

Prima della Borsa Chi sono e cosa fanno le 6 società del Veneto che hanno aderito al programma di servizi integrati: «E' un percorso di crescita guidato e protetto»

L'importanza di essere **Elite**

Aziende di successo ma spesso troppo piccole per attirare talenti. Da Ros: «Dico stop al modello del cavaliere solitario»

C'è una parola che ricorre come un mantra nelle dichiarazioni degli imprenditori che hanno appena intrapreso il programma **Elite** e che aiuta a capire cosa spinge un'azienda ad entrare a far parte della piattaforma di servizi integrati messa a punto da Borsa Italiana: «percorso». Sono 389 le aziende internazionali che hanno aderito finora, comprese le 30 italiane entrate a farne parte lo scorso 27 aprile. Di queste ultime, una su cinque è veneta e la metà è di Padova.

«Ci interessava un percorso di crescita e di formazione, una cultura organizzativa e gestionale che accompagnasse lo sviluppo dell'azienda», spiega Enrico Berto, presidente della padovana Berto's che produce cucine per la grande ristorazione. «Abbiamo bisogno di crescere velocemente e ci attirava il percorso guidato proposto da **Elite**», dichiara Katia Da Ros, vicepresidente di Irinox, azienda trevigiana che ha conquistato il mercato mondiale con gli abbattitori domestici. «Cercavamo un percorso di sostegno al cambiamento» aggiunge Carlo De Paoli, chairman di In Job, società di recruitment con sede a Verona e filiali in quattro continenti. E' Nicola Voltan, ceo della padovana Siav che offre soluzioni software e consulenze tecnologiche, ad esplicitare il fil rouge che lega le 6 venete: «La cosa che mi piace è l'idea di percorso, nel senso che per me è un momento per rivedere il nostro modo di lavorare, l'approccio al mercato e alla finanza. Un cammino guidato, protetto, che conduca alla crescita preservando dai rischi».

Le aziende che hanno saputo rinnovarsi anche sotto i colpi della crisi e sono scampate allo schianto della Locomotiva d'Italia, deragliata anche sui fallimenti delle sue ban-

che locali, distolgono lo sguardo da un Nordest infido e si affidano a Borsa Italiana nella ricerca di nuovi partner. Ciò non significa che tutte le società entrate in **Elite** si quoteranno in Borsa, ma comunque avranno incontrato realtà finanziarie che possono rispondere ai loro bisogni. **Elite**, infatti, prevede tre fasi, che consistono inizialmente in una preparazione al cambiamento, attraverso un percorso che coinvolge imprenditori, manager ed esperti; poi il rafforzamento del brand e il posizionamento nei confronti di investitori, clienti e fornitori; infine la presentazione alla community internazionale composta da private equity, investitori istituzionali, sistema bancario, imprenditori e management di gruppi quotati.

Un accompagnamento tanto più necessario quanto più l'azienda ha una matrice familiare e - come spiega Berto (120 dipendenti nello stabilimento di Padova e una sede anche a Dubai) - «non è facile smarcarsi da questa impronta, per farlo devi avere dimensioni adeguate e una squadra di manager all'altezza. Obiettivi che puoi raggiungere con partner adeguati che ti permettano di avere volumi in grado di attrarre manager di valore».

Eppure molte di queste aziende sarebbero già di dimensioni adatte alla Borsa, «ma non strutturate - aggiunge Voltan di Siav (170 dipendenti, di cui 100 a Rubano nel Padovano e il resto sparsi tra Genova, Milano, Bologna e Roma, un fatturato sui 16,5 milioni e una crescita poco sotto del 10% negli ultimi anni). «Sono imprese cresciute in fretta senza una vera formazione. Manca il confronto con i consulenti e la cultura d'impresa». «Avere una buona governance è fondamentale per crescere - concorda Da Ros di Irinox - bisogna abbandonare il modello del cavaliere solitario e di-

ventare un direttore d'orchestra di professionisti, ma la maggior parte degli imprenditori fa fatica a mollare le redini. E' una cultura del fare che è andata bene per 30-40 anni; adesso, con l'aumentare della complessità, l'operatività deve essere fatta da qualcun altro, cioè i manager».

Il punto d'arrivo è per tutti lo stesso, «mettere il vestito della Borsa», ma per alcune aziende la partenza è diversa. «Noi di In Job siamo nati con un ampio azionariato per cui non abbiamo timore di far entrare altri partner - spiega De Paoli - ma abbiamo bisogno di aderenza agli obiettivi, di trasparenza e visibilità nella business community dove la "reputation" è fondamentale. Abbiamo 150 dipendenti nella struttura di Verona e un migliaio tra Italia ed estero: non lavorerebbero con noi se non fossimo seri e conosciuti, ma se si è piccoli si fa fatica ad attrarre talenti».

Una situazione simile è quella di Asco Tlc, società della multiutility trevigiana Asco Holding che offre servizi a banda ultra larga e per la information technology, con un azionariato in larga parte pubblico. «La crescita veloce ha portato la società a confrontarsi con player nazionali come Tim o Fastweb - spiega il presidente Stefano Faè -, e abbiamo scelto il percorso protetto di **Elite** per rinforzarci. Per fare investimenti servono risorse che dobbiamo procurarci da soli e stiamo vagliando le varie opportunità che il mercato offre». Quattro anni fa la società era considerata decotta, poi il cambio di governance e i risultati hanno cominciato ad arrivare. Il bilancio del 2015 si è chiuso con un fatturato di 8,8 milioni di euro e un Ebitda di 3,3 milioni, con un utile di 1,5 milioni. «Quest'anno abbiamo rilasciato un dividendo ai soci di 300 mila euro - racconta con soddisfazione Faè - e abbiamo in-

corso investimenti per 7,5 milioni».

Nel gruppo delle 6 venete che hanno aderito al programma **Elite** c'è anche la Sirmax di Cittadella, una «multinazionale tascabile» da 215 milioni di fatturato aggregato e 7 stabilimenti sparsi per il mondo. Produce resine termoplastiche e coloranti per plastiche, che vende ovunque: davanti a queste dimensioni ci si chiede perché non approdare direttamente in Borsa. «Perché **Elite** è l'opportunità per approfondire la conoscenza di logiche e dinamiche del mercato dei capitali - risponde il Cfo Roberto Pavin -, di confronto con gli operatori italiani ed esteri, di condivisione dell'esperienza con altri imprenditori, anche di dimensioni e settori diversi».

Fiorella Girardo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gradualità

Pavin: «Perché non direttamente la Borsa? Prima approfondiamo logiche e dinamiche del mercato dei capitali»

Esordienti

Trenta aziende italiane sono entrate a far parte, dal 27 aprile scorso, del programma **Elite** messo a punto da Borsa Italiana. Per molte di loro la naturale evoluzione sarà la quotazione, ma non c'è un automatismo

Gradualità

Pavin: «Perché non direttamente la Borsa? Prima approfondiamo logiche e dinamiche del mercato dei capitali»

Le 6 del Nordest in rampa di lancio

1 BERTO'S (Padova)
Cucine per la grande ristorazione

120
dipendenti

1
sede a Dubai

2 IRINOX (Treviso)
Abbattitori domestici

42
milioni di ricavi

80
Paesi di esportazione

3 IN JOB (Verona)
Recruitment di professionisti

4
continenti sedi di filiali



4 SIAV (Padova)
Soluzioni software e consulenza

170
dipendenti

16,5
milioni di fatturato

5 ASCO TLC (Treviso)
Banda ultra larga per l'IT

8,8
milioni di fatturato

6 SIRMAX (Padova)
Resine termoplastiche e coloranti per plastiche

215
milioni di fatturato

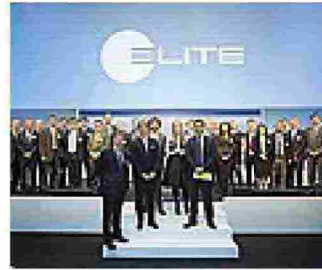
7
stabilimenti nel mondo

30

Sono 30 le società italiane entrate in **Elite**, 6 di queste sono venete

Che cos'è **Elite**

Un programma di crescita lungo 3 anni
Alla fine il certificato che dà accesso
a una community di investitori e imprese



Elite è una piattaforma di servizi integrati di Borsa Italiana pensata per aiutare le piccole e medie imprese a realizzare i loro progetti di crescita. Il programma dura tre anni durante i quali le società accedono alle competenze industriali, finanziarie e organizzative per operare nei mercati internazionali.

La proposta si articola in tre fasi, in cui gli esperti di **Elite** affiancano l'azienda in un processo di cambiamento culturale e organizzativo. La prima fase del percorso consiste in 8 giornate organizzate in 4 moduli, incentrate su percorsi di crescita e di internazionalizzazione; cultura aziendale e governance;

impatto della crescita sul ruolo del responsabile amministrativo e sui sistemi di reporting; comunicazione strategica d'impresa e reperimento delle risorse finanziarie. Al termine l'impresa otterrà il Certificato di qualità **Elite** che dà accesso a una selezionata community internazionale di investitori, professionisti e imprese.



Apripista
Katia Da Ros,
vicepresidente
della
trevigiana
Irinox
(abbattitori
domestici per
cucine).
A destra
Stefano Faè,
presidente di
Asco Tlc
(banda ultra
larga per l'IT)



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.