



@ **ITALMOBILIARE**
INVESTMENT HOLDING

NEWSLETTER #2 | Giugno 2020

ITM4GOOD

ITALMOBILIARE, LE PORTFOLIO COMPANIES E
FONDAZIONE PESENTI MOBILITATE PER L'EMERGENZA

A fronte dell'emergenza coronavirus, **Italmobiliare** e le aziende del Gruppo si sono mobilitate per fornire aiuto immediato ai territori di riferimento, e maggiormente colpiti dalla drammatica pandemia. In particolare, sono stati effettuati interventi a favore degli ospedali dei territori di **Bergamo, Brescia, Napoli, Milano, Genova, Piacenza e Treviso**, sia tramite donazioni che tramite l'acquisto di macchinari, test e dispositivi di protezione per il personale medico, nonché fornendo supporto agli operatori in prima linea. In questo quadro sono stati attivati anche contatti internazionali per favorire l'importazione di materiale (da **Cina, Thailandia e Svizzera**) in assenza di disponibilità sul territorio nazionale. Complessivamente, Italmobiliare, le aziende del Gruppo e la Fondazione Pesenti hanno messo in atto interventi per un valore **superiore a 2,5 milioni di euro**.

La **Fondazione Pesenti** – costituita nel 2004 a Bergamo come organismo autonomo e indipendente e che vede in Italmobiliare il suo socio fondatore – non solo ha attivato le proprie risorse professionali, economiche e di relazioni personali per sostenere la lotta che le istituzioni e le organizzazioni sanitarie locali hanno messo in campo per combattere la tremenda pandemia soprattutto nel territorio di Bergamo, ma ha anche assunto un ruolo pivotale nel supportare e coordinare le iniziative sostenute economicamente dal Gruppo.



Primarie aziende, quali Giuntini, Cieffe e Fendi, insieme alla Fondazione Pesenti per l'emergenza

Inoltre, al fine di mettere in atto le migliori sinergie possibili e aiutare in contemporanea anche la **filiera del “Made in Italy”** colpita dagli effetti del lockdown, è stato finalizzato un progetto di raccolta donazioni (su conto dedicato “emergenza covid” della Fondazione Pesenti) volto all’acquisto di dispositivi di protezione realizzati da primarie aziende della filiera italiana del tessile, che hanno riconvertito la loro produzione in questa situazione di emergenza. Nelle settimane di massima crisi sono state consegnate tute protettive, camici e mascherine principalmente agli ospedali di Bergamo così drammaticamente colpiti. La raccolta fondi è stata supportata sia da primarie realtà imprenditoriali che da donazioni personali anche molto significative e dai contributi che anche diversi dipendenti di Italmobiliare hanno voluto versare.



Video della campagna "Aiutaci ad aiutare" promossa da Fondazione Pesenti e la Filiera Italiana del Tessile

La **Holding Italmobiliare** si è mobilitata in particolare a favore dell’ospedale degli Alpini alla Fiera di Bergamo, in primo luogo per un intervento volto alla realizzazione degli impianti elettrici del nuovo ospedale da campo dedicato Covid, completato in una sola settimana. Sono stati acquistati centomila COVID-19 IgG/IgM Rapid Test (dispositivi rapidi certificati CE per la rilevazione qualitativa degli anticorpi anti COVID-19) volti a supportare in particolare il programma di test sul territorio implementato dalla Regione Veneto/ASL di Treviso.

Il sostegno alla ricerca e alla fornitura di “rapid test COVID-19”, che già si sono rilevati di primaria importanza nelle fasi più critiche dell’emergenza, ha visto nelle ultime settimane un supporto al Policlinico di Milano, che vede la Fondazione Pesenti impegnata a reperire e consegnare test utilizzati dal Policlinico, nel quadro di un progetto di test a tutti i donatori di sangue del centro, volto ad avere una “mappatura” significativa sull’evoluzione dell’infezione, nonché offrendo la possibilità di tampone per i donatori risultati positivi.

Analoghi test sono stati reperiti e forniti a favore delle Istituzioni più esposte, dall’Arma dei Carabinieri della Lombardia (grazie anche al contributo e alla collaborazione richiesta dalla banca Intesa San Paolo alla Fondazione), al Comando Provinciale di Milano dei Vigili del Fuoco.

La **Fondazione Pesenti** ha sostenuto in modo incisivo due progetti – promossi dalle principali istituzioni locali – sul territorio di Bergamo volti a liberare posti letto nelle strutture ospedaliere fortemente in difficoltà e aiutare le famiglie impossibilitate a gestire il periodo di quarantena nella loro abitazione, e – in un secondo momento – a sostegno di quanti, nella complicata fase di ripresa, vivono e vivranno situazioni di forte indigenza e di precarietà generalizzata.

La stessa Fondazione è intervenuta anche sul territorio di Milano, a favore del reparto di Rianimazione dell'Ospedale Niguarda, fornendo un contributo per rendere possibile alle psicologhe del reparto di svolgere il loro lavoro, in questo momento ancora più importante tanto per le équipe sanitarie, così pesantemente sotto stress, quanto per i familiari dei pazienti Covid-19, e in aiuto del Comitato di Milano della Croce Rossa Italiana, in supporto degli operatori in prima linea con le attività di soccorso e trasporto sanitario di persone e con le attività di assistenza alla popolazione.

La Fondazione è anche intervenuta a favore di uno dei principali istituti di ricerca, supportando il progetto di studio dell'Istituto di ricerche farmacologiche "Mario Negri" focalizzato sui fattori genetici che influenzano il decorso e la severità di Covid-19, in un quadro dove i meccanismi che determinano la malattia sono complessi e gli interrogativi sono ancora molti. Fondazione Pesenti ha partecipato all'importazione dalla Cina di respiratori portatili per uso trasporto (ovvero ambulanza e pronto soccorso), operazione promossa da Ferrari, con il contributo di Zegna e appunto della Fondazione. I respiratori sono stati consegnati all'ospedale da campo di Bergamo, incaricato di verificare la necessità e la distribuzione sul territorio.

Grazie ai contatti maturati in ambito Business Forum Italia-Thailandia (dove Italmobiliare riveste la posizione di Chairmanship) è stato inoltre possibile il reperimento in Thailandia e la donazione (con costi coperti dalla Co-Presidenza thailandese) di due respiratori per il reparto di terapia intensiva dell'ospedale da campo di Bergamo.

Tra le portfolio companies operative nelle zone maggiormente colpite dall'emergenza (Bergamo e Brescia), **Italgen** (energia rinnovabile) e **Sirap** (packaging per il settore alimentare) sono state in grado non solo di garantire forniture essenziali e di mettere in sicurezza i propri dipendenti, ma anche di attivarsi per aiutare il territorio e collaborare con altre realtà del Gruppo.

All'inizio dell'emergenza sanitaria, Italgen ha aderito alla raccolta CESVI, con un contributo volto all'acquisto di dispositivi di protezione individuale da destinare all'Ospedale Papa Giovanni XXIII di Bergamo. Ha inoltre donato quantitativi di gel igienizzante necessari agli ospedali del territorio dove opera, in particolare Piario (in Val Seriana) e San Giovanni Bianco (in Val Brembana). Infine, è stata lanciata internamente l'iniziativa "ferie solidali" per devolvere (in controvalore) un giorno di ferie del mese di aprile dei dipendenti Italgen ai Comuni individuati delle Valli Seriana, Brembana e di Scalve fortemente colpiti dall'emergenza sanitaria. L'importo raccolto è stato raddoppiato dall'azienda, ed è stato quindi devoluto in favore delle zone in cui insistono gli impianti o ne sono in prossimità (Villa di Serio, Olmo al Brembo, Vilminore), in particolare per l'acquisto di generi alimentari da destinare a chi è in difficoltà.

Anche i dipendenti di Sirap hanno donato un'ora di stipendio agli Ospedali Civili di Brescia, mentre l'azienda ha fornito contenitori a favore di diverse associazioni che hanno garantito pasti gratuiti ai volontari del soccorso e degli ospedali bresciani. Sirap è stata in grado di fornire mascherine ai dipendenti già da fine febbraio, finalizzando una fornitura dall'estero che è andata a vantaggio anche di altre portfolio companies.

Inoltre, sono stati donati dispositivi di protezione individuale ai volontari del soccorso e ad alcuni ospedali locali. L'impegno delle portfolio companies ha raggiunto tutti i territori di maggiore operatività.



Caffè Borbone ha versato un contributo per l'acquisto di dispositivi di protezione individuale e ventilatori polmonari alla Asl Napoli 1 Centro, per l'attivazione dei reparti Covid-19 dell'ospedale Loreto Mare. In parallelo ha finalizzato la donazione di migliaia di scatole di caffè a favore di alcune associazioni di beneficenza napoletane, incaricate della distribuzione alle famiglie maggiormente bisognose di sostegno.

Sul territorio di Piacenza, **Capitelli** è intervenuta a sostegno dell'ospedale di Castel San Giovanni (interamente dedicato alla cura Covid-19) per l'acquisto di attrezzature mediche.

A sua volta, **Iseo** si è attivata per sostenere l'acquisto di respiratori necessari all'Ospedale di Esine (BS).

Tecnica Group si è focalizzata nell'attuazione di misure volte a rendere possibile (per un numero significativo di dipendenti) la modalità smart working. Nel giro di una settimana circa 100 dipendenti hanno potuto operare in questa modalità (che non era prevista, visto il modello produttivo). È stata realizzata ad esempio anche una survey interna e – sulla base delle necessità/priorità indicate – si è attivato un supporto con psicologo del lavoro/nutrizionista, volto a gestire al meglio la situazione di emergenza.

Gruppo Autogas ha deciso di rafforzare il supporto alle Associazioni che da anni sostiene (Il Porto dei Piccoli Onlus – che si rivolge ai bambini ricoverati in ospedale e alle loro famiglie – e l'AIMS-Associazione Italiana Sclerosi Multipla) per metterle nelle condizioni di continuare a garantire i loro servizi, resi più complessi dall'emergenza e diventati per questo ancora più urgenti.

Si è sicuramente trattato di uno sforzo inconsueto – da un punto di vista economico, operativo e di coinvolgimento anche emotivo – per Italmobiliare, le portfolio companies e la Fondazione Pesenti, reso possibile dall'autorevolezza e dalle capacità che compongono i vertici e le strutture, e da una cultura d'impresa che negli anni ha saputo interiorizzare i valori della responsabilità e della solidarietà.

È uno sforzo che continua in questi giorni e che vedrà un impegno rilevante anche in un prossimo futuro, con l'ambizione di ulteriormente migliorare l'efficacia degli interventi in atto e la sinergia – già straordinaria – che si è ulteriormente definita in questa situazione di emergenza.

Clessidra ha reagito prontamente all'emergenza sanitaria, implementando modalità di lavoro remote, incrementando le interazioni con le società partecipate e aggiornando costantemente gli investitori sugli impatti del corona virus a livello di management company e di performance dei fondi gestiti.

Il team di Clessidra lavora in modalità smart working da diverse settimane, garantendo la continuità operativa e mantenendo elevati livelli di performance. Non ci sono stati casi di infezione a livello di team, né impatti negativi sui dipendenti delle società in portafoglio. Tutte le società partecipate hanno introdotto nuove procedure che promuovono il lavoro in remoto. Tutte le società hanno inoltre implementato polizze assicurative a favore dei dipendenti in caso di infezione da Covid-19.

Consapevoli degli enormi sforzi a cui era sottoposto il sistema sanitario nazionale, Clessidra ha effettuato una donazione all'ospedale Luigi Sacco, il principale operante a Milano e costantemente sotto pressione durante l'emergenza.

Nexi e Depobank, entrambe attive in settori esclusi dal lockdown generale annunciato in data 21 marzo dal Governo italiano, hanno continuato a operare nel corso dell'emergenza con il 100% dei dipendenti attivi in tutte le società del Gruppo. Il blocco delle attività non essenziali ha invece riguardato Scigno, L&S e Harmont & Blaine, la quale ha adottato le stesse misure stringenti oltre alla chiusura delle attività commerciali al dettaglio a datare dall'11 marzo. A seguito dell'annuncio di lockdown, il team Clessidra ha accentuato le attività di monitoraggio delle società partecipate e i contatti con il management aziendale, al fine di considerare e modellizzare prontamente, negli scenari di volta in volta sviluppati, tutti gli elementi di un contesto in rapida evoluzione.

Con l'attuale progressiva normalizzazione della situazione, tutte le società in portafoglio stanno sviluppando una realistica revisione del budget 2020 e più accurate previsioni che tengano conto degli impatti sulle attività dell'emergenza sanitaria, oltre che delle misure di sostegno all'economia annunciate a livello europeo, nazionale e globale.

EFFETTI DEL CORONAVIRUS BUSINESS AS (UN)USUAL

di Leonardo Senni - Direttore Gestione Portfolio Companies Italmobiliare

L'impatto del lockdown

La pandemia ha colpito in modo brutale l'economia nazionale ed internazionale, in particolare durante il lockdown ma con effetti che potrebbero protrarsi un periodo non breve. D'altra parte in questi mesi abbiamo anche assistito ad una **straordinaria resilienza** di certi settori, come il **food & beverage** o il **comparto energetico**.

In questo quadro, l'insieme delle portfolio companies di **Italmobiliare** ha reagito e sta reagendo complessivamente bene, con performance migliori rispetto alle ricadute medie sulla realtà economica italiana, grazie a un mix di settore spostato verso ambiti resilienti e a una **performance aziendale** in alcuni casi migliore rispetto ai competitor di settore.

In particolare, le cinque aziende che si collocano nell'**Alimentare** e nell'**Energia** (**Borbone, Capitelli, Autogas, Italgas e Sirap**), e che rappresentano complessivamente quasi il 75% del NAV totale delle portfolio companies di Italmobiliare, risultano poco o per nulla impattate dal Covid. Mentre si è chiaramente registrato un impatto negativo molto rilevante per i settori molto esposti sul **"retail non food"** e su **prodotti non essenziali** (con particolare riferimento a **Tecnica Group, Iseo Serrature e Santa Maria Novella**).

La risposta di ITM e delle portfolio companies

La reazione messa in atto e continuamente affinata dalle portfolio companies a fronte di un'emergenza così pervasiva è stata straordinaria, sia per l'immediata adozione di **best practice** volte a garantire la sicurezza dei dipendenti, sia per le **azioni di business** che hanno ridotto gli impatti del lockdown e colto opportunità nuove.

Ad esempio, vi è stata in tutte le società una risposta molto rapida nell'adottare lo **smart-working** per un numero significativo di lavoratori (anche in settori meno "naturalmente" propensi a questa modalità di lavoro) e diverse realtà hanno accelerato su temi chiave quali la **flessibilizzazione della produzione**, riuscendo ad implementare molto rapidamente azioni di efficienza con impatto previsto già sui risultati 2020.

La pandemia da Covid-19 ha inoltre ulteriormente sottolineato la **crescente sinergia esistente tra le aziende del Gruppo**, capaci di attivarsi per aiutare la gestione dell'emergenza, con azioni sia a favore del territorio, sia a tutela degli stessi dipendenti (ad esempio, l'acquisto dall'estero di mascherine da parte di Sirap ha visto poi la distribuzione a favore sia degli ospedali locali che di dipendenti di altre portfolio companies).

Alcuni strumenti avviati di recente come gli **"Holding Forums"** volti alla condivisione di know how manageriale e di best practice innovative tra i responsabili delle stesse funzioni nelle diverse società hanno mostrato la loro immediata utilità.



Le previsioni nel medio/lungo periodo

In un orizzonte di medio-lungo termine, risulta molto difficile esprimere previsioni, visto il quadro generale tuttora indefinito (anche per le indicazioni contrastanti sul possibile evolversi della pandemia verso scenari positivi o di “ritorno”). Questo “shock” globale probabilmente porterà ad una ulteriore accelerazione di alcune tendenze già latenti, quali ad esempio la **maggiore propensione all’online da parte dei consumatori** e la **digitalizzazione dei processi** delle aziende. Le nostre portfolio companies hanno a loro volta accelerato il rafforzamento di alcuni elementi che saranno chiave in futuro, ad esempio con una forte spinta verso l’online (sia in termini di pubblicità che di e-commerce), verso la digitalizzazione anche nelle modalità di lavoro e verso il rafforzamento della struttura finanziaria, al fine di essere più solidi anche in contesti imprevedibili di crisi esogene.

In alcuni ambiti, ad esempio per **Caffè Borbone**, non solo l’impatto della pandemia nel breve termine è stato minimo (anzi, probabilmente positivo), ma ci si può attendere che anche nel lungo termine l’impatto possa essere limitato, grazie ad alcune specificità dell’azienda rispetto ai concorrenti, quali l’ottimo rapporto qualità/prezzo, la forza nel canale online e il peso molto ridotto del canale Horeca.

Un altro esempio di impatto positivo di lungo termine riguarda **Tecnica Group**, dove si prevede una crescita dei prodotti legati alle attività e agli sport “outdoor” individuali, particolarmente quelli di montagna (invernali ma soprattutto estivi) maggiormente ricercati in un’epoca di desiderio e necessità di luoghi meno affollati. Dovrebbero beneficiarne alcuni marchi del Gruppo come Lowa (su cui tra l’altro a metà 2019 Tecnica Group ha rafforzato la propria partecipazione) o Rollerblade.

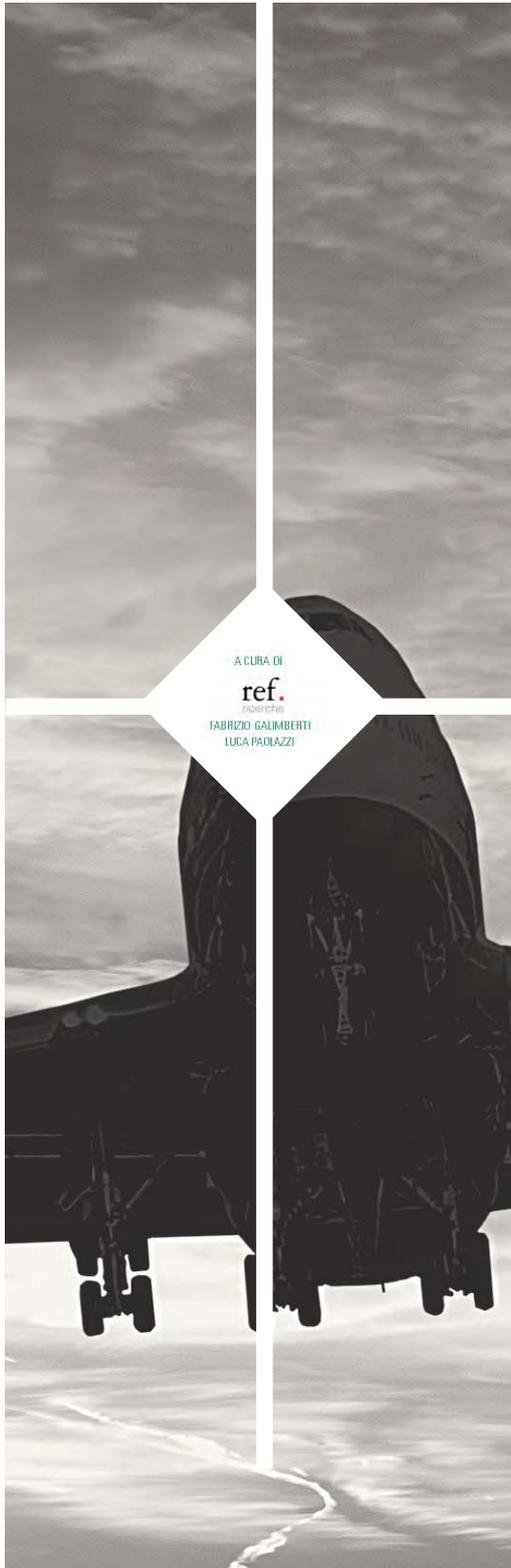
Restano tuttavia grandi incognite sui tempi e la traiettoria di recupero di certi ambiti particolarmente colpiti, dove si sommano difficoltà oggettive e abitudini comportamentali più o meno difficili da ri-acquisire.

È assai probabile che strascichi negativi sul retail di beni non essenziali saranno registrati anche nel medio periodo, ovvero nella **fase di “stabilizzazione” successiva** alla riapertura delle realtà economiche, con effetti stimati anche nell’arco temporale compreso tra la fine del 2020 e gli inizi del 2021. Inoltre, in una situazione che permane di incertezza, il consumatore predilige rimandare anche l’acquisto di “durable goods”, e le aziende a loro volta tendono a posporre gli investimenti (per quanto nel portafoglio di Italmobiliare non vi siano aziende esposte a commesse).

In un quadro in cui resta dunque difficile esprimere una valutazione ponderata sull’effetto complessivo di questa crisi sulle varie attività e sulle loro prospettive, sembra tuttavia ragionevole stimare che la **differenziata composizione settoriale degli investimenti** e la **gestione prudente dei rischi** che hanno da sempre contraddistinto l’attività di Italmobiliare e delle società in portafoglio, potrebbero consentire di contenere i potenziali impatti nel breve periodo, cogliendo viceversa occasioni di **valorizzazione di sinergie**, di **rafforzamento di best practice** già in atto e di apertura di **nuove opportunità** offerte dai cambiamenti strutturali.



IL BONUS/MALUS DELL'ITALIA L'ASSICURAZIONE EUROPEA PER IL BELPAESE



I primi saranno i primi, non gli ultimi. Con molte scuse al Vangelo secondo Matteo, l'**Italia**, che è stata la prima in Europa a essere pesantemente colpita dal virus, potrà essere anche la **prima ad uscire** da questo tragico tunnel.

Gli **indici PMI italiani** segnalano un rimbalzo più marcato rispetto agli altri Paesi e si allarga l'evidenza aneddotica di una forte voglia di ripresa. Naturalmente, la **ripresa** non assomiglierà alla partenza del Falcon 9 verso la ISS (che non è l'Istituto Superiore di Sanità, ma l'International Space Station), ma neanche è probabile una **ricaduta**, dato che il virus appare in netta ritirata.

Fuori d'Italia, preoccupa la situazione epidemica in **America** (Nord e Sud): le popolazioni latinoamericane non amano il distanziamento (specie quando vivono, non per scelta, nelle favelas) e le **proteste** in Usa creano assembramenti...

Comunque, il **supporto all'economia** – dai bilanci e dalla moneta – è **impressionante**, un po' dappertutto, anche se non potrà compensare in toto né i danni emergenti né i lucri cessanti.

I grandi previsori – dal Fondo monetario all'Ocse alla Commissione Ue – stanno **rifacendo i calcoli del Pil ma sono senza bussole**: la storia passata non ha niente che possa indicare la traiettoria di un'economia ferita da un virus, e i modelli econometrici non sono attrezzati per tenere in conto i **cigni neri**, che in quanto tali sono imprevedibili.

Qual è lo stato della ripartenza?
In Italia e nel mondo?

Le politiche economiche varate dal Governo Conte sono analoghe a quelle di altri paesi?

Come fare a iniettare fiducia?

E qual è il vero tasso di disoccupazione?

I tassi sono bassi. Ma lo sono abbastanza? E cosa comporta la bassa inflazione per il costo del danaro? I rendimenti dei BTP in discesa rendono il debito pubblico italiano più sostenibile? Cosa c'è dietro l'euro forte? O invece è il dollaro che è debole? Le Borse, che sembrano ignorare il peso di una crisi immane, hanno forse ragione?

L'inflazione ignora i fiumi di nuova moneta che sciacquano per il mondo, e la temperatura dei prezzi è in discesa, a livello sia dei prezzi al **consumo** che di quelli alla **produzione**.

Il fattore principale sta nella debolezza della **domanda**, e poi c'è la (ri)scoperta delle **vendite online**, che aumentano la loro quota sul totale, schiacciando i margini dei produttori. E ancora ci sono gli **eserciti industriali di riserva**, come li avrebbe chiamati Marx, ingrossati dalle enormi perdite di posti di lavoro.

Nel mercato del **greggio** i tagli alla produzione, forzati dalla caduta delle vendite di derivati (trasporti e mobilità sono stati pesantemente colpiti), hanno riportato le quotazioni **poco sotto i 40 dollari**: un livello comunque molto più basso rispetto ai 50-70 d/b che prevalevano nel 2018-2019. Un livello, tuttavia, che permette al petrolio da scisti americano di sopravvivere. Le **altre materie prime** danno segnali di **stabilizzazione**, di seguito alla migliorata salute medica ed economica dell'assorbitore numero uno, la Cina.

I **tassi a lunga**, sia in **America** che in **Germania**, hanno smesso di discendere e danno leggeri segnali di risalita (se così si può chiamare, in Germania, un tasso un po' meno negativo). Piace pensare che questi cenni di risalita siano dovuti al **"meno peggio" delle prospettive di domanda**, dato che non possono essere dovuti alle difficoltà di finanziamento degli immani deficit di bilancio: a quelli provvede il **pozzo di San Patrizio delle Banche centrali**.

In Italia i rendimenti dei **BTP** sono di nuovo – ma questa volta beneficamente – in controcorrente: dopo essere saliti quando gli altri rendimenti stavano fermi, ora **sono scesi**, grazie all'Europa e al massiccio sostegno che si profila. Ma ogni rosa ha le sue spine: la discesa dell'inflazione appesantisce i **tassi reali**.

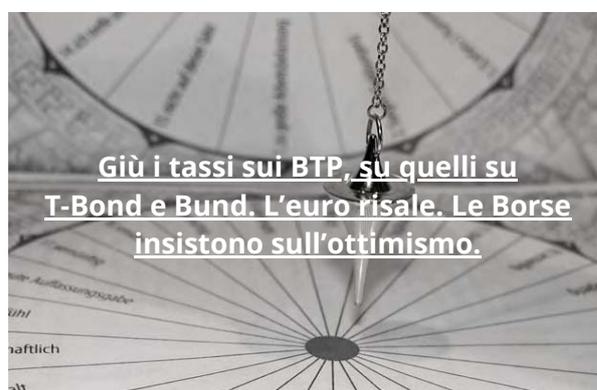
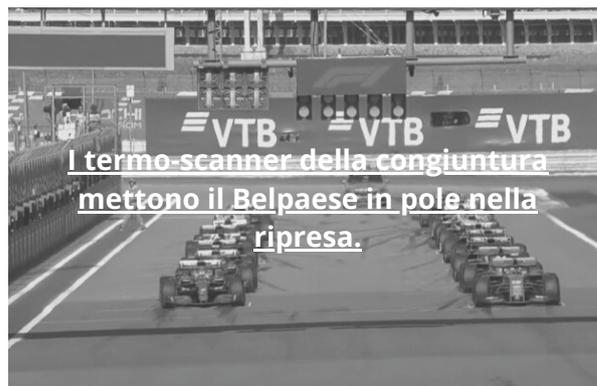
L'euro questa volta si rafforza: nella staffetta fra differenziali di tassi e differenziali di crescita un mese prevale l'uno e un mese prevale l'altro. Ma questa volta c'è **un altro invitato** al tavolo delle valute: l'Europa ha battuto un colpo con il **Recovery Fund** e altre misure; i capitali internazionali si stanno accorgendo che **i Paesi europei sono capaci di accordarsi** e contrastare la mazzata del coronavirus.

E le manifestazioni e le proteste in America per le note vicende razziste non aiutano certo il biglietto verde. Le rinnovate tensioni fra Usa e Cina (complice il caso di Hong Kong) hanno colpito (col beneplacito di Pechino), lo **yuan**, che peraltro si è un po' ripreso negli ultimi giorni.

Le **Borse** continuano a credere nel migliore dei mondi possibili, e magari hanno ragione. Ma, così come hanno previsto – la vecchia battuta è di Paul Samuelson – **sette delle ultime cinque recessioni**, potranno anche prevedere **sette delle ultime cinque riprese**.

I dati di contabilità nazionale sui profitti netti delle società americane nel 1° trimestre di quest'anno, in caduta di oltre 100 miliardi di dollari, continuano a segnalare una sopravvalutazione delle quotazioni di **Wall Street**.

Questo **non è un invito a comperare put sulla Borsa americana**. Come osservò un altro grande economista, Keynes: «Il mercato può rimanere irrazionale più a lungo di quanto tu possa rimanere solvente».



LEGGI DI PIÙ SU

LE LANCETTE DELL'ECONOMIA

www.firstonline.info/litalia-in-testa-nella-ripartenza/

Fabrizio Galimberti, romano, classe 1941. Bocconiano, ha studiato alla Columbia University di New York, ha insegnato Scienza delle Finanze a Roma e a Ferrara. Poi ha lavorato al Dipartimento di Economia dell'Ocse. A Roma, consigliere economico al Tesoro, con Beniamino Andreatta e con Giovanni Gorla. In seguito Chief Economist della Fiat e infine editorialista del Sole 24 Ore.

Luca Paolazzi, economista partner a REF Ricerche. Dall'ottobre 2007 al febbraio 2018 ha diretto il Centro Studi Confindustria. Dal settembre 1986 al settembre 2007 ha lavorato a Il Sole 24 Ore, arrivando a coordinare gli editoriali. Dal marzo 1984 all'agosto 1986 è stato economista all'Ufficio Studi FIAT. Autore di numerose pubblicazioni di economia, ha vinto i premi Q8, Brizio e Lingotto per il giornalismo economico.

SI RIANNODANO I FILI DEL MADE IN ITALY

INTEGRITÀ DEI DISTRETTI LA CARTA VINCENTE

di Luca Paolazzi

La pandemia rimescolerà le carte della globalizzazione. E l'Italia ha qualche asso da giocare nella nuova partita che sta per cominciare. La paura di contagi, a opera di questo o altri virus, metterà sabbia negli ingranaggi già assai meno oliati di un tempo degli scambi e degli investimenti internazionali. Ciò spingerà a **fabbricare di più** e a **commerciare di meno**.

Inoltre, le **interruzioni alle catene globali del valore** che sono state causate dal distanziamento fisico, in tempi e modi diversi, hanno definitivamente convinto gli imprenditori che è troppo rischioso affidare a una sola fonte l'**approvvigionamento di un semilavorato** da cui dipende l'**esito del processo produttivo**. Magari un componente banale e di poco valore, ma senza il quale non si termina la commessa e non si va sul mercato, con tutte le conseguenze che sappiamo.

Già nel 2011 il maremoto in Giappone e l'alluvione in Thailandia avevano messo in seria difficoltà le filiere internazionali dell'automotive e dei pc, perché per molti mesi erano venute a mancare componenti in cui le due aree colpite dai fenomeni sismico e meteorologico si erano specializzate. E avevano avviato un **profondo ripensamento delle filiere** stesse. Insieme ad altri fattori che hanno posto fine all'era della grande globalizzazione e che vale la pena ricordare, limitandoci a quelli che qui più interessano.



Da un lato, la crisi finanziaria del 2008-09 ha rimesso al centro dell'attenzione dei governi il **ruolo del manifatturiero come generatore di ricchezza**. Dall'altro, le imprese hanno realizzato l'**importanza strategica del fabbricare** come meccanismo di acquisizione di conoscenze e competenze (know how). Mentre la delocalizzazione perseguita per molti anni ha messo questo meccanismo nelle mani dei fornitori, che in non pochi casi lo hanno saputo trasformare in un'arma competitiva micidiale.

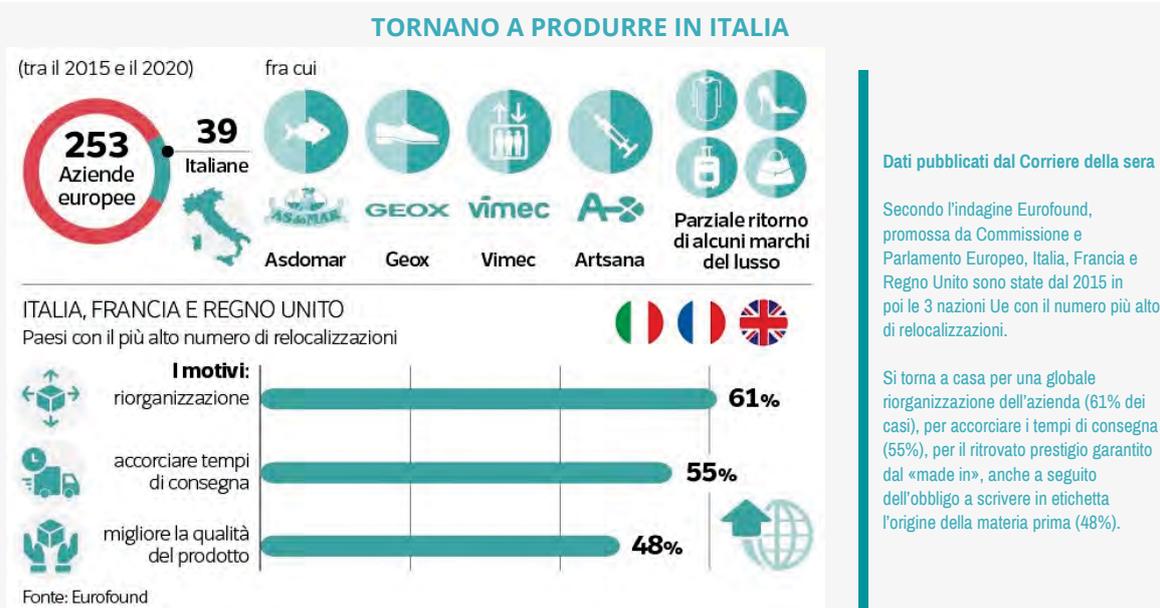
Inoltre, c'è un **conflitto tra la rapida risposta ai cambiamenti del mercato e i tempi lunghi necessari ad arrivare sul mercato** quando si affida la produzione a chi sta lontano migliaia di chilometri. Infine, il **quanto di sfida lanciato dalla Cina** sul fronte tecnologico obbliga gli altri paesi a dare una risposta adeguata.

E l'Italia? Farà la fine del vaso di coccio tra i robusti vasi di ferro americano, cinese, tedesco, giapponese e sudcoreano? La risposta parrebbe scontata. Eppure la **performance degli ultimi anni del Made in Italy** è stata sorprendentemente positiva. Le **esportazioni italiane sono cresciute** quanto i mercati di riferimento, difendendo le quote di mercato, quando parevano invece inesorabilmente destinate a perderne, dato l'avvento dei produttori emergenti.

Anche e soprattutto in settori lontani da quelli che la vulgata assegna all'Italia come tipici della sua tradizionale specializzazione nelle «3F»: **food, fashion and furniture**. Per esempio, nel **farmaceutico**, il cui export è cresciuto molto e ha generato un discreto avanzo. O nella **chimica**, che sembrava ormai una partita persa. Per non parlare della **meccanica**, soprattutto macchinari, nella quale l'**Italia è tra i leader mondiali** e genera un avanzo commerciale enorme.

In generale, le imprese italiane negli ultimi vent'anni hanno saputo innalzare la qualità dei prodotti, posizionandosi in segmenti nei quali il prezzo conta meno come elemento vincente. Mentre sono più importanti l'**innovazione**, il **servizio alla clientela**, l'**affidabilità**, il **time to market**, il **marketing**, la **rete commerciale**, il **capitale umano**, l'**organizzazione**.

Tutto questo come si rapporta con la nuova e diversa fase della globalizzazione, non più rampante e turbo, che avremo davanti? **Quali assi l'Italia può giocare?** Fondamentalmente tre.



Il primo è l'**integrità delle sue filiere produttive**. Sono pochi i paesi ad alta vocazione manifatturiera che hanno saputo conservare al loro interno quasi intatti i segmenti necessari a realizzare qualunque prodotto, o quasi. Non è un caso che in questi anni l'Italia sia stata terreno di una campagna acquisti da parte di altre economie; o che, se si vuole fabbricare un bene bello e ben fatto, si venga qui a farlo. Anche nei segmenti più avanzati tecnologicamente: il primo impianto incentrato sulle stampanti 3D della General Electric è stato costruito in Italia.

Il secondo è la **rilevanza dei distretti industriali**, per antonomasia campioni del locale rispetto al globale. Alcuni hanno perso smalto. Altri sono scomparsi. Ma la maggioranza è viva e vivace. Non sono importanti tanto per quello che sanno fare qui ed ora, quanto per la loro carica di imprenditorialità generatrice di innovazione e talento. Come diceva Alfred Marshall, è come se le capacità e le competenze fossero nell'aria e contagiassero gli abitanti che quell'aria respirano.

Il terzo è molto recente: la scoperta dell'**importanza di saper fare squadra**. Mettendo da parte l'esasperato individualismo dell'ognuno per sé e Dio con tutti. La crisi del 2008-09, con la velenosa coda del 2011-12 (una doppia tremenda recessione), ha costretto gli imprenditori a fare rete, a mettersi insieme, per sviluppare quel che il singolo non sarebbe mai riuscito a raggiungere per mancanza di massa critica. I contratti di rete, un'innovazione legislativa del 2009, hanno avuto un successo che è andato al di là di ogni più rosea aspettativa. All'inizio di maggio 2020 risultavano essere stati siglati oltre 6.100 contratti tra quasi 36mila imprese.

L'Italia, quindi, può essere **protagonista nella globalizzazione post Covid-19**.

CAFFÈ BORBONE INNOVA LA TRADIZIONE NAPOLETANA

CAFFÈ
BORBONE
magica emozione

L'azienda nasce a Napoli nel 1997 come marchio della società **L'Aromatika S.r.l. Caffè Borbone**, con l'obiettivo di perseguire il principio della qualità e trasferire alle persone la dedizione e la passione rappresentate dall'espresso napoletano, valore indiscusso della città di Napoli. Oggi Caffè Borbone si colloca tra le realtà più importanti sul mercato nazionale del caffè, occupando una delle primissime posizioni sul mercato tra le aziende specializzate per la produzione di **caffè in grani**, ma soprattutto per il settore del **monoporzionato** (capsule e cialde).

Non a caso, il Financial Times inserisce **Caffè Borbone** tra le 1.000 aziende europee con il più alto tasso di crescita, e la identifica come azienda di spicco nella produzione di monoporzionato, che rappresenta l'80% del suo fatturato tra cialde e capsule.



Grazie a un portfolio variegato, **Caffè Borbone** garantisce il giusto prodotto per ogni segmento di mercato. Tutti i comparti del compatibile sono coperti dall'offerta Gdo con le **capsule compatibili** con macchine ad uso domestico a marchio Nescafé®* Dolce Gusto®*, Nespresso®* e Lavazza®* A Modo Mio®*, e le cialde compostabili.



Oltre al caffè monoporzionato e in grani è sempre più apprezzato dai consumatori il **caffè macinato**, con maggior riguardo alle miscele: **Nobile**, con prevalenza di Arabica, in target con il gusto del Centro Nord, e **Decisa**, con prevalenza di Robusta, ideata per soddisfare il gusto dei consumatori del Meridione amanti di un caffè più strutturato e corposo.



Fortemente ancorato alla tradizione, **Caffè Borbone** fa della costante **proiezione verso il futuro** e dell'incessante impegno nella **ricerca&sviluppo** dei **veri punti di forza**, che hanno sempre garantito, e garantiscono tutt'oggi, il continuo miglioramento del prodotto, un processo dato dalla vocazione e capacità a restare al passo con i tempi e ad intercettare i bisogni del consumatore che evolvono in base alle tendenze.



L'anima innovativa dell'azienda viaggia in sincrono con la visione ecosostenibile, sempre alla ricerca di soluzioni che rispettino l'ambiente.

Infatti, dopo la **cialda compostabile** (certificata CiC) completamente smaltibile nell'umido e ottima per la concimazione naturale dei terreni, Borbone a breve introdurrà la **capsula compostabile** (compatibili con macchine a marchio Lavazza®* A Modo Mio®*).



A sostegno del proprio impegno green, **Caffè Borbone** ha messo in campo tante iniziative nel pieno rispetto dell'ambiente come l'adesione al **programma 100% Campania** che pone al centro il riutilizzo della carta fornita da cartiere locali e l'utilizzo di un **kit Professional Sostenibile** dotato di bicchieri compostabili.

Inoltre, **Caffè Borbone** ha siglato un accordo con i fornitori dei materiali legati al packaging fregiandosi della certificazione della Ong internazionale **Forest Stewardship Council (FSC)**. La certificazione tutela la gestione sostenibile delle foreste e la tracciabilità dei prodotti da esse derivate.

L'attenzione al consumatore si rispecchia anche nelle novità capaci di garantire un gusto più fragrante del caffè, tra le quali in particolare la **valvola salvaroma**, un sistema che permette di confezionare il caffè appena tostato, preservando gli aromi, evitandone l'evaporazione e il contatto con l'aria, mantenendo dunque integri aromi e gusto.

L'attenzione dell'azienda alla **qualità**, alla **sostenibilità** e alla **sicurezza alimentare** lungo tutta la catena di fornitura è testimoniata anche dalle tante certificazioni e riconoscimenti acquisiti da **Caffè Borbone** come la **certificazione CiC** conferita dal Consorzio Italiano dei Compostatori per le cialde e capsule completamente smaltibili nell'umido; l'**attestato BRC FOOD**, che garantisce che i prodotti a marchio siano ottenuti secondo standard qualitativi ben definiti e nel rispetto dei requisiti di sicurezza alimentare; l'**attestato IFS FOOD** che mira a favorire l'efficace selezione dei fornitori food a marchio della Gdo; ed inoltre la **certificazione ISO 9001-2015** che avvalorata la qualità e assicura l'eccellenza dei risultati di un'azienda.

Un riconoscimento di grande importanza è infine il **Premio Quality Awards**, assegnato dai consumatori che esprimono il proprio gradimento in modalità "blinding". Borbone, dopo il riconoscimento del 2019 per le cialde, si riconferma nel 2020 meritevole del premio per la categoria "Caffè Macinato per Moka".

Punto chiave del **successo di Caffè Borbone** resta la comunicazione, emozionale ed efficace, supportata dai costanti investimenti nell'**Adv** che hanno contribuito ad affermare la **fedeltà dei consumatori**. Inoltre l'ottima gestione della **rete vendita**, strutturata in ogni canale distributivo – Horeca, Gdo, Ocs e vending – garantisce la copertura di ogni indotto.

*Lavazza®, *A Modo Mio®, *Lavazza A Modo Mio®, *Espresso Point® e *Lavazza Espresso Point® sono marchi di proprietà di Luigi Lavazza S.p.A.®. Caffè Borbone Srl è produttore autonomo non collegato alla Luigi Lavazza S.p.A.®. La compatibilità delle capsule Caffè Borbone è funzionale all'utilizzo con macchine da caffè ad uso domestico Lavazza® Espresso Point® - Lavazza® A Modo Mio®.

*Nespresso® e *Nescafé® *Dolce Gusto® sono marchi registrati di Societè des Produits Nestlè® S.A. Caffè Borbone Srl è produttore autonomo non collegato alla Societè des Produits Nestlè® S.A. La compatibilità delle capsule Caffè Borbone è funzionale all'utilizzo con macchine da caffè ad uso domestico Nespresso® - Nescafé® Dolce Gusto®.

CAFFÈ BORBONE CAFFÈ BUONISSIMO



Video backstage nuova campagna pubblicitaria Caffè Borbone

NE PARLIAMO CON...



Video intervista a
Massimo Renda
Presidente Esecutivo
Caffè Borbone

Qual è il principale segreto del vostro successo?

Caffè Borbone può contare su alcune caratteristiche che ritengo vincenti: una efficace comunicazione per un brand sempre più affermato; un eccellente prodotto, stabile nel tempo e un indiscusso rapporto qualità/prezzo molto favorevole. Noi, alla luce dei grandi volumi di prodotto realizzati, alle grandi economie industriali che riusciamo ad ottenere e alla messa a punto di tutti i sistemi, uniti agli investimenti in comunicazione, riusciamo a gestire e a controllare questi tre aspetti, che sono fondamentali.

Quali sono le criticità di una capsula compostabile?

Un contenitore compostabile, per sua natura, non riesce a garantire le stesse prestazioni in termini di performance di barriera, di impermeabilità ad agenti esterni rispetto a un prodotto non compostabile, generalmente derivato dal petrolio o in alluminio. Se si produce una capsula auto-protetta e compostabile, è importante comunicare una shelf life minore, ovvero la necessità di consumare il prodotto in un periodo più breve, perché si ha un processo accelerato e quindi anche il migliore caffè del mondo, messo in un "vestito" che rappresenta una protezione più leggera, può perdere le sue qualità.

Il caffè e il cioccolato sono i due alimenti più difficili da conservare, perché sensibili a più fattori e noi, proprio in considerazione di questo, ci stiamo orientando con attenzione verso la compostabilità, la riciclabilità e tutto ciò che è virtuoso, ma senza rinunciare agli aspetti essenziali di qualità e sempre guardando ai dati "tecnici" perché, alla fine, sono quelli determinanti per il successo dell'azienda e del prodotto.

Siete orgogliosi di essere un'eccellenza del tessuto produttivo campano?

Absolutamente sì, Caffè Borbone ha sede legale ed operativa a Napoli e conta circa 250 collaboratori, tutti campani, fatto salvo uno. Ritengo sia una delle massime espressioni di serietà ed eccellenza nel tessuto imprenditoriale nazionale, non solo campano e, non a caso, è stata indicata come azienda di riferimento per crescita e sviluppo a livello europeo.



**CRESCITA MEDIA DELL'ATTIVITÀ
A UN TASSO ANNUO DI CIRCA IL 30%**

FATTURATO 2019 di € 172,6 mln

**CRESCITA DEL FATTURATO DEL 27,6%
RISPETTO AL 2018**

Risultati consolidati (milioni di euro)	2019	2018
Ricavi	172,6	135,2
Margine operativo lordo	52,0	34,2
Risultato netto	34,2	16,5



CAFFÈ BORBONE E IL TEATRO ALLA SCALA DI MILANO

Caffè Borbone prosegue il suo legame con il Teatro alla Scala: **tradizione e cultura** si incontrano nel sostenere le eccellenze d'Italia con un legame che corre fra il Nord e il Sud della Penisola. Anche per la **stagione 2019/2020** Caffè Borbone è **Partner-Fornitore Ufficiale** del Teatro alla Scala, a partire dalla serata inaugurale dello scorso dicembre 2019.

Un marchio unico al fianco di uno spettacolo unico. La scelta di Caffè Borbone di abbinarsi alla “Prima” lirica più famosa al mondo risponde alla mission aziendale, alla costante ricerca di unicità, che vede ancora una volta Borbone ambasciatore della storia e del “vivere all'italiana”. Sostenere i **valori sociali, culturali e artistici** del Belpaese in linea con il proprio **equilibrio di tradizione e innovazione tecnologica** è uno degli impegni che Caffè Borbone ha da tempo adottato come valori di impresa responsabile, condividendoli con tutti i propri affezionati estimatori. Caffè Borbone porta avanti al meglio la **tradizione secolare dell'espresso di alta qualità**, cremoso e prodotto con miscele altamente selezionate.

Nella tradizione napoletana, il caffè non è solo un momento di relax e di piacere, ma un vero e proprio aggregatore sociale. È tutto questo che il marchio partenopeo vuol far rivivere a chi sceglie i suoi prodotti: un viaggio sensoriale, non dimenticando il **“rito”** e il **piacere** che avvolgono il momento del caffè.

“Caffè Borbone, in qualità di Partner e Fornitore Ufficiale, anche per la Stagione 2019/2020 sta affiancando il Teatro alla Scala con attenzione alla tradizione e alla sostenibilità ambientale” racconta **Lanfranco Li Cauli, Direttore Marketing e Fund Raising del Teatro alla Scala**. “In questi ‘mesi sospesi’ stiamo lavorando per la riapertura del Teatro, quando il pubblico potrà tornare ad assistere agli spettacoli scaligeri e a gustare un momento di relax con un caffè Borbone nei Ridotti della Scala”.

In questo contesto, Caffè Borbone ha anche partecipato alla campagna **#WeAreLaScala**, che ha visto artisti, lavoratori, pubblico e partner condividere sui propri social media con l'hashtag #WeAreLaScala foto, messaggi, video, instagram stories capaci di raccontare il legame con la Scala in quanto palcoscenico di grandi spettacoli, ma anche come **comunità di persone animate da passioni e idealità comuni**.



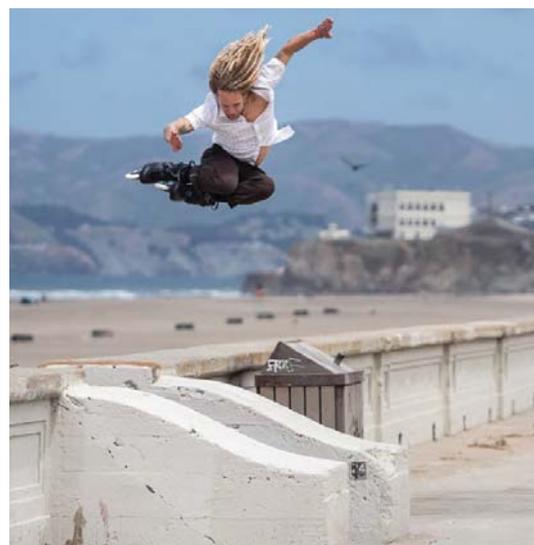
OUTDOOR E MOBILITÀ SOSTENIBILE NELL'ESTATE DI TECNICA GROUP

In un contesto dove le linee guida sul distanziamento sociale ridefiniscono anche le attività all'aperto, chiamando ad una maggiore attenzione verso gli sport individuali e alla riscoperta di una mobilità diversa (dalle piste ciclabili ai pattini in linea), **Tecnica Group è in prima linea con prodotti dedicati prevalentemente a sport individuali.**

Molte persone si stanno avvicinando – ulteriormente o per la prima volta – alla natura e tendono ad evitare posti affollati, rendendo la **montagna spazio privilegiato per vacanze e attività sportiva.** In questo contesto, Tecnica per la stagione 2020 continua la storia della personalizzazione delle scarpe attraverso il **sistema C.A.S. (Custom Adaptive Shape)**, che in 15 minuti customizza la calzata modellandola attorno al piede, per un fit perfetto. È un sistema applicato a tutti i modelli delle tre principali linee del brand: **Forge** per il trekking, **Plasma** per l'hiking e **Origin** per il trail running; modelli che negli ultimi tre anni hanno ricevuto i principali riconoscimenti delle fiere e della stampa di settore, per il loro design e la loro innovazione.

Lowa, brand emblema della tradizione alpinistica tedesca, anche questa stagione offre al mercato una gamma completa, dall'alpinismo professionale (dove accompagna molti alpinisti di fama mondiale nelle loro imprese) fino al lifestyle, passando per l'arrampicata e il trekking (il segmento delle famose **Renegade**, best seller mondiale). Sono prodotti che hanno fama di affidabilità estrema, e abbinano al design classico la grande ricerca e qualità dei materiali, e la costruzione tutta europea.

Rollerblade, il brand che ha fatto conoscere al mondo questo sport, tanto da diventarne sinonimo, e il **pattinaggio inline** stesso, stanno vivendo una meritata rinascita, alla quale stanno contribuendo le persone di tutte le età che, in ogni parte del mondo, sono alla ricerca di un **modo sicuro e divertente di muoversi, allenarsi e godersi il proprio tempo libero** in questo periodo segnato dal distanziamento sociale. Stati Uniti e Nord Europa stanno dando segnali estremamente positivi, la crescita delle vendite di Rollerblade in molti mercati chiave è impetuosa, sia nei negozi che online. Il tenore di fama mondiale **Andrea Bocelli** sui suoi Rollerblade insieme alla figlia; **Ben Stiller** che si sposta sulle ruote; l'allenamento degli **atleti della National Hockey League** durante il lockdown e molte altre testimonianze dimostrano il trend positivo e il ritorno di fiamma per tutto lo sport che Rollerblade rappresenta dal 1980.



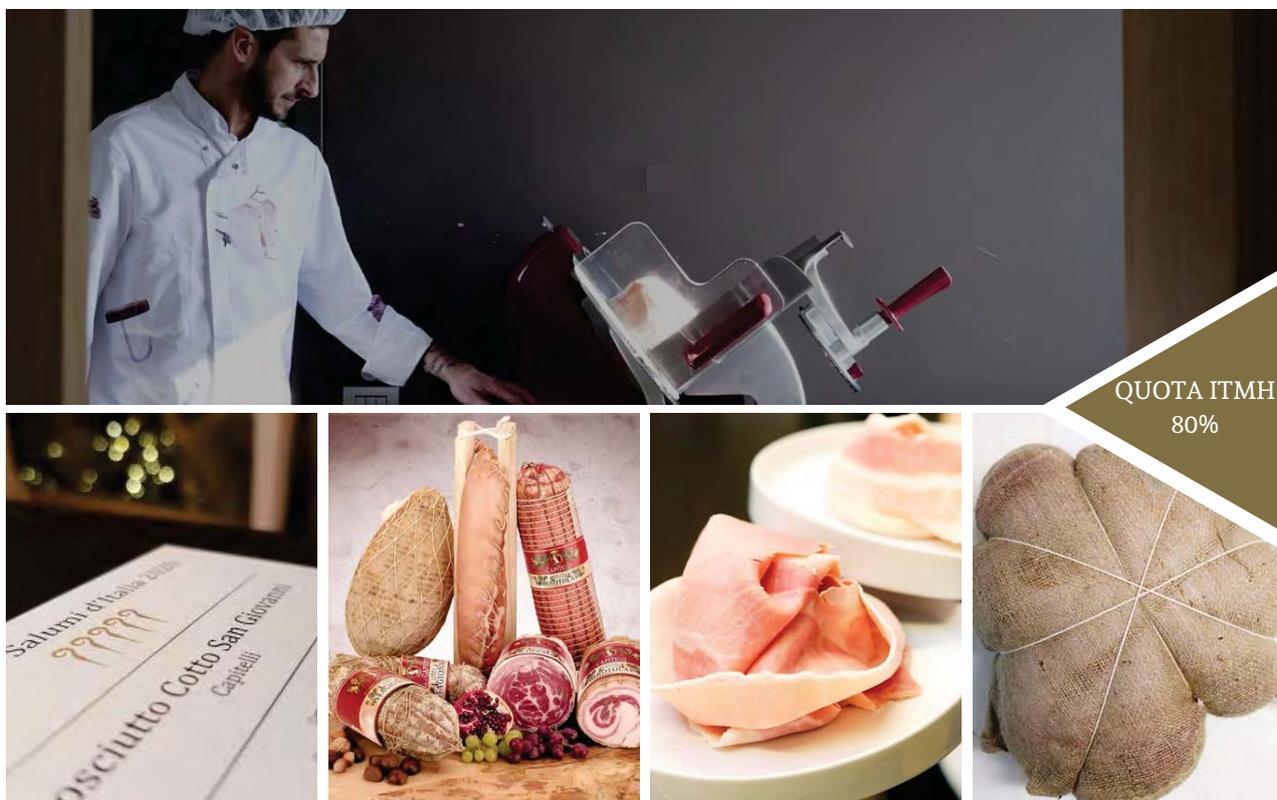
SALUMIFICIO CAPITELLI VINCE IL PREMIO “GUIDA SALUMI D’ITALIA” DELL’ESPRESSO

Il **Salumificio Capitelli**, nuovo investimento di Italmobiliare nel comparto alimentare dopo Caffè Borbone, è una delle eccellenze italiane del settore. In questa operazione Italmobiliare si affianca con una quota di controllo ad Angelo Capitelli – a cui è affidato il ruolo di Presidente – per favorire lo sviluppo commerciale e industriale della società che ha registrato negli ultimi anni un **significativo tasso di crescita**, con un fatturato 2019 di 14 milioni di euro (+20% sul precedente esercizio) e con un EBITDA di circa 4 milioni di euro.

Capitelli F.lli S.r.l., fondata nel 1976 in provincia di Piacenza, è un produttore di prosciutto cotto e altri salumi di fascia premium commercializzati con il marchio "Capitelli" e caratterizzati dall'**altissima qualità ed eccellenza** del prodotto.

La società ha reinventato il **prosciutto cotto** lanciando il "**San Giovanni**", prodotto con una scelta di carni di origine selezionata e con un **procedimento di lavorazione artigianale e originale**. La materia prima, proveniente dai migliori allevamenti italiani, viene selezionata dal responsabile carni direttamente sulle linee di macellazione. La coscia viene siringata con un infuso di erbe e spezie, viene massaggiata per diversi giorni e infine avvolta in pezze di tela grezza per essere avviata alla cottura che dura un intero giorno.

Il prosciutto cotto San Giovanni entra nella categoria In Punta di Coltello, considerata la più esclusiva della **GUIDA SALUMI D’ITALIA 2019 e 2020 dell’Espresso**, l’unico cotto a ottenere il **massimo riconoscimento 5 SPILLI**.



CAPITELLI
TRADIZIONE DAL 1976

ITALMOBILIARE INVESTE IN “OFFICINA PROFUMO FARMACEUTICA DI SANTA MARIA NOVELLA” DI FIRENZE

Officina Profumo Farmaceutica di Santa Maria Novella, azienda di cosmesi di alta gamma, ha preso origine da quella che è ritenuta l'**officina farmaceutica più antica di tutta Europa**. Creata a Firenze dai frati domenicani nel 1612, grazie alla sua lunga tradizione, storia e cultura ha saputo generare un marchio con un **charme unico a livello globale**.

Officina Profumo Farmaceutica di Santa Maria Novella produce in un impianto alle porte di Firenze oltre seicento prodotti per la **cura del corpo e la profumazione degli ambienti, antiche preparazioni e liquori**, venduti in oltre 300 fra negozi di proprietà e corner presenti in diversi paesi del mondo. Le vendite sono realizzate per il 61% nell'area EMEA, per il 18% in USA, mentre il restante 21% giunge dai paesi asiatici, in particolare Sud Corea e Giappone. I ricavi 2019 sono stati di 31,8 milioni €, mentre l'EBITDA si è attestato a 12,1 milioni €.

Italmobiliare è entrata in Officina Profumo Farmaceutica di Santa Maria Novella nel gennaio 2020 con una partecipazione del 20%.



SHARING IDEAS – FORUM DI ITALMOBILIARE

1° CFO FORUM | 29 GENNAIO 2020

L'approccio di Italmobiliare nella gestione dei rapporti con le portfolio companies si realizza attraverso un percorso di **crescita condivisa**, di **"contaminazione positiva"** reciproca, tra la holding e le società partecipate e tra le società stesse. Ognuno è portatore di competenze di eccellenza di cui tutto il network può beneficiare e apprendere, traendo ispirazione da casi di successo e compiendo insieme un percorso di evoluzione e apprendimento. Con questo spirito vengono organizzati periodicamente gli **"Holding Forum"**, workshop tematici che vedono coinvolti i responsabili delle **principali funzioni aziendali delle portfolio companies e di Italmobiliare** focalizzati su aspetti teorici e pratici ritenuti prioritari.

Il primo appuntamento è stato il **CFO Forum**, workshop **coordinato da Carlo Bruno**, CFO di Italmobiliare, che ha visto la partecipazione dei CFO di tutte le società del gruppo: Luca Musicco (Italgen), Patrizia Prunotto (Caffè Borbone), Roberto Finazzi (Iseo), Sergio della Canonica (Sirap), Simeone Sperotto (Tecnica), Roberto Riboldi (Autogas Nord).

Il programma del Forum ha visto in apertura una **condivisione degli scenari macroeconomici e di mercato attesi per il 2020**: la possibilità di ripercorrere insieme e commentare il contesto macro prospettato dalle principali istituzioni economiche e analizzare i possibili impatti delle variabili più significative sul modello di business di ciascuna società.

La sessione didattica del workshop è stata invece incentrata sulla **metodologia e gestione del rischio di impresa**: l'approccio al corporate hedging, la metodologia e la misurazione del rischio, la gestione del hedging, gli strumenti di hedging ed esempi di implementazione.

Il workshop è stato concluso con la presentazione, da parte di Luca Musicco, della **strategia di hedging** del prezzo dell'energia realizzata da Italgen. Italmobiliare si è infatti sempre fatta promotrice presso le proprie portfolio companies di una cultura molto evoluta in termini di risk management e di implementazione di efficaci presidi finanziari nei modelli di sviluppo del business.

Nella seconda parte del Forum questi stessi temi sono stati poi approfonditi anche grazie alle **testimonianze di ospiti esterni**, rappresentanti di alcune delle più **innovative aziende Fintech** in ambito di servizi ad alto contenuto tecnologico, factoring dei crediti, copertura dei tassi di cambio e gestione digitale del ciclo sia attivo che passivo in logica "procurement to payment".



SHARING IDEAS – TEAM INVESTIMENTI E SVILUPPO



G. Palermo

- In Italmobiliare dal 2016
- Precedentemente Responsabile M&A di Italcementi, Atlantia, UBS Londra, Gruppo Value Partner
- MBA presso la Rotterdam School of Management, laurea all'Università Bocconi di Milano in Economia Monetaria e Finanziaria
- Membro del CdA di Caffè Borbone



A. Melissari

- In Italmobiliare dal 2017
- Dal 2018, responsabile Investor Relations
- Precedentemente in Mediobanca per 12 anni nell'industry team TMT
- Laurea in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Torino
- Membro del CdA Iseo e LPAC Isomer Capital, segue anche gli investimenti indiretti di Italmobiliare in PE e VC



A. Ghezzi

- In Italmobiliare dal 2016
- Precedentemente in A2A (M&A e Debt Capital Markets), e Investment Banking in Citigroup e Dresdner Kleinwort a New York
- Master in Economics presso Duke University in North Carolina, laurea in Economia Politica all'Università Bocconi di Milano
- Membro del CdA di CCC Holdings Europe



L. Cedaro

- In Italmobiliare dal 2017
- Precedentemente in consulenza finanziaria come Associate presso Vitale & Co, Tamburi Investment Partners e Credit Suisse
- Double Degree in International Management presso l'Università Bocconi di Milano e l'Università Fudan di Shanghai

L'individuazione delle **opportunità di investimento** in Italmobiliare è gestita dal **Team Sviluppo e Investimenti**, e costantemente alimentata attraverso le relazioni dirette con il mondo imprenditoriale dell'intero Gruppo Italmobiliare, l'analisi attiva dei settori e dei mercati di potenziale interesse per la società, la risposta a sollecitazioni esterne, tra le quali le altre banche di investimento e consulenti e direttamente il management delle aziende.

Italmobiliare investe, con obiettivi di ritorno in linea con il mercato, prioritariamente in **società caratterizzate da elevate potenzialità di crescita del business e del settore di riferimento, da una forte attitudine all'innovazione e alla sostenibilità e da adeguate competenze manageriali**.

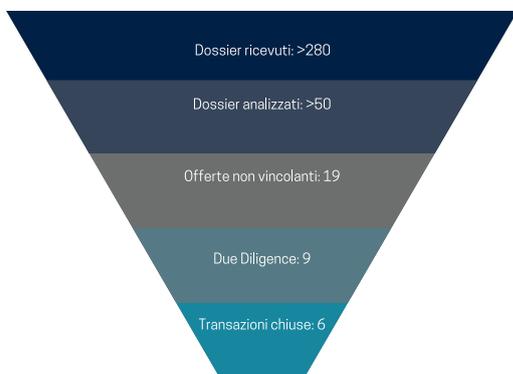
In tutti gli investimenti, il ruolo di Italmobiliare è sempre abilitante di un **"cambiamento specifico ma strutturale"** nello sviluppo aziendale (e.g. ricambio generazionale, managerializzazione, deleverage, acquisizione, etc.). Sin dall'origination, Italmobiliare, ed in particolare il Team Sviluppo e Investimenti, si presenta agli azionisti o manager aziendali con un **approccio "industriale"**, con una **prospettiva di lungo periodo** e in **logica di "partnership"**, contraddistinguendo Italmobiliare dai puri investitori finanziari.

Dal punto di vista geografico, Italmobiliare concentra i propri investimenti su **mercati selezionati**, in particolare in Italia, ma con esposizione attuale o potenziale europea e globale. Le **scelte di allocazione del capitale** si focalizzano su:

- investimenti in **partecipazioni di minoranza** con focus prevalente su generazione di dividendi stabile o su dinamiche fortemente accrescitive;
- un **numero limitato di maggioranze "core" di lungo termine**, ma con chiari obiettivi di sviluppo e/o valorizzazione delle partecipazioni;
- un **limitato ricorso alla leva finanziaria**.

Il Team Sviluppo e Investimenti è composto da **giovani professionisti con provata esperienza in ambito M&A**, ma con approccio, esperienza e "sensibilità" industriale. Nella fase di gestione delle partecipazioni, il Team collabora con le società in portafoglio per supportarle nelle proprie **attività di valutazione add-on, processi di M&A e miglioramento della propria struttura finanziaria**.

Riepilogo delle attività degli ultimi 30 mesi



Pipeline attuale e opportunità di investimento

- Investimenti in **settori complementari e diversificati** rispetto all'attuale portafoglio e caratterizzati da stabilità e bassa ciclicità
 - Ricerca di target con **elevato contenuto tecnologico, marchi forti o posizioni di leadership**
 - **Add-on potenziali per le portfolio companies**
- STRATEGIA DI INVESTIMENTO**
- FOCUS INVESTIMENTO ATTUALE**
- Diversi settori, tra cui:
 - **Food & beverage**
 - **Industriale non ciclico**
 - **Domotica / high tech**

RISULTATI 2019 - 1 TRIMESTRE 2020 E NUOVO CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE

L'**esercizio 2019**, tenuto conto di un **andamento complessivamente positivo** di tutte le società partecipate, si è chiuso con un utile di 77 milioni di euro (31,7 nel 2018), mentre l'utile attribuibile ai soci della controllante è salito a 63,5 milioni dai 27,7 milioni di fine 2018. Ricavi e proventi si sono attestati a 565,9 milioni (463,1 milioni al 31 dicembre 2018) con un margine operativo lordo di 125,9 milioni (41,2 milioni).

Al 31 dicembre 2019 la posizione finanziaria netta della **Capogruppo Italmobiliare SpA** risulta in aumento di 224,7 milioni di euro, passando da 344,9 milioni di euro al 31 dicembre 2018 a 569,6 milioni di euro a fine dicembre 2019.

Nel corso del **primo trimestre 2020** l'andamento complessivo delle Portfolio companies è stato positivo, con un miglioramento del risultato gestionale aggregato raggiunto nonostante l'impatto delle misure straordinarie di contenimento dell'emergenza Covid 19 che hanno riguardato soprattutto il mese di marzo e che potrebbero gravare in modo maggiore nei periodi successivi dell'esercizio.

- Risultati in ulteriore miglioramento per le società attive nel settore alimentare (Caffè Borbone, Capitelli e Sirap) e le società del comparto energetico (Autogas Nord-AGN Energia e Italgem, con MOL in crescita nonostante una limitata contrazione dei ricavi per cause contingenti).
- Le misure di lockdown delle attività commerciali e produttive hanno invece avuto effetti negativi sull'attività di Tecnica Group e Iseo, entrambe con risultati in riduzione, e rallentato la crescita di Officina Profumo di Santa Maria Novella.

Alla luce di questi andamenti, **a livello consolidato il trimestre** si chiude con un incremento dei ricavi a 149,8 milioni (130,8 milioni nel primo trimestre 2019), però con un MOL negativo per 0,4 milioni (positivo per 18,2 milioni) per effetto delle svalutazioni di alcune attività finanziarie nel portafoglio di Italmobiliare SpA in seguito alla drastica correzione dei mercati.

Nelle tabelle qui riportate sono evidenziati i **dati gestionali delle società in cui il Gruppo ha investito**, che rappresentano un aggregato economico di circa 1,5 miliardi di attività.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLE PRINCIPALI SOCIETÀ DEL GRUPPO

ESERCIZIO 2019

(milioni di euro)	Ricavi			MOL		
	31 dic 2019	31 dic 2018	Var. %	31 dic 2019	31 dic 2018	Var. %
Italmobiliare	86,1	55,0	56,7	45,7	1,4	n.s.
Portfolio companies						
Caffè Borbone	172,6	135,2	27,6	52,0	34,2	51,9
Sirap	269,3	275,1	(2,1)	19,9	16,3	22,5
Italgem	34,3	36,0	(4,8)	14,2	8,4	69,5
Capitelli	14,0	11,6	20,7	3,9	2,4	60,7
Tecnica Group	424,0	398,5	6,4	51,5	37,9	35,7
Iseo	142,7	136,7	4,3	15,3	15,0	2,0
Autogas-AGN Energia	493,3	526,2	(6,3)	36,0	34,4	4,7
Totale portfolio companies	1.550,2	1.519,3	2,0	192,8	148,6	29,7

n.s. non significativo

PRIMO TRIMESTRE 2020

(milioni di euro)	Ricavi			MOL		
	31 mar 2020	31 mar 2019	Var. %	31 mar 2020	31 mar 2019	Var. %
Italmobiliare	23,5	11,8	99,1	(25,2)	(2,5)	n.s.
Portfolio companies						
Caffè Borbone	48,9	42,4	15,3	15,6	12,3	26,6
Sirap	63,2	66,0	(4,1)	5,8	4,0	46,3
Italgem	7,1	7,2	(0,6)	2,3	0,9	>100
Capitelli	3,7	3,2	16,9	0,8	0,8	1,8
Tecnica Group	82,7	91,9	(10,0)	3,0	3,5	(14,3)
Iseo	30,4	36,0	(15,6)	1,8	3,4	(45,1)
Autogas-AGN Energia	155,1	164,2	(5,5)	20,9	18,9	10,6
Totale portfolio companies	391,1	410,9	(4,8)	50,2	43,8	14,6

n.s. non significativo

CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE

Il Consiglio di Amministrazione è stato nominato dall'Assemblea del 21 aprile 2020 e resterà in carica fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2022

LAURA ZANETTI

Presidente dal 2017
Consigliere dal 2013²

LIVIO STRAZZERA

Vice Presidente dal 2017
Consigliere dal 2002²

CARLO PESENTI

Consigliere Delegato dal 2014
Direttore Generale
Consigliere dal 1999

VITTORIO BERTAZZONI

Consigliere dal 2017¹

GIORGIO BONOMI

Consigliere dal 2002

MIRJA CARTIA D'ASERO

Consigliere dal 2017¹

ELSA FORNERO

Consigliere dal 2017¹

SEBASTIANO MAZZOLENI

Consigliere dal 2011

LUCA MINOLI

Consigliere dal 2002

CHIARA PALMIERI

Consigliere dal 2017¹

ANTONIO SALERNO

Consigliere dal 2017¹

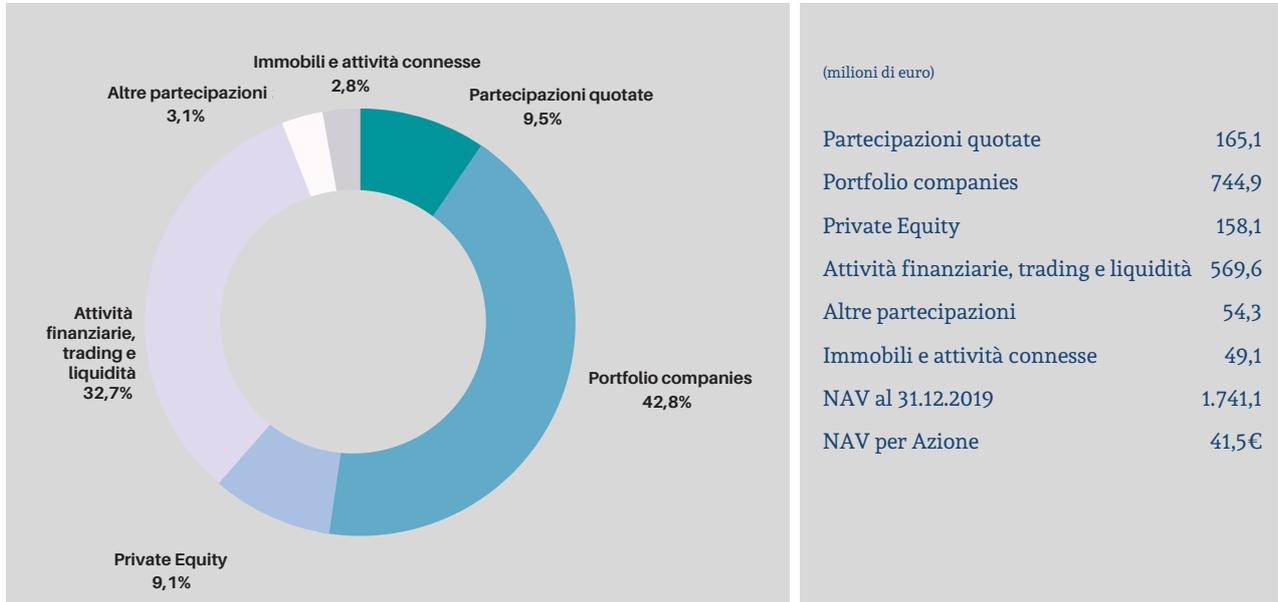
MARINELLA SOLDI

Consigliere dal 2020¹

¹ Consigliere indipendente (ai sensi del Codice di Autodisciplina e del Testo Unico della Finanza)
² Consigliere indipendente (ai sensi del Testo Unico della Finanza)

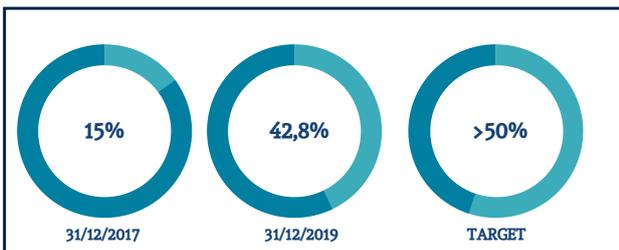
Sono stati istituiti, per il triennio 2020-2022, il **Comitato per le Operazioni con Parti Correlate** (composto da Chiara Palmieri, Mirja Cartia d'Asero e Elsa Fornero), il **Comitato per la Remunerazione e le Nomine** (composto da Marinella Soldi, Vittorio Bertazzoni e Chiara Palmieri), il **Comitato Controllo e Rischi** (composto da Mirja Cartia d'Asero, Giorgio Bonomi e Chiara Palmieri). In linea con l'impegno della società per lo Sviluppo Sostenibile, di cui è stata fra i precursori in Italia nell'adottare l'integrazione dei fattori ESG nella strategia di business, è stato inoltre istituito il nuovo **Comitato per la Sostenibilità e la Responsabilità Sociale** (composto da Carlo Pesenti, Vittorio Bertazzoni, Mirja Cartia d'Asero, Elsa Fornero e Laura Zanetti).

NAV DI OLTRE 1,7 MILIARDI DI EURO al 31 dicembre 2019

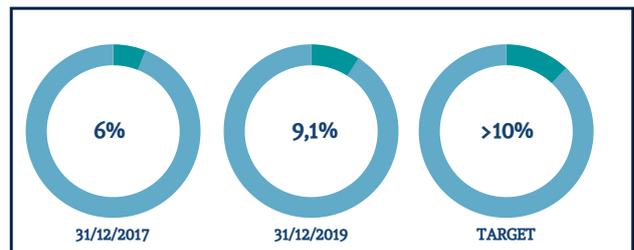


LA TRANSIZIONE DEL NAV

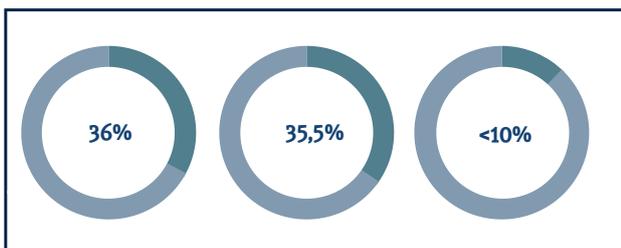
Portfolio companies
% su totale



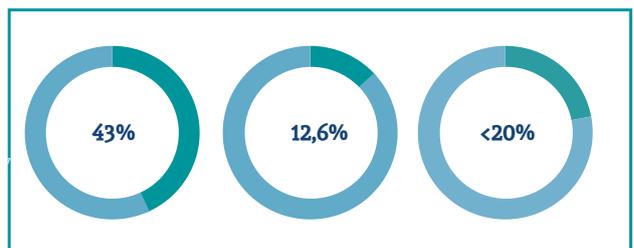
Private equity
% su totale



Attività finanziarie, trading e liquidità
% su totale



Partecipazioni quotate e altri assets
% su totale



a cura della Direzione Comunicazione @ ITALMOBILIARE

La presente pubblicazione ha meri fini di informazione, non costituendo in nessun caso offerta al pubblico di prodotti finanziari ovvero promozione di servizi e/o attività di investimento né nei confronti di persone residenti in Italia né di persone residenti in altre giurisdizioni.

ITALMOBILIARE
INVESTMENT HOLDING

Via Borgonuovo, 20
20121 Milano
T +39 02 290 241
comunicazione@italmobiliare.it

www.italmobiliare.it