

L'Economia

I NUOVI CAMPIONI

È il patrimonio netto aggregato delle mille imprese che in Italia non si arrendono, quelle che non hanno debiti e reinvestono gli utili. È questa la base da cui partire per superare la crisi economica innescata dal Covid-19. Sono aziende che ora sentono il rallentamento, ma cercano di soddisfare la domanda nonostante le difficoltà.

Hanno un compito: continuare a trainare il Paese, come fecero dopo la Grande Recessione.

Ecco i loro risultati e le loro storie. Come quella dei fratelli Colosio o di Giuseppe Ferro (La Molisana).

di **Raffaella Polato**

CHAMPIONS, TESORO DA 47 MILIARDI



Ce lo siamo chiesti, qui in redazione: ha senso parlare di aziende Champions in questi giorni, con l'Italia chiusa per virus e l'economia mondiale appena all'inizio di uno choc sulla cui durata non c'è chi possa azzardare previsioni? Soprattutto: serve, ragionare su conti record, sì, ma che forzatamente fotografano la situazione solo fino al 2018 e, sebbene il 2019 abbia spesso confermato il trend, il 2020 ha già presentato anche a loro — i Champions — la versione «di bilancio» del drammatico conto medico-sanitario?

Li abbiamo sentiti e li sentiamo, quegli imprenditori. A decine, dall'inizio della crisi, provvedimento dopo provvedimento. Nessuno ha mai minimizzato l'impatto, nemmeno per i loro gruppi: per qualcuno è molto forte già ora, già così, per altri lo sarà un po' meno. Tutti hanno non solo applicato da subito le misure di sicurezza richieste: spesso hanno anticipato i decreti del governo. E tutti sono sopra ogni altra cosa convinti, ma convinti davvero: «Supereremo anche il coronavirus. Ripartiremo».

Le basi per ripartire

La motivazione è assolutamente razionale. Sta in quei bilanci 2018 che sembrano sorpassati, ma certificano le ragioni del controllato ottimismo. I Champions, usciti più forti persino dalla Grande Recessione, fino all'anno scorso hanno continuato a crescere e guadagnare. Gli utili (ricchi) li hanno sempre reinvestiti. Non hanno debiti e, con un patrimonio netto complessivo vicino ai 47 miliardi, la loro solidità è indiscutibile. Perciò: sì, ha senso andare a vedere da quale base partano per affrontare la crisi i migliori piccoli e medi imprenditori d'Italia, su quali «forze proprie» poggia la loro convin-

Tutti i nomi e i numeri dei 1.000 Campioni



Pasta, moda, meccanica: i protagonisti

Pasta (e quindi alimentare), pressofusione (e dunque altissima tecnologia meccanica), moda-abbigliamento: Giuseppe Ferro (La Molisana), Emanuela Colosio (l'azienda che guida con il fratello Davide porta il nome di famiglia) e Nunzio Colella (gruppo Capri) rappresentano tre settori tra i più tipici del made in Italy. L'impatto con la crisi non è lo stesso. Identica però la certezza: «Ripartiremo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



● L'appuntamento

Dedicato ai Mille Champions italiani: questo inserto, con le tabelle delle pagine a seguire, è l'anteprima del numero speciale che *L'Economia* pubblicherà e presenterà in Borsa l'8 maggio (se, come tutti speriamo, per allora l'emergenza sarà stata superata).

zione di poter tener botta oggi, tornare a crescere domani (o dopo), contribuire a trainare al Paese esattamente come accadde post crisi 2008-2012.

Le tabelle che riassumono il quadro sono nelle pagine seguenti, con i principali dati di ciascuno dei Mille Champions 2020 individuati dalla terza analisi dell'«universo Pmi» condotta da ItalyPost per *L'Economia*. Possono essere usate come punto di partenza. Il resto, cioè le conversazioni di queste settimane con i «Campioni», non serve solo a monitorare la crisi quasi day by day: aiuta a mettersi in «modalità prospettiva».

Certo, ci sono settori per i quali quel che è perso è perso, per i nostri Top come per aziende meno attrezzate. Nunzio Colella, l'amministratore delegato del gruppo Capri (abbigliamento, marchi Alcott e Gutteridge, 250 milioni di fatturato e un patrimo-

nio netto di 126), è stato tra i primi ad annunciare la chiusura di tutti i suoi negozi perché «sento di avere una responsabilità». Come tantissimi altri signori dello shopping, grandi o piccoli non importa, non ha aspettato il decreto di Palazzo Chigi: a farlo decidere sono bastati i timori dei clienti (sempre meno, dappertutto) e dei dipendenti (divisi, ovunque, tra la paura del contagio e quella di perdere il posto di lavoro). Per chiunque abbia attività nel turismo l'impatto è chiaramente peggiore: un disastro. Idem, spesso, nel campo dei servizi.

La manifattura che va

Poi però c'è sempre il manifatturiero. È a quello che si è sempre aggrappata l'economia del Paese, è da lì che arriva una buona fetta di Pil e occupazione e quasi tutta la nostra Ricerca & Svilu-

po, è lì che anche in condizioni normali ci giochiamo la recessione o la ripresa. Se si ferma l'industria, si ferma (non solo ora) l'Italia. Se va, ci traina.

Il rallentamento, a volte il vero e proprio stop di queste settimane sarà un danno, enorme. Ma il fatto stesso che siano state molte imprese ad auto-imporre limitazioni, in attesa dei provvedimenti del governo, dimostra che è uno stop per poter ripartire prima che davvero sia troppo tardi. Il problema oggi, per loro, è riuscire a soddisfare la domanda, per non perdere ordini e dunque clienti? Ci riescono, almeno fin qui e nonostante le mille difficoltà.

Alla Colosio, per dire, la prima cosa è stata applicare rigidamente le misure di sicurezza. Non è stato necessario chiudere né fermare del tutto la produzione (roba hard: macchinari per la pressofusione). Chiaro: anche a Botticino, provincia di Brescia, gli ordini sono rallentati. Ma ne è appena arrivato uno dal Brasile, per esempio. Emanuela, che oggi guida con il fratello Davide l'azienda fondata dal padre, la mette così: «Papà ci ha insegnato che, per quanto brutta possa essere la situazione, e questa è certamente tra le peggiori, il mondo non si ferma. Non sappiamo se sarà tra un mese, tra due, tra un anno. Ma ripartirà, anche questa volta». I fratelli Colosio e i loro dipendenti — «Devo ringraziarli uno per uno, per la loro responsabilità» — perciò si preparano. Come hanno fatto durante la Grande Recessione. Sono piccoli, ma super: 30 milioni di giro d'affari (raddoppiato in sei anni), 50% di export, 33% di redditività industriale, 25 milioni di patrimonio netto.

È evidente, che imprese come questa hanno tutto in regola per reggere l'emergenza e preparare la ripartenza. Il che non significa minimizzare il colpo per il Paese. Giuseppe Ferro, amministratore di quella Molisana che, producendo pasta, continua a vedere i suoi prodotti sparire dagli scaffali dei negozi, non ci gira intorno: «Su una scala da zero a dieci, il danno economico per l'Italia sarà a quota otto. Però sono convinto: saremo in grado di rimettere il piede sull'acceleratore e ricominciare a correre». Da Campobasso loro, passati dai 46 milioni di fatturato 2012 ai 130 del 2019, lo facevano anche senza bisogno di assalti isterici ai supermercati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SOLIDI E VELOCI LE CRISI SI VINCONO COSÌ

Tre anni fa, all'inizio del nostro viaggio nell'universo delle piccole e medie imprese, le abbiamo chiamate «Champions». Aziende che, all'indomani della Grande Recessione esplosa nel 2008-2009, erano riuscite a intercettare la fase di ripresa mondiale dell'economia e a trainare il Sistema Italia fuori dalla crisi grazie a una serie di fattori: mezzi finanziari sufficienti a investire a prescindere dai prestiti bancari, customizzazione del prodotto, flessibilità organizzativa, utilizzo delle tecnologie, ricorso massiccio al 4.0. A queste strategie finalizzate ad aggredire i mercati globali si affiancava un'attenzione maniacale alle risorse umane. Obiettivo: attrarre e trattenere i migliori talenti.

Nuove sfide

È così che una parte del tessuto industriale di questo Paese è riuscita prima a sopravvivere e, poi, a trainare una crescita che nel 2016-2017 ci ha consentito di rialzare la testa e battere tutti i record di export: con un plotone di piccole e medie aziende pressoché sconosciute, concentrate principalmente nel nuovo triangolo industriale e capaci di raddoppiare (a volte perfino triplicare) le loro dimensioni in meno di dieci anni. Chi stava a 10 milioni di fatturato è arrivato a 20 o addirittura 30, chi era a 50 è passato a 100, chi partiva da 100 è arrivato a 200. Una crescita segnata dal mantenimento di una marginalità elevatissima, mediamente del 20%, che ha permesso di mettere da parte munizioni per finanziare gli ulteriori salti dimensionali.

Tra il 2018 e il 2019, però, anche le aziende Champions si sono trovate di fronte a nuove sfide. Le hanno messe a dura prova e

Capitali aggressivi, automotive e dazi: le novità di questi anni sono state un banco di prova per piccoli e medi in ogni mercato

hanno provocato una loro ulteriore evoluzione. Il primo fattore destabilizzante è stata la crescita di liquidità sui mercati finanziari e la conseguente, spasmodica ricerca di opportunità di investimento da parte dei fondi, disposti a pagare cifre impressionanti per acquisire imprese ad alta redditività (come le nostre Top). Per i Champions si sono presentate due opportunità: aprire il capitale a soci di minoranza per accelerare ulteriormente i processi di crescita, oppure — magari perché nel frattempo non erano stati organizzati né il passaggio manageriale né quello generazionale — vendere al miglior offerente.

Il secondo fattore destabilizzante degli ultimi due anni è legato alla crisi del settore auto: messi sotto scacco sul tema ambientale, i costruttori hanno rallentato gli acquisti dai nostri fornitori. È riuscito a reggere chi, in questi anni, aveva lavorato su tecnologie e prodotti a maggior valore aggiunto e aveva raggiunto dimensioni almeno sufficienti

I Champions che abbiamo cominciato a incontrare tre anni fa sono stati capaci, dopo la grande crisi, di salti dimensionali importanti: maggiore capitalizzazione, crescita robusta dei ricavi, margini attorno al 20%. Come allora saranno in prima linea nella ripartenza. Chi sono e quanto valgono

di **Filiberto Zovico***

I numeri dei Campioni

Le 800 aziende «piccole ma grandi»...

Dati aggregati delle imprese Champions nella classe di fatturato 20-120 milioni



... le 200 medie imprese al Top...

Dati aggregati delle imprese Champions nella classe di fatturato 120-500 milioni



... la forza dei 1.000 Champions

Dati aggregati di tutte le imprese, nel globale della classe di fatturato 20-500 milioni



per restare inserito nella filiera; ha cominciato a soffrire e ad arretrare chi questi passi non li aveva fatti.

Terzo fattore che ha mutato il quadro: la stretta — annunciata o effettiva — sui dazi. Multilocalizzare le produzioni è diventato non solo un'esigenza (per stare più vicino ai consumatori), ma anche un modo per evitare di rimanere tagliati fuori da alcuni mercati in una fase nella quale le incognite geopolitiche pesano e mettono a rischio le nostre produzioni. Quarto dei fattori che, fino a ieri, stavano provocando cambiamenti profondi: la scarsità di giovani talenti. Sta colpendo tutti, e in particolare quelle aziende e quei territori che hanno adottato scelte che li hanno resi poco appealing. Mancanza di collegamenti veloci, chiusure culturali, forme più o meno evidenti di xenofobia, sono stati elementi che hanno determinato la mancata attrattività in alcune aree produttive e favorito la presenza di giovani talenti in altre.

L'effetto combinato di questi quattro fattori ha provocato un'ulteriore evoluzione dei Champions. Al loro interno c'è stato, in questi tre anni, un ricambio stimabile intorno al 25%, che ha fatto emergere le aziende più strutturate sia in termini di management che di percorsi di crescita e dimensioni. La Grande Crisi di questo inizio 2020 è destinata a cambiare nuovamente le carte in tavola. Richiederà, come accadde dopo l'11 settembre o negli anni della peggior recessione che il mondo abbia vissuto dal 1929 in poi, capacità di immaginare un futuro completamente diverso. Quali saranno gli atteggiamenti dei consumatori? I processi di globalizzazione continueranno o ci sarà un ritorno a sistemi chiusi di rela-

Infrastrutture deboli, chiusure culturali, xenofobia: i territori restano indietro e le aziende non riescono a trovare talenti

zione tra le diverse economie? Lo smart working sarà un fenomeno passeggero o diventerà una modalità permanente, destinata a cambiare i processi produttivi e organizzativi delle nostre aziende e le relazioni con i clienti esteri?

Nel prossimo Meet The Champions — dovrebbe partire a maggio se, come tutti speriamo, l'emergenza sarà nel frattempo alle spalle — gli imprenditori ci racconteranno in presa diretta come stanno affrontando la crisi.

L'unica certezza, oggi, è che queste aziende sono sufficientemente capitalizzate per resistere anche a situazioni estremamente difficili come l'attuale. Sono agili per dna, e questo permetterà loro di reagire rapidamente non appena i mercati incominceranno a uscire dall'emergenza. Saranno dunque loro — di nuovo, come dopo la Grande Recessione — a portarci fuori dal tunnel.

*Fondatore di ItalyPost

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Economia

L'Economia

I CAMPIONI DA 20 A 120 MILIONI

800

CRESCERE DELL'11% (L'ANNO), CHI RIPARTIRÀ

Piccole? Prese singolarmente, sì. Ma sono cresciute, tanto, nei sei anni di bilanci analizzati per *L'Economia* dall'Ufficio studi di ItalyPost. Prendiamo la fascia tra i 20 e i 120 milioni di fatturato, che è poi la più «affollata» (artigianato a parte) dell'imprenditoria italiana. Le 800 aziende Champions che hanno meritato il titolo per i loro tassi di sviluppo, di redditività e di solidità finanziaria avevano, nel 2012, una dimensione media di 24,6 milioni di ricavi. Nel 2018, anno degli ultimi bilanci depositati, avevano quasi raddoppiato: 45,5 milioni. Equivalente a un tasso di crescita medio annuo del 10,79%.

Le forze in campo

Quel tasso è stato in larga parte confermato nel 2019, suggerisco-

Tra i 20 e i 120 milioni di fatturato c'è il grosso dell'imprenditoria italiana. I Campioni, in questa fascia, hanno una marcia in più

di Raffaella Polato

no i dati preliminari, nonostante l'economia italiana ed europea fossero già in rallentamento e benché il commercio mondiale fosse sottoposto a causa guerra dei dazi. Dopodiché è arrivato il Coronavirus. Si è fermata la Cina (dove anche i «piccoli» esportano, spesso), poi l'Italia (dove intendono continuare a produrre, consapevoli che il «made in» fa la differenza), ora rischia di farlo il «mercato interno» d'Europa (dove gli altri grandi Paesi hanno, fino a ieri, ignorato o fin-

to di ignorare che avrebbero avuto la nostra stessa emergenza medico-sanitaria). Perciò, del 2020 nessuno è ancora in grado di dire nulla.

È certo che la «botta» da Coronavirus sarà forte. Quanto, dipenderà ovviamente dalla durata e dall'estensione della crisi.

Sicure sono anche altre due cose. La prima: dopo le critiche per la confusione iniziale, oggi anche i Champions ringraziano il governo per i provvedimenti presi la setti-

mana scorsa (la «manovra» da 25 miliardi a sostegno di aziende, lavoratori, famiglie).

Progettare il futuro

Loro, però, in realtà non erano stati fermi ad aspettare. Dall'inizio il leit motiv è stato: «Intanto cominciamo a muoverci noi».

L'hanno potuto fare, assicurando che insieme alla gestione dell'emergenza non avrebbero smesso un solo giorno di preparare «la

ripartenza che prima o poi arriverà», perché hanno un'altra certezza: la solidità dei loro bilanci.

Non vuol dire che tutti ce la faranno. Come sempre succede con le crisi, ci sarà una «selezione della specie» e in alcuni settori — turismo in testa — il colpo è già così forte da indebolire (minimo) anche chi ha spalle robuste.

Le Top 800, nel complesso, robuste lo sono. Né sono poi così piccole, prese tutte insieme. Valgono 36,4 miliardi di ricavi, ne producono 6,6 di margine operativo (il 18,28%) e 3,8 di utili netti (poco più del 10%). Hanno un patrimonio netto che sfiora i 22 miliardi. E nelle loro fabbriche, uffici, negozi lavorano oltre 123 mila persone. È sufficiente, a spiegare perché sono loro (anche) che potranno aiutarci a ripartire?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ragione sociale	Regione	Fatturato 2018	Fatturato 2012	Cagr 2012-2018	Ebitda 2018	Ebitda % medio 3 anni	Risultato esercizio 2018	Patrim. netto 2018	Roe 2018	Rating 2018	Addetti 2018	Descrizione attività
Algreen	Piemonte	26.169	18.506	5,94%	5.700	25,62%	2.479	30.500	8,12%	AA	95	Attività di elisoccorso, trasporto passeggeri e materiale
S.T. Macchine	Veneto	26.130	16.958	7,47%	4.977	18,82%	3.039	12.030	25,25%	AA	78	Produzione impianti per il trattamento delle acque nell'industria cartaria
Giellepi	Lombardia	26.050	11.271	14,51%	5.338	18,41%	3.591	4.594	78,8%	AA	15	Produzione integratori alimentari e medical devices in conto terzi
Ceramiche Mutina	E. Romagna	26.018	16.846	7,51%	7.228	27,97%	6.709	12.051	55,67%	AA	49	Produzione piastrelle di ceramica
Hydro-mec	Veneto	25.944	13.933	10,92%	4.376	19,19%	2.704	13.538	19,97%	AA	55	Produzione organi di trasmissione
Giancol	Veneto	25.904	17.567	6,69%	5.017	20,78%	2.987	22.262	13,42%	A	32	Produzione collanti e adesivi
Molino Merano	Trentino A. A.	25.892	19.210	5,10%	3.284	12,05%	1.209	22.841	5,29%	A	41	Produzione farine e preparati per la panificazione
Cangini Benne	E. Romagna	25.865	8.312	20,83%	4.314	13,73%	2.777	7.033	39,48%	AA	73	Produzione attrezzature per macchine movimento terra
Costruzioni Aretine	Toscana	25.862	7.751	22,24%	4.826	16,63%	2.583	4.776	54,07%	A	85	Produzione componentistica meccanica
Tramec	E. Romagna	25.827	17.568	6,63%	3.695	15,13%	2.111	12.139	17,39%	A	120	Produzione riduttori per trasmissioni meccaniche
3 C - Lavorazione Pelli	Veneto	25.815	18.594	5,62%	3.645	14,83%	1.748	16.590	10,54%	AA	61	Concia e lavorazione delle pelli
S.P.E.R.	Lombardia	25.809	12.041	13,55%	3.183	10,55%	1.948	13.765	14,15%	AA	108	Produzione attrezzature industriali antifortunistiche
Inim Electronics	Marche	25.805	12.997	12,11%	9.377	36,72%	5.929	20.772	28,54%	AAA	96	Produzione sistemi antifurto, antincendio, domotica
Btsr International	Lombardia	25.758	14.989	9,44%	3.375	10,37%	1.026	16.902	6,07%	A	111	Produzione di sensori e dispositivi elettronici di controllo
G.P. Tecnica	Piemonte	25.727	10.286	16,51%	4.067	15,31%	2.111	9.585	22,02%	A	111	Produzione componenti di carrozzeria per il settore automotive
Eurocom	Campania	25.685	19.623	4,59%	2.501	9,81%	1.584	3.966	39,93%	BBB	46	Produzione conserve ed estratti alimentari
Fonderia Vigevanese	Lombardia	25.656	17.366	6,72%	2.800	11,38%	1.135	7.471	15,19%	BBB	78	Produzione componenti in ghisa per l'industria meccanica
Bft Burzoni	E. Romagna	25.656	18.572	5,53%	3.839	16,23%	2.212	10.666	20,74%	BBB	35	Commercializzazione utensili per la lavorazione industriale dei metalli
Compagnia-turistico alberghiera (Gruppo C-hotels)	Toscana	25.595	12.291	13,00%	3.791	12,12%	991	4.798	20,65%	BBB	141	Gestione hotel 4 stelle
Filtrec	Lombardia	25.536	16.027	8,07%	2.588	9,80%	1.612	14.911	10,81%	BBB	152	Produzione filtri per uso industriale
Gamma	E. Romagna	25.465	9.407	18,05%	5.546	18,73%	2.344	11.008	21,29%	AA	43	Produzione resistenze elettriche e materiali isolanti
Italprogetti	Toscana	25.452	13.106	11,70%	6.811	21,19%	4.544	11.734	38,72%	A	138	Produzione impianti per concerie, di depurazione e filtrazione olearia
Conti Valerio	Toscana	25.434	4.428	33,82%	7.160	28,10%	4.882	12.947	37,71%	AAA	36	Produzione di macinacaffè per espresso a marchio Eureka
Soges	Liguria	25.427	19.363	4,65%	2.930	11,39%	1.846	11.243	16,42%	A	16	Distribuzione prodotti e attrezzatura per saldatura
Kronos 2 Ceramiche	E. Romagna	25.386	13.224	11,48%	4.027	17,00%	2.588	12.380	20,90%	A	30	Distribuzione pavimenti e rivestimenti per esterni, piscine e giardini
Sellmat	Piemonte	25.314	14.776	9,39%	5.766	24,86%	2.164	10.838	19,96%	AA	162	Servizi di distribuzione automatica di bevande e snack
Insit Industria	Piemonte	25.311	16.777	7,09%	5.936	23,51%	3.395	15.192	22,35%	AA	112	Produzione articoli in gomma per l'industria
Innova	Friuli V. G.	25.309	10.898	15,08%	6.791	37,66%	3.579	30.464	11,75%	A	154	Produzione sistemi di intercettazione telefonica e telematica
Tecres	Veneto	25.301	16.162	7,76%	12.684	46,97%	9.293	26.594	34,94%	AAA	80	Produzione resine acriliche per il settore medicale
Manifattura Cattaneo	Lombardia	25.287	17.859	5,97%	4.139	17,25%	2.239	25.932	8,64%	A	56	Produzione tubi, barre e profili in materie plastiche
Italiana Ferramenta	Friuli V. G.	25.112	12.186	12,81%	5.090	17,79%	3.325	8.365	39,75%	AAA	35	Commercializzazione ferramenta e accessori per l'industria del legno