

PICCOLI & GRANDI CAMPIONI

Eccole, le 500 aziende Champions. Nelle pagine seguenti le troverete una per una. Chiamarla «classifica» sarebbe improprio: l'ordine è dato dalle singole dimensioni, e non è necessariamente detto che alla leadership nel fatturato corrispondano le performance sul piano della crescita o della redditività. Tutte, però, rispettano i requisiti base richiesti a un «champion»: da una crescita del giro d'affari di almeno il 7% medio annuo tra il 2010 e il 2016, a profitti industriali lordi pari a un minimo del 10% sui ricavi negli ultimi tre esercizi. Per ogni singola impresa abbiamo comunque elencato i principali numeri di bilancio, i parametri più significativi, l'evoluzione nel tempo degli uni e degli altri. Come dire: sono i 500 biglietti da visita delle imprese, fin qui per lo più sconosciute, che non hanno mai smesso di crescere. E sì: prese singolarmente sono piccole realtà. Tutte insieme, nel 2016 hanno prodotto 22 miliardi di fatturato: tolti Eni, Enel, Fca, solo Telecom si avvicina (ma si ferma a 18,6 miliardi)

DEL MADE IN ITALY

Finmeccanica	Piemonte	36.355	1.384	72,41%	9.767	21,65%	4.579	10,25%	30,73%	A	48	Holding gruppi FARA. Stampaggio e assemblaggio componenti per l'automotive
Omnitel e Massimo società aerobica	Toscana	36.352	13.606	8,10%	30.613	56,03%	18.322	46,96%	23,02%	A, B	148	Stretto storico e commercializzazione servizi
Progress Profiles	Veneto	36.235	16.224	14,33%	9.332	19,21%	5.650	54,83%	65,63%	AA	82	Produzione e commercializzazione profili di arredo e sistemi tecnici di posta.
Wasserpark	Lombardia	36.109	22.935	7,83%	6.262	13,59%	4.111	11,21%	28,92%	B, C	112	Produzione packaging per settori alimentari e nei paesi esteri del mondo
Cesare Regnoli & Figlio	E. Romagna	35.962	20.730	9,62%	5.934	16,44%	2.747	11,01%	34,09%	A	164	Produzione specialità gastronomiche itiche a marchio MEDUSA, per la gola

38 Imprese
IRISANY



La top ten della crescita

Incremento medio annuo del fatturato 2010-2016

Ragione sociale	Fatturato 2016	CAGR 2010-2016	Settore
Essemoda	49,4	47,6%	Abbigliamento (marchio CLAYTON)
Haemotronic	38,3	47,4%	Dispositivi medici
Ramponi	20,1	38,6%	Decorazioni per abbigliamento
The Bridge	28,5	38,3%	Bevande vegetali biologiche
Teoresi	24,6	37,9%	Ingegneristica e soluzioni ICT
Omnicos Group	22,1	37,4%	Cosmetici in private label
Shedir Pharma	31,1	37,0%	Cosmetici, nutraceutici, integratori
A.E.C.	20,9	35,8%	Componenti elettrici settore automotive
Pharma Quality Europe	24,4	34,8%	Servizi informatica medicale/farmaceutico
Radeztky	44,4	34,6%	Retail gioielleria/orologeria (marchio KADOR)

La hit della redditività

Crescita media annua dei profitti industriali lordi in rapporto al fatturato

Ragione sociale	Fatturato 2016	Ebitda medio 3 anni	Settore
Mondo Tv	27,4	66,5%	Produzione e distribuzione cartoni animati
Ornellaia e Masseto	36,2	56,0%	Produzione e commercializzazione vini
Farmavita	20,1	54,5%	Cosmetici per la cura dei capelli
Mazzer Luigi	28,9	53,0%	Macinacaffè e macinadosatori per caffè
Paolo Astori	39,9	50,9%	Produzione particolari automotive e aeronautica
Campeggio Bella Italia	21,0	50,4%	Gestione strutture turistiche
Fin Service	23,2	48,4%	Consulenza finanza agevolata
Technoprobe	76,2	46,9%	Componenti di microelettronica
Tecres	21,8	44,7%	Resine acriliche per il settore medicale
Officina Profumo Farmac. Di Santa Maria Novella	26,2	44,1%	Produzione e distribuzione cosmetici

Quando il debito non c'è

Le società con il miglior rapporto tra indebitamento e totale degli attivi

Ragione sociale	Fatturato 2016	Indebitamento	Settore
Farmavita	20,1	8,8%	Cosmetici per la cura dei capelli
Mazzer Luigi	28,9	10,6%	Macinacaffè e macinadosatori per caffè
Pizzato Elettrica	32,1	10,9%	Interruttori posizione e dispositivi sicurezza
Ceia di Maneschi Giovanni & Benedetti Rosanna	107,0	12,6%	Apparecchiature elettroniche di controllo
Gimnet Brass	30,0	12,7%	Catene e minuterie in ottone
Ambi	54,3	14,1%	Gruppo OMFB. Componenti pompe a valvole
Condorpelli	21,3	14,9%	Articoli in pelle e pelliccia
Mecal	23,1	15,3%	Componenti per i settori automotive, TC e IT
Audio Ohm di Tonani Caterina e C. Officine Ambrogio Melesi e C.	31,2	15,3%	Componenti per il settore automotive
	105,4	15,5%	Flange per il settore petrolifero



RICAVI, MARGINI E (POCHI) DEBITI LE TRE TOP TEN DEI FUORICLASSE

Da Essemoda Clayton a Mondo Tv, da Ornellaia a Farmavita, da Santa Maria Novella a Luigi Mazzer e Paolo Astori
Ecco i migliori bilanci tra le eccellenze del made in Italy

Pronunciate il nome «Essemoda», e difficilmente troverete qualcuno in grado di andare oltre l'evidente associazione con il mondo del tessile-abbigliamento. Aggiungete «Clayton», e problema risolto, il riconoscimento scatta più o meno immediato: perché fa *street fashion* per uomo, è un marchio che piace da matti ai ragazzi e, tra i millennial, è diventato in fretta così cool (direbbero loro) che Ferdinando e Rocco Spena da Frattamaggiore, Napoli, hanno trasformato i 4,7 milioni di vendite 2010 in un fatturato di quasi 50 nel 2016. Significa un aumento medio annuo del 47,64% (confermato dai 70 milioni del 2017). Dai ragazzi, passate ai bambini. Anche loro non sapranno (forse) chi sono

La comune ossessione dei «piccoli» di successo per l'assoluta capacità di autofinanziare il loro sviluppo

quelli di Mondo Tv. È sicuro però che conoscono il loro lavoro: la squadra di Matteo Corradi produce cartoni animati, e il secondo catalogo d'Europa fa dell'azienda romana uno dei principali player del continente. Il fatturato, in sei anni, è «solo» raddoppiato, ma la redditività va a ritmi incredibili: gli 8,5 milioni del 2016 sono oltre il 30% dei ricavi, e i profitti industriali lordi arrivano addirittura al 66,52%. Non di «picco»: è la media annua degli ultimi tre esercizi.

Oltre che un record, dal quale non si allontanano molto i numeri di Farmavita: 7,4 milioni di utili netti 2016 su un fatturato di poco più di 20. Ebitda medio annuo sui tre anni vicinissimo al 55%. Anche l'azienda di Locate varesino, con i suoi «cosmetici» per capelli, guadagna dunque tantissimo. Eppure non è questo, il vero primato dell'amministratore delegato Luca Spurio. Se, tra i 500 Champions 2018, Essemoda è la prima per crescita e Mondo Tv guida

la hit della redditività, Farmavita riesce al super profitto l'assoluta capacità di autofinanziamento. È un'altra caratteristica comune, tra i 500: hanno quasi tutti un'elevatissima liquidità e, spesso, una totale indipendenza dalle banche. Bene. La piccola impresa a due passi dall'aeroporto di Malpensa di queste virtù è un condensato. Il suo tasso di indebitamento, ossia la percentuale di debiti sul totale degli attivi, è appena dell'8,8%. Il che è la spia riserve patrimoniali enormi.

Essemoda, Mondo Tv, Farmavita sono i «champions del Champions» 2018. Le aziende che potrebbero contender loro i rispettivi titoli sono però tantissime, tra le 500 top performer. Dimensioni, settori: non fa differenza.

La grande forza patrimoniale spinge crescita e utili. Ma prima o poi arriverà il bivio: le scelte da fare per il salto definitivo

Certo, è più facile moltiplicare per dieci il fatturato (come in sei anni ha fatto il marchio Clayton) quando si è all'inizio e le cifre sono piccole. Idem per la redditività. Ma l'ossessione per l'autofinanziamento e un'evidente allergia ai prestiti bancari è davvero un comun denominatore. Non importa il comparto: l'hi tech dell'elettronica brevettata è, qui, uguale all'basic di pane e farine. E non cambia, se i ricavi sono poco sopra il tetto dei 20 milioni, quando l'imprenditore ha appena fatto il salto dalla categoria «artigiano», o invece si avvicinano a quota 120, il limite convenzionale che porta l'impresa al bivio: come, con quali risorse sviluppare il business agli stessi ritmi mantenuti fin lì. È il nodo che, prima o dopo, ogni «campione» dovrà affrontare. Ma fossero questi, i problemi.

(Promemoria «politico» sul rischio numero uno: far finta che l'Italia sia tutta così).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

34

Imprese

I CAMPIONI NASCOSTI

Che cosa (e a chi) insegna l'analisi dei 500 fuoriclasse della crescita. Gli stessi che nemmeno la Grande Crisi ha fermato. È anche grazie a loro se il Paese ha scongiurato, in quegli anni, il rischio di deindustrializzazione

VIETATO IGNORARE L'EVOLUZIONE DELLA SPECIE

di **Filberto Zovico***

L'indagine svolta dal Centro Studi di ItalyPost è stata realizzata per individuare le dinamiche delle piccole e medie imprese con un fatturato tra i 20 e 120 milioni di euro negli anni che vanno dal 2010 al 2016, cioè nel pieno della Grande Crisi che ha colpito l'industria italiana e l'intero sistema Paese.

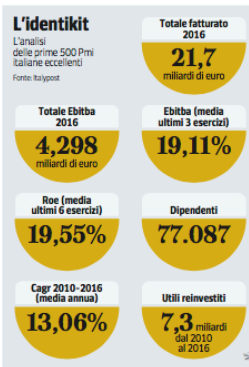
Ci chiedevamo se ci trovassimo di fronte a un processo di deindustrializzazione che metteva a rischio la tenuta della seconda potenza manifatturiera europea, se la crisi del credito — e in particolare il crollo di alcune importanti banche popolari — avesse inciso in maniera determinante sul tessuto produttivo e, infine, se la crisi del debito pubblico e le politiche fiscali adottate negli anni immediatamente successivi all'esplosione della recessione non avessero provocato una «caduta delle vocazioni» a fare impresa, dopo il boom di imprenditorialità degli anni



Analisi Filberto Zovico, editore di ItalyPost: il nuovo modello industriale vincente sfugge spesso ai radar degli analisti, non ai fondi e ai gruppi esteri

dro in cui, a livello nazionale, i risultati di 500 «aziende Champions» attestano che siamo in presenza di un numero di imprese altamente performanti sicuramente minoritario, ma sufficiente per costituire un gruppo di testa di quelle che potremmo definire le nuove imprese italiane. Un nucleo vasto che sfugge ai radar di osservatori e analisti (ma non a quelli dei gruppi industriali o dei fondi esteri) e che configura la nuova colonna vertebrale del sistema produttivo. Quello stesso sistema che ha scongiurato il rischio di un processo di deindustrializzazione del Paese.

Si tratta di 500 imprese cresciute costantemente, negli ultimi sei anni, a un tasso medio annuo del 13,03%, con un indice di redditività medio che sfiora il 20% e con una posizione finanziaria netta che si traduce in un'abbondante «cassa» (già ora o al massimo entro due esercizi). È un nucleo di



aziende che sviluppa un fatturato aggregato di quasi 22 miliardi, una redditività di oltre 4,3 e occupa, in totale, circa 77 mila dipendenti.

L'altro dato particolarmente interessante riguarda il fatto che questi imprenditori tendono a reinvestire gran parte dei profitti in azienda. Per loro rende molto di più che investire in immobili o in finanza speculativa e, soprattutto, garantisce di poter continuare a vincere nel difficile campionato della competizione globale.

Queste 500 aziende — si desume dai loro dati di bilancio — negli ultimi sei anni hanno reinvestito utili per 7,3 miliardi. Eppure di loro si sa pochissimo. Non solo perché non è facile raccontare realtà complesse, spesso piccole, che sfuggono ai radar. Ma perché gli stessi protagonisti tendono a sottrarsi alla luce dei riflettori per concentrarsi esclusivamente sul business. Ci raccontano questi imprenditori (anche

Un nucleo di piccole imprese che, insieme, fatturano 22 miliardi e danno lavoro a 77 mila persone. Redditività: 20%

Sessanta e Settanta. Le cronache di quel periodo sembrano confermare tutti questi timori. Ma una prima indagine, realizzata dal nostro Centro studi lo scorso anno nell'area test del Triveneto, aveva reso visibile una realtà in parte diversa da quella che sembrava prevalere. L'intuizione di applicare criteri assai selettivi all'universo delle imprese, per individuare le top performer, aveva infatti evidenziato l'esistenza di un centinaio di veri e propri «champions». Aziende dal nome spesso sconosciuto ma i cui risultati testimoniarono che nel tessuto imprenditoriale era in atto un diffuso processo evolutivo. Il dato più significativo emerso da quell'indagine non era tanto il fatto (ormai scontato) che a caratterizzare la loro crescita fosse l'export, quanto il ripetersi di una serie di fattori che distingue questi modelli d'impresa dai precedenti. Alla luce di quei dati e di una serie di successivi incontri con i diretti protagonisti, abbiamo deciso di estendere lo studio a livello nazionale, alzando ulteriormente i parametri che certificano le performance delle imprese esaminate e cercando di comprendere se i dati del primo «area test» ne uscissero confermati. Ne è emerso un qua-



In biblioteca il libro «Nuove imprese» (Egea) dove Filberto Zovico riflette sui 500 Champions

caratterialmente più «uomini prodottori» che «uomini di marketing») che per competere e crescere, soprattutto negli anni della crisi, «non c'è spazio per le chiacchiere». Bisogna stare concentrati su mille fattori e variabili, ripetono, e soprattutto bisogna andare quotidianamente in giro per il mondo. L'ufficio stampa? Per loro spesso è un optional e così, non raccontandosi, diventa persino faticoso raccontarne esigenze e bisogni.

Ma chi si occupa e ha a cuore il futuro del Paese non può permettersi di continuare a ignorare questi campioni. È anche dalle loro lezioni e dal loro operare che dipende il nostro futuro collettivo. Entrare in profondità nelle strategie che hanno adottato e comprenderne i meccanismi è fondamentale per impostare le politiche formative, del lavoro, del welfare, dell'urbanistica, della fiscalità, della logistica e dei trasporti, della ricerca e dell'innovazione. E anche per ragionare con loro di una serie di limiti, rischi e pericoli che possono pregiudicarne la crescita. Per farlo bisogna però entrare nel profondo di queste realtà. E, soprattutto, superare molti luoghi comuni.

*Editore di ItalyPost
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Testata: L'Economia del Corriere della Sera

Data: 16 Marzo 2018

Imprese

35

I CAMPIONI NASCOSTI

Dentro l'indagine che ha portato alla classifica Champions 2018: il metodo della ricerca, la scelta di parametri ultra-selettivi, il campione omogeneo. Ne è nato un Osservatorio dinamico sui casi di eccellenza

COSÌ ABBIAMO SCOVATO I PICCOLI CHE DIVENTERANNO GRANDI

 di **Caterina Della Torre***

O biettivo: individuare e analizzare le aziende destinate, almeno potenzialmente, a un importante percorso di crescita. Nasce così «Champions 2018», l'analisi sulle 500 piccole e medie imprese con le migliori performance, svolta per ItalyPost da un team interdisciplinare: gli analisti finanziari dell'agenzia di rating «modefinance» e gli esperti in corporate finance della società di advisory indipendente Special Affairs. Il metodo che abbiamo utilizzato si basa su una lettura dei dati di bilancio degli ultimi sei anni disponibili (2010-2016). È un metodo che consente di estrarre un campione omogeneo, in base a un serie di parametri molto selettivi in termini di crescita annua del volume d'affari (almeno del 7% ogni anno, per 6 anni consecutivi, il che equivale ad una crescita totale del 50%); di redditività dell'attività caratteristica (sopra il 10%); di solidità patrimoniale e solvibilità (calcolate sulla base del rating aziendale e della posizione finanziaria

netta in rapporto alla redditività).

La scelta di focalizzarsi sulle imprese con un fatturato fra 20 e 120 milioni risponde all'obiettivo di analizzare quella tipologia di imprese che si sono affiancate da dimensioni troppo piccole per poter presidiare i mercati con continuità, che hanno avviato progetti di internazionalizzazione e riorganizzazione intensiva dei processi di produzione, che hanno puntato e investito sull'innovazione, ma che non hanno ancora raggiunto dimensioni tali da poter considerare sufficientemente stabili tutti questi aspetti. La fascia più dinamica, insomma, quella delle aziende che godono ancora della flessibilità e della velocità di reazione delle Pmi ma che, al tempo stesso, stanno compiendo un salto definitivo in termini di quota di mercato e di posizionamento.

Con l'intento di individuare aziende destinate a un percorso importante di crescita e a diventare nuove, piccole multinazionali, abbiamo escluso dall'analisi tutte



Ricerche

Caterina Della Torre. Per individuare i 500 campioni, una rigorosa analisi finanziaria e incontri diretti con gli imprenditori

quelle realtà che fanno già parte di grandi gruppi nazionali o stranieri, o che sono controllate da fondi di private equity. Il presupposto, nel primo caso (i grandi gruppi) è che è difficile valutare il caso aziendale *stand alone*: l'impresa beneficia delle leve sinergiche e strategiche del gruppo cui appartiene. Nel secondo caso (le aziende controllate dai fondi), spesso i percorsi di crescita sono assistiti da un utilizzo intensivo della leva finanziaria, il che modifica l'equilibrio patrimoniale facendo venire meno, nel tempo, i parametri di inclusione.

Le imprese selezionate sono dunque aziende familiari con elevata dinamicità e un tasso di rischio molto basso: la quasi totalità non ha posizioni debitorie con le banche, ma gode anzi di notevoli riserve di liquidità. Nella gestione dei rispettivi business, fattori come l'innovazione tecnologica e digitale, l'internazionalizzazione, il «lean approach» applicato a tutti i processi aziendali, hanno prodotto per-

corsi di crescita e di evoluzione che portano l'impresa ad avere performance molto al di sopra della media, sia rispetto alle aziende dello stesso settore sia rispetto al resto delle imprese.

Il progetto Champions 2018 vuole essere uno strumento originale di approfondimento, un osservatorio dinamico sui casi di eccellenza che si avvale di approfondimenti verticali sulle singole imprese e di sessioni periodiche di incontri diretti con gli imprenditori. Obiettivo della ricerca è, dunque, duplice: studiare i modelli di business ed effettuare una mappatura dei fattori-guida che contraddistinguono il loro perimetro strategico, ma anche favorire una «contaminazione» virtuosa fra i Champions, attraverso una piattaforma di scambio che offre opportunità di confronto reciproco fra imprenditori accomunati da orizzonti e ambizioni comuni.

*Project leader di Champions 2018 e Partner di Special Affairs

© RIPRODUZIONE RISERVATA

