrasto del colesterolo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INNOVATION FACTORY

Oltre 1.600 i progetti in pista di lancio nell'Area di ricerca

La nuova sfida è esportare il modello vincente dell'innovazione made in Friuli Venezia-Giulia nel resto d'Italia. Area Science Park, ente nazionale di ricerca da quasi 40 anni attivo nell'innovazione a supporto delle imprese territoriali, nonché gestore di un parco scientifico e tecnologico multisettoriale con sede a Trieste, punta a diventare un benchmark a livello nazionale. Il cuore dell'esperienza di Area è Innovation Factory, incubatore di startup che, partendo dall'approccio innovativo nella fase embrionale del ciclo di vita di un'impresa (pre-seed), si sviluppa fino alla fase di post incubazione. A oggi sono oltre 1.600 i progetti d'impresa valutati, 281 i percorsi di valorizzazione di idee imprenditoriali avviati, 50 le nuove imprese costituite, di cui 20 vedono l'incubatore come co-founder o socio.

Il grimaldello per fare il salto è Argo, un nuovo sistema industriale basato sull'innovazione di processi e prodotti focalizzato sull'interazione tra ricerca universitaria e industria.

Area Science Park conta 130 dipendenti diretti, ma ospita una comunità di 2.600 persone ricercatori, tecnici e imprenditori all'interno di due campus con attività declinate in quattro ambiti: parco scientifico e tecnologico; generazione di impresa; innovazione e sistemi complessi.



Polits

Più salute sul lavoro.

SICUREZZA, MEDICINA DEL LAVORO,
FORMAZIONE PER LE IMPRESE



www.polits.it

Dall'esperienza della Casa di Cura Salus nasce www.polits.it portale destinato ai servizi per le Imprese: un unico referente, per rispettare tutti gli obblighi di legge in materia di sicurezza, salute e formazione.

La personalizzazione è tutto. Contattaci!

331 6376971



In passato non è stato valutato appropriatamente il **rischio** creditizio fuori dal Friuli Venezia Giulia. Poi la **crisi** economica **globale** ha fatto il resto

di MAURIZIO CESCONE

Ama le metafore il presidente di Mediocredito Emilio Casco. Non è un eloquio usuale per un banchiere, ma è efficace. Perché fa capire con chiarezza, anche a chi non mastica quotidianamente finanza ed economia, i meccanismi che sono alla base di certe operazioni. E lui è stato il regista delle nozze tra Mediocredito e Iccrea che, in attesa delle decisive autorizzazioni delle Vigilanze di Bankitalia e Bce, hanno aperto una fase nuova per l'istituto regionale.

Presidente è soddisfatto dell'accordo di partnership con Iccrea?

«Assolutamente sì. Tutti gli obiettivi che ci eravamo prefissati sono stati raggiunti in maniera brillante dal punto di vista delle prospettive. Non sono mancati momenti di confronto importanti, ma quello che è stato ottenuto è un punto di partenza per lo sviluppo industriale del Mediocredito Fvg. Un futuro da scrivere con le umili scelte quotidiane che portano a risultati fondamentali. C'è una complementarità culturale tra Mediocredito e Iccrea, perché entrambe vivono di territorio».

Quali sono stati i momenti più delicati della trattativa?

«Ne abbiamo avuti. In particolare quando c'era da comprendere, condividere e accettare le salvaguardie dei diritti del socio di minoranza, cioè la Regione, che resterà con il 47 per cento delle quote. Iccrea ha capito, metabolizzato e condiviso. È stato trovato un punto mediano positivo per entrambi gli attori».

La Regione, anche se in minoranza, avrà l'ultima parola su molte questioni importanti del business. È un vantaggio o si rischia la paralisi in caso di contrasti con Iccrea sulla linea da tenere?

«Non ci sarà alcuna paralisi. Non immagino nemmeno le ragioni per le quali si possa andare in stallo, perché sono già previste le soluzioni del caso. Un eventuale conflitto tra azionisti si potrà risolvere, senza rotture».

A lei sono bastate poche setti-



Il presidente di Mediocredito Fvg Emilio Casco

Casco: Mediocredito-Iccrea avrà dimensione nazionale

Il presidente della banca: diverremo riferimento per il factoring. Si attende il via libera alle "nozze". Sarà severo l'esame della Bce

mane per concludere un'operazione che sembrava impossibile, solo sei mesi fa. Ma perché allora non è stata fatta prima?

«Prima non c'erano le condizioni. Mediocredito doveva assolutamente risanarsi, altrimenti ci sarebbe stato un puro e semplice salvataggio da parte di un privato. Adesso il matrimonio è tra pari e l'azienda è pronta allo sviluppo con eguale dignità rispetto all'acquirente. Le premesse perché tutto ciò avvenisse erano state poste prima, con la vendita dei Npl (crediti deteriorati) e l'aumento di capitale».

Il nuovo Mediocredito in cosa sarà diverso da quello vecchio?

«Avrà molti più prodotti e servizi a disposizione della propria clientela tradizionale. Ci sarà un cambiamento di approccio al mercato, un'evoluzione nella crescita del personale - anche grazie alla formazione portata dall'integrazione con Iccrea - e punteremo a distribuire in tutto il territorio nazionale i prodotti e

servizi realizzati in Friuli».

A proposito di dipendenti, si è appena conclusa la trattativa che ha scongiurato 32 licenziamenti su 86. È un altro punto a suo favore, visto che la vertenza con i sindacati non era cominciata bene...

«Sono contento di come si sono concluse le cose. I sacrifici saranno equamente distribuiti, ci sarà qualche pre-pensionamento e un periodo di solidarietà, ma nessuno resterà a casa. Grazie alle sinergie con Iccrea ci saranno possibilità in più per i dipendenti, confidiamo di creare un ambiente stimolante. Certo oggi nelle banche c'è tanta tecnologia, ma le persone restano fondamentali».

Intanto a breve ci sarà da affrontare l'esame delle autorità di Vigilanza. Prima Bankitalia e poi la Banca centrale europea a Francoforte. Teme sorprese negative?

«È un esame impegnativo, ma siamo sereni e contiamo che possa avere esito positivo. Nel

IL PROFILO

Manager con esperienze in Italia e all'estero

Emilio Casco ha 58 anni, è nato a Latisana e oggi vive tra Milano e il Friuli. Banchiere di alto profilo, vanta importanti esperienze professionali in Italia e all'estero. Attualmente è consulente nel settore Wealth management in Banca Akros, gruppo Banco Bpm. In passato è stato direttore di Gemina (Gruppo Fiat-Mediobanca) dal 1988 al 1990, direttore di Merrill Lynch bank Suisse a Lugano e subito dopo direttore di Merrill Lynch International a Milano negli anni '90. Approda poi come amministratore delegato e direttore generale all'Edmond de Rothschild Sgr Spa a Milano e Parigi, incarico ricoperto fino al 2007.

È stato nominato presidente di Mediocredito Fvg nell'estate scorsa e ha assunto l'incarico a partire dal 6 settembre 2017 prendendo il testimone dall'ex rettore dell'università di Udine Cristiana Compagno

Siamo riusciti a evitare 32 **licenziamenti** grazie ad accordi di **solidarietà** e alcuni prepensionamenti. La **tecnologia** non elimina le persone

Mediocredito viene da un recente passato di bilanci in profondo rosso. È stata tutta colpa della crisi?

«Si potrebbe discutere per ore su questo tema. A livello generale di sistema possiamo dire che non c'è stata lucidità sui rischi assunti e la crisi ha fatto "saltare il tappo" e si sono aperte delle falle importanti nel sistema. In Italia poi non abbiamo saputo affrontare la tempesta a tempo debito, come è avvenuto in Spagna o in Germania. Il sistema è ancora in fase di ristrutturazione, ci vorranno tempo e sacrifici. Nel caso specifico di Mediocredito non è stato valutato appropriatamente il rischio creditizio fuori dal Friuli».

Il Paese e la regione sono in ripresa, dicono gli indicatori macroeconomici recentemente pubblicati. Lei quanto è ottimista?

«La ripresa è globale e strutturale, il Friuli Venezia Giulia ne beneficia in quanto esportatore. Le aziende più vocate all'estero avranno benefici maggiori. Vedo bene il settore dell'arredamento, del design e i distretti dell'enogastronomia, dove la qualità riconosciuta fa la differenza ed è il nostro punto forte. Il Friuli è un territorio bello ma poco conosciuto, intravedo per questo anche importanti opportunità turistiche. Serve programmazione, ma il momento buono è adesso. Sulle infrastrutture sono state fatte ottime cose, come ad esempio il rilancio e lo sviluppo dell'aeroporto di Ronchi dei Legionari, ma non si può pretendere che ritardi "secolari" vengano colmati in pochi anni».

Lei quanto resterà al vertice di Mediocredito?

«Ho accettato l'incarico per un senso di riconoscenza verso la mia terra d'origine, che continua ad essere per me, e per la mia famiglia, luogo di serenità. Penso sia stato fatto un passo importante per avviare il futuro del Mediocredito ma resta ancora molto da fare per poterlo concretamente realizzare. L'auspicio è di poter iniziare il nuovo cammino in comune con Iccrea al più presto».

CRIPRODUZIONE RISERVATA

Dopo un anno difficile ora si vede la luce

Dai bilanci in rosso all'inchiesta della Finanza, la complessa transizione gestita dalla Compagno



L'ex presidente Cristiana Compagno

È stato un anno vissuto intensamente il 2017 di Mediocredito. Il profondo rosso nei conti, con il terzo bilancio negativo consecutivo. L'ennesimo aumento di capitale. La cessione di un consistente pacchetto di crediti deteriorati. Il cambio al vertice con l'addio della professoressa Cristiana Compagno e l'arrivo del manager friulano-milanese Emilio Casco. Il blitz della Finanza nella sede di Udine e l'inchiesta della Procura che vede nel mirino finanziamenti a 150 aziende, buona parte delle quali fallite.

Il 2018 appena cominciato sembra invece far intravedere la luce

in fondo al tunnel: si è infatti concretizzata la vendita della quota di maggioranza (51%) a Iccrea, la capogruppo romana di 154 banche di credito cooperativo sparse in tutto il territorio.

L'accordo sugli esuberanti di personale, 32 addetti in eccedenza, è stato trovato poche settimane fa e ha scongiurato licenziamenti: si procederà con qualche prepensionamento e un periodo di solidarietà per gli 86 dipendenti a libro paga.

Ma prima di stappare qualche buona bottiglia per festeggiare, la Regione, Iccrea e il management della banca attendono l'agognato

via libera da parte delle Vigilanze di Bankitalia e Bce. Roma e Francoforte dovranno infatti vagliare l'operazione di partnership e soprattutto l'esame di tedesco, come vuole la prassi, non è affatto scontato. La risposta dovrebbe arrivare entro aprile, se dovessero esserci richieste di chiarimenti, i tempi potrebbero allungarsi fino a giugno.

La vendita vera e propria di Mediocredito a Iccrea avverrà attraverso la sottoscrizione, da parte dell'acquirente, di un aumento di capitale riservato. Contemporaneamente vi sarà la permuta della partecipazione detenuta dalla

Fondazione CrTrieste in Mediocredito con azioni proprie di Iccrea.

La nuova Mediocredito-Iccrea svilupperà competenze e attività a livello nazionale. In particolare sarà l'unico centro di competenza per il credito agevolato inerente a misure regionali, per tutto il territorio italiano, valorizzando le competenze maturate nel tempo attraverso il rapporto con la Regione. Attraverso l'acquisizione di Bcc Factoring, banca Mediocredito diverrà il centro dell'attività di factoring del gruppo Iccrea per tutta Italia. Una volta dotata delle risorse, Mediocredito sarà anche centro di competenza relativo alle tesorerie degli enti pubblici di tutta Italia, assistendo le Bcc aderenti al gruppo Iccrea che non dispongono di competenze autonome. (m.c.)

CRIPRODUZIONE RISERVATA

www.pwc.com/it



Legal

Tax

Actuarial

Audit



Strategy



Innovation

Digital

Consulting

Deals

Technology



Capital Markets

Lo scopo di PwC è contribuire alla crescita della fiducia nella società e risolvere i principali problemi dei propri clienti.

PwC accompagna da sempre le aziende italiane nel loro processo di crescita aiutandole ad affrontare i temi di business più attuali e le sfide commerciali più complesse.



Risk

Accounting Advisory

