Ceccato Automobili
Volkswagen
AR. 03393

ECONOMIA&FINANZA

Telefono 0444.396.311 Fax 0444.396.333 | E-mail: economia@ilgiornaledivicenza.it

Ceccato Automobili
Volkswagen
AR. 03393

IMPRESA VICENTINA A PIAZZA AFFARI. Quotata sull'Aim attraverso una fusione, flottante 51%

Sicit, la concia è in Borsa E il titolo guadagna +3%

L'amministratore delegato Neresini: «Piovevano offerte per acquisirci Ma ora abbiamo un biglietto da visita e possiamo spingere sulla crescita»

Sicit Group in Borsa: al suono della campanella Giuseppe Peretti, Rino Mastrotto, Massimo Neresini

Roberta Bassan

Sicit suona la campanella di Piazza Affari e porta in Borsa il distretto conciario vicentino a cui l'azienda di Chiampo è legata da un «cordone ombelicale». Sia perché ritira sottoprodotti e rifiuti come carniccio e pezzamino e li trasforma soprattutto in biostimolanti per l'agricoltura e sia perché ruota intorno a 33 imprenditori del settore conciario. Ora proprio per permettere lo sbarco in Borsa, come noto, l'impresa ha cambiato i connotati attraverso la fusione con la Spac SprintItaly promossa da Fineurop, Gerardo Braggiotti, Matteo Carlotti e Francesco Pintucci e ha debuttato con il nome di Sicit Group ieri a Piazza Affari. La quotazione ha raccolto il consenso degli investitori: il titolo ha chiuso a +3,06% a 11,7 euro in una giornata in generale negativa per la Borsa. Si tratta della terza impresa vicentina (dopo Fope e Askoll Eva) a quotarsi sull'Aim Italia, il segmento dedicato alle Pmi dinamiche, in cerca di capitali per finanziare la crescita.

Tra gli obiettivi anche l'aumento dell'innovazione tecnologica ad Arzignano e Chiampo

L'OPERAZIONE. «Da qualche anno - svela l'amministratore delegato Massimo Neresini - ci stavano piovendo addosso molte offerte per essere acquisiti: eravamo diventati golosi per aziende, gruppi finanziari, multinazionali. Ma il fatto di aver scoperto le Spac come veicoli per raccogliere capitali sul mercato ci ha convinti ad affrontare questa avventura. Con SprintItaly siamo riusciti a trovare un'ottima collaborazione, noi abbiamo scelto loro e loro hanno scelto noi, ci siamo fusi creando Sicit Group e siamo arrivati a questa giornata che per noi rappresenta un grandissimo successo». Matrimonio-lampo. Ieri oltre al via alla quotazione è stata anche completata, dopo appena cinque mesi di lavoro, la business combination da 100 milioni con la Spac. Oggi gli azionisti di SprintItaly detengono il 54% del capitale sociale ordinario di Sicit, mentre il restante 46%, soggetto ad impegni di lock-up della durata di 48 mesi, sarà detenuto da Intesa Holding, la società dei 33 imprenditori in gran parte conciari. Il flottante, cioè la parte del capitale sociale effettivamente in circolazione sul mercato azionario, è del 51%.

LE SFIDE. Sicit del resto è impresa che fa colpo. Lo raccontava ieri Neresini. «Pochi giorni fa ero a Parigi con il dottor Carlotti per un road-show e, a tavola, eravamo con imprese potenti. Uno degli ingegneri di un'importante società mi si è rivolto dicendo che abbiamo il loro stesso ebidta, con la differenza che noi fatturiamo 55 milioni e loro qualcosa come 800 milioni». Sicit del resto è considerata un gioiellino con 55,1 milioni di fatturato, 13,4 milioni di utile, quasi 24 milioni di margine operativo lordo, 115 dipendenti età media 35 anni, solido posizionamento di mercato, campione di redditività. Ma per crescere - ed è questo l'obiettivo soprattutto nel campo dell'agricoltura speciale che si sta sempre più sviluppando - bisogna spingere. È non per diventare primi al mondo («Lo siamo già») ma perché in un certo senso è il mondo che lo chiede. «I biostimolanti sono il nostro core business (ma Sicit produce anche ritardanti per l'industria del gesso) e lo saranno sempre di più visto che l'agricoltura potrà contribuire a risolvere il problema della fame nel mondo: ci sarà bisogno di prodotti di qualità che aumentano la resa per ettaro coltivato diminuendo l'utilizzo di agrofarmaci. E c'è sempre più necessità di prodotti che passano per l'economia circolare e sono anche in grado di fornire un valore aggiunto».

Nomine

Il nuovo Cda di Sicit Group (presidente è Giuseppe Valter Peretti) ha deliberato ieri la nomina di Massimo Neresini ad amministratore delegato e ha dato al consigliere Oreste Odelli le deleghe in ambito commerciale. È stato costituito il comitato esecutivo con Rino Mastrotto (presidente), Massimo Neresini, Giuseppe Peretti, Matteo Carlotti e Raymond Totah; costituiti anche il comitato controllo e rischi e il comitato remunerazione. Il Cda ha inoltre verificato la sussistenza dei requisiti di indipendenza per Isabella Chiodi, Marina Salamon, Carla Trevisan e Ada Villa. Nei giorni scorsi era stato nominato Giampaolo Simionati Cfo.

LA CRESCITA. Neresini mette in fila i tre obiettivi di «crescita organica» di Sicit Group: aumento dell'innovazione tecnologica negli stabilimenti di Chiampo e Arzignano, nuovo impianto produttivo «probabilmente in Sud America», acquisizioni. Sono destinati a crescere entrambi i siti di Arzignano e Chiampo: nel primo è anche possibile un ampliamento, il secondo è legato al potenziamento sui prodotti più puri. Poi c'è l'espansione all'estero, si stanno valutando Paesi come Brasile o Argentina per la costruzione di un impianto: entrambi hanno un distretto conciario a cui fare riferimento e anche un mercato. Infine la crescita per linee esterne: «Stiamo individuando acquisizioni nel settore alghe e micro-alghe per lo sviluppo di ulteriori prodotti innovativi. Ma è l'ultimo gradino». Intanto la Borsa è nel biglietto da visita: «Non potremmo che trarre vantaggi essendo una società che opera business to business. È così saremo ancora più visibili sui mercati mondiali». ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NUOVA OPERAZIONE DI MERCATO. Sabato e domenica le 2 assemblee dei soci berici e veronesi

Vitevis verso l'incorporazione della Cantina di Castelnuovo

Marchisio: «Confermeremo lo stabilimento e il marchio avrà futuro»

Laura Zanoni
VERONA

Alberto Marchisio, direttore generale di "Vitevis"

Sta per arrivare al passaggio finale del voto dei soci il progetto di fusione per incorporazione di Cantina di Castelnuovo con Vitevis Cantine, gruppo vicentino nato nel 2015 dall'unione di tre cantine sociali: Gambellara, Colli Vicentini di Montecchio Maggiore e Val Leogra di Malo. Già approvato dai rispettivi cda, dopo che altri tentativi da parte della cantina del Garda di aggregarsi con altre realtà non erano andati a buon fine, ora questo piano dovrà passare al vaglio dei soci: quelli vicentini si riuniranno in assemblea sabato 25 maggio e i veronesi domenica 26. Vitevis, nata a sua volta da una fusione, e che ha tra l'altro recentemente acquisito il 25% dell'azienda vinicola veronese Giacomo Montresor, in caso di approvazione intende mantenere il marchio di Cantina di Castelnuovo, lo stabilimento e i dipendenti, una ventina, come spiega il direttore del gruppo vicentino, Alberto Marchisio, che sottolinea: «Il progetto prevede di dare un futuro al nome Cantina di Castelnuovo, nata nel 1958: l'obiettivo è che lo stabilimento non chiuda. Come già avvenuto con la fusione delle tre realtà vicentine, se il piano venisse accolto non andrebbe perso nulla di ciò che è stato fatto. In quel caso, però a Vicenza, con una fusione propria, abbiamo creato una nuova azienda e un nuovo brand. Da allora, nel 2015, abbiamo fatto crescere il fatturato complessivo da 30 a 38 milioni. E ora, se passerà la fusione con Castelnuovo, l'obiettivo di crescita è di circa il 10% in tre-quattro anni».

In pratica, si vuole arrivare a un giro d'affari complessivo di 55-60 milioni. «A decidere saranno i soci» commenta Maurizio Ferri, presidente della Cantina di Castelnuovo: «Il quorum richiesto per noi è molto alto, cioè almeno il 50% degli aventi diritto. Quello che conta è che il progetto abbia possibilità di successo per il futuro, e credo che questo possa essere vincente. Oltretutto non sempre ci sono condizioni tali da consentire una fusione, come invece è in questo caso. La modifica dello statuto di Vitevis, che verrà votata in assemblea, prevede l'inserimento del nome Castelnuovo del Garda, che quindi rimarrà. Resterebbe la linea di imbottigliamento, rimarrebbero le attività e i posti di lavoro. D'altra parte, credo che in generale le cantine sociali di piccole dimensioni faranno fatica a sopravvivere, e prima o poi dovranno aggregarsi: a chiederlo è il mercato». I soci di Castelnuovo, prosegue, «sono ora meno di 200 e negli ultimi anni sono calati, soprattutto nelle dimensioni produttive: tanti piccoli agricoltori faticherebbero a dare un futuro alla cantina. Se si diventa forti con una fusione, si può essere più attrattivi». «Vogliamo crescere - dice Marchisio - e far crescere, in caso di parere positivo degli associati, anche il punto vendita esistente a Castelnuovo: offrendo una gamma completa, dagli spumanti a tutte le doc del lago, della Valpolicella, del Vicentino e del Veneto, saremmo molto attrattivi per i mercati esteri e per i turisti in visita al Garda, rappresentando tutta la regione. L'estero, infatti, non considera le singole province ma le grandi zone produttive».

Oggi Vitevis è presente sui mercati del Nord Europa e inglese, svedese, russo, Usa, cinese, giapponese, tedesco e francese. «Il 23 aprile - chiude Marchisio - abbiamo già presentato il progetto, con i vantaggi e con la possibilità di risolvere tranquillamente le difficoltà» di cantina di Castelnuovo. «Ora, trascorso un mese, attendiamo il parere dei soci». ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CONVEGNO. Giovedì a Thiene con Bcc Alto Vic.

Credito, commercialisti e banche danno le regole

Si terrà giovedì alle 14.30 a Thiene a "Casa Insieme", in via Braghettone 20, il convegno "L'accesso al credito bancario: il ruolo attivo del professionista". È un appuntamento, spiega una nota, dedicato alle imprese e organizzato dalla commissione di studio "Controllo di gestione, pianificazione e analisi finanziaria" dell'Ordine dei commercialisti di Vicenza con la collaborazione di Bcc Alto Vicentino.

Apriranno i lavori Margherita Monti, presidente dell'Ordine dei commercialisti, e Maurizio Salomoni Rigon presidente Bcc Alto Vicentino. Seguiranno gli interventi di Fabrizio Berti direttore dell'area crediti di Cassa Centrale banca, su "Logiche e vincoli bancari per l'erogazione del credito", dei commercialisti Margherita Marin, Moira Cervellin, Mauro Pesavento e Davide Rizzato su "La costruzione del Business plan: i singoli passi, le possibili fonti di informazione". Infine il prof. Federico Beltrame dell'Università Ca' Foscari su "Gli indicatori di riferimento per banche ed imprese". «L'accesso al credito per le imprese è determinato dalla qualità del rapporto banca-impresa»: il commercialista può sollecitare le imprese clienti nel presentare alle banche una documentazione adeguata dei propri progetti di sviluppo così da supportare in modo efficace le proprie esigenze finanziarie.

Ci sarà anche un focus sui principali parametri ed indici dell'impresa valutati e sui vincoli della Bce che le banche devono rispettare nelle proprie politiche creditizie. Per le iscrizioni ci sono i portali "formazionecommercialisti.org" e "bancaaltovicentino.it/contatti/". ●

ARREDAMENTO. "Learning tower" pieghevole

Design per bimbi: premio per il vicentino "Ettomio"

Riconoscimento per "Ettomio", un giovane brand vicentino presente on line con una linea di arredamento cognitivo per bambini. Al più grande concorso mondiale di design, fa sapere una nota, è salito sul podio con una learning tower ripiegabile chiamata "La Taue" che è valso il terzo posto della categoria "A' baby, kids and children's products design award».

«È l'unico brand italiano - rimarca la nota - a vincere in questa categoria. Un grande successo considerando che all'edizione 2018-19 dell'Award sono state registrate oltre 18 mila candidature. La Taue rappresenta l'ultima novità proposta dal brand e vanta una caratteristica unica sul mercato: è ripiegabile. Una soluzione che consente alla learning tower, anche detta "torretta Montessoriana", di essere aperta solo per l'effettivo tempo di utilizzo e riposta in spazi ristretti quando inutilizzata». È stato questo design innovativo a conquistare la giuria del noto premio internazionale.

"Ettomio", precisa ancora la nota, è «il giovane brand di arredamento cognitivo nato lo scorso anno dalla creatività e dalla passione di Paola Bernardotto, che è anche mmma di Giuliano e Marcello. Produce e commercializza componenti d'arredo d'ispirazione Montessoriana dedicati ai più piccoli caratterizzati da funzionalità innovative, dall'uso di materiali altamente selezionati e lavorati artigianalmente in Italia». Il tutto basato sugli insegnamenti di Maria Montessori.

«Il primo prodotto "ettomio" è stato un lettino a forma di casetta, ambiente perfetto per i piccoli, dove riposare serenamente, giocare, sperimentare i primi movimenti». Poi il catalogo si è arricchito di altre soluzioni. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA