

ITALMOBILIARE
INVESTMENT HOLDING

NEWSLETTER #5 | Ottobre 2022

Indice dei contenuti

INTRODUZIONE 3

75 anni di Italmobiliare

LE LANCETTE DELL'ECONOMIA 5

Economia stretta tra l'incudine dei prezzi
e il martello dei tassi

OSSERVATORIO ITALIA 9

Domum dulce domum

SOTTO LALENTE 11

ISEO Ultimate Access Technologies

INSIDE 14

Italgen

Capitelli

Officina Profumo-Farmaceutica
di Santa Maria Novella

MONDO CLESSIDRA 18

Clessidra Private Equity investe
nelle tecnologie Impresoft

ITALMOBILIARE IN BREVE 20

Dati economici

Andamento del NAV

La Fondazione Pesenti

75 anni di Italmobiliare

DI CARLO PESENTI E LAURA ZANETTI

In un contesto caratterizzato da straordinarie emergenze ed instabilità, riteniamo importante ripercorrere le tappe cruciali della storia del Gruppo (che ha recentemente celebrato i suoi 75 anni di storia), dove si individuano tre diversi periodi il cui forte tratto comune è una visione imprenditoriale sempre contemporanea e capace di interpretare al meglio il contesto storico e sociale di riferimento.

Nel periodo del dopoguerra, è emersa la capacità di raccogliere da protagonisti le grandi sfide e le opportunità aperte da uno scenario di ripresa e ricostruzione, ad esempio in ambito bancario e assicurativo. È seguita una fase di focalizzazione sull'industria del cemento con la straordinaria acquisizione, all'inizio degli anni '90, di Ciments Français da parte di Italcementi, supportata da Italmobiliare. È nato così uno dei più importanti gruppi privati multinazionali del nostro Paese, un leader mondiale nella propria industria di riferimento con le competenze e le risorse per fronteggiare al meglio le sfide della globalizzazione e della sostenibilità nel settore delle costruzioni.

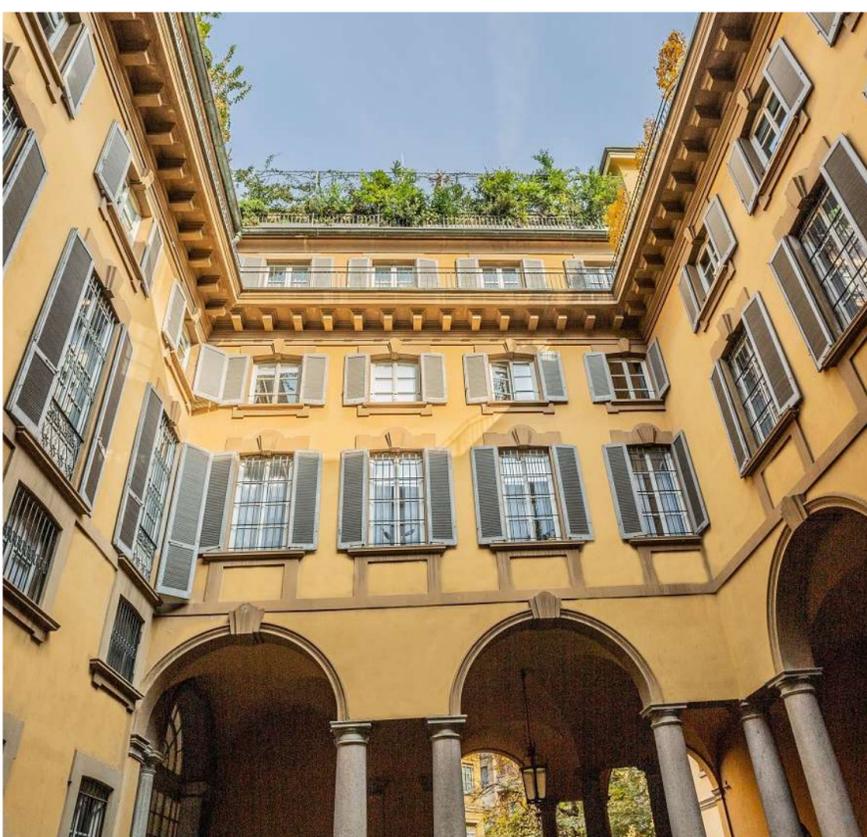
A partire dal 2016, Italmobiliare si è infine ridisegnata come una moderna holding di investimenti, tramite un passaggio complesso e articolato, a favore degli azionisti e di tutti gli stakeholders.

La sua impronta industriale ha consentito al Gruppo di mantenere le sue caratteristiche di unicità sul mercato italiano con l'ambizione di contribuire, ancora una volta da protagonista, alla creazione di Valori in questo Paese. La storia di Italmobiliare ci racconta che nel corso di 75 anni abbiamo attraversato – sia nello scenario politico-economico che nel contesto del business – diversi momenti complessi, com'è indubbiamente quello che stiamo vivendo. Il diffondersi dell'emergenza sanitaria e il successivo drammatico deterioramento della crisi in Ucraina ci ricordano l'importanza di tre elementi: mettere al centro le persone, mantenere una struttura finanziaria solida e sviluppare modelli di business e industriali sostenibili nel tempo.

Come già era avvenuto in occasione del manifestarsi della crisi sanitaria, anche con l'aggravarsi del conflitto in Ucraina la prima reazione è stata quella di proteggere e dare supporto alle persone, come holding, come portfolio companies e con l'impegno della Fondazione Pesenti. La scelta di un ricorso limitato al debito – associata ad un portafoglio strategicamente diversificato e sviluppato applicando le migliori prassi gestionali e di governance alle portfolio companies – si è confermata determinante nel garantire flessibilità e resilienza in contesti imprevedibili e complicati.

La complessità del contesto non ha quindi frenato la nostra continua ricerca di realtà d'eccellenza, rafforzando ulteriormente la capacità di Italmobiliare di presentarsi come partner strategico di lungo termine per aziende con significative potenzialità di sviluppo e confermando la validità di una scelta – quella di investire sull'Italia – presa qualche anno fa, quando non erano molti a scommettere sul nostro Paese.

"Una visione imprenditoriale sempre contemporanea e capace di interpretare al meglio il contesto storico e sociale di riferimento"



Le eccellenze del Made in Italy – combinate con la capacità di Italmobiliare di valorizzare sinergie, rafforzare best practice, definire nuove opportunità e scegliere la sostenibilità come leva integrata di successo – hanno infatti consentito anche in questa fase complessa di centrare obiettivi ambiziosi.

Nel corso degli ultimi mesi sono stati finalizzati nuovi investimenti che rappresentano un'ulteriore valorizzazione del Made in Italy e delle sue eccezionali realtà artigianali, come SIDI Sport.

A luglio 2022 Italmobiliare ha raggiunto l'accordo per l'acquisizione del 100% del capitale di SIDI Sport, marchio iconico che ha saputo rivoluzionare il mondo delle calzature per il ciclismo e il motociclismo. SIDI Sport rappresenta una storia italiana di grande successo: la società – fondata nel 1960 da Dino Signori – è diventata un leader riconosciuto a livello globale nei settori di riferimento, registrando nel 2021 un fatturato di quasi 38 milioni di euro e un EBITDA pari a circa 7 milioni di euro.

Nel mese di aprile 2022, a seguito del rilascio dell'autorizzazione da parte dell'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni, è stato perfezionato l'investimento per il 19,99% del capitale di Bene Assicurazioni. Fondata nel 2016 da Andrea Sabia, Bene Assicurazioni rappresenta una delle principali novità sul mercato assicurativo italiano e al termine dell'esercizio 2021, dopo soli cinque anni di operatività, ha saputo raggiungere 140 milioni di premi lordi.

Sul fronte dei fondi di investimento alternativi, oltre alla diversificazione di un portafoglio sempre più articolato su diverse geografie e asset class, è proseguito il ruolo guida di Italmobiliare nello

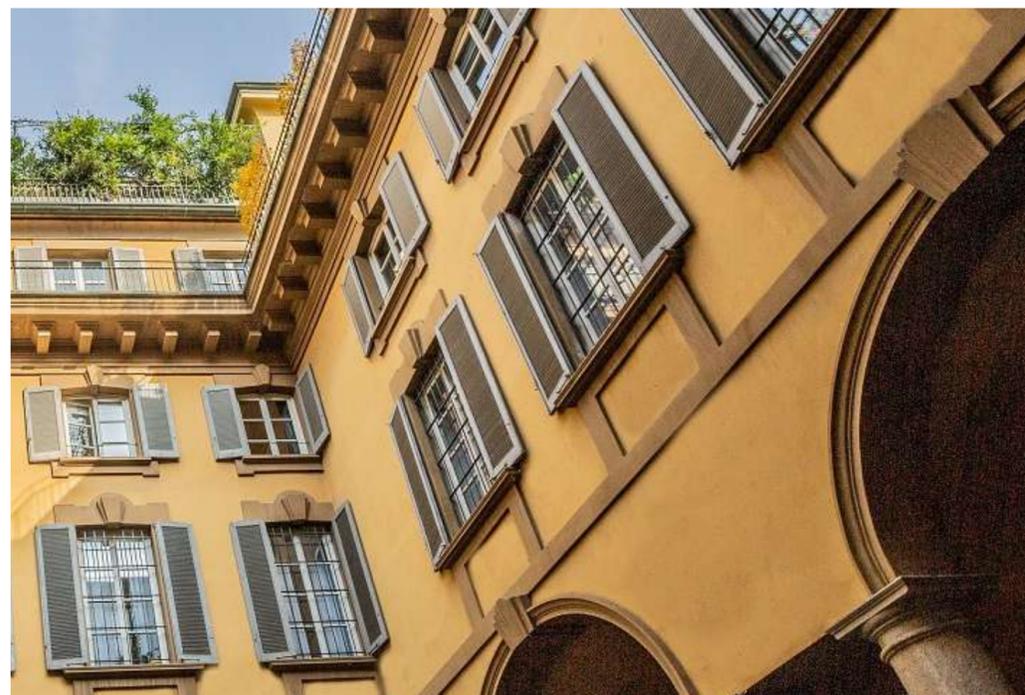
sviluppo della piattaforma multi-asset di Clessidra Group, attraverso il lancio del quarto fondo di Private Equity e del primo fondo di Private Debt – avvenuto a marzo 2022 – che si affianca alle attività in ambito dei crediti UTP e del factoring.

Ancora di più in un contesto che sembra spingere business, istituzioni, società civile e singoli individui verso un cambio di paradigma, il valore della scelta della sostenibilità ha un peso determinante.

ITALMOBILIARE, ATTRAVERSO IL FLUSSO DI INVESTIMENTI E DISINVESTIMENTI E LA PARTECIPAZIONE ATTIVA ALLA GESTIONE STRATEGICA DELLE PORTFOLIO COMPANIES MIRA AL SUCCESSO SOSTENIBILE DEL GRUPPO, ASSEGNANDO LE PRIORITÀ E MOBILITANDO LE RISORSE FINANZIARIE IN MODO MIRATO E SELETTIVO.

Italmobiliare è membro fondatore di UN Global Compact Network Italia e partecipa attivamente alle sue iniziative, anche attraverso la presenza nel Consiglio Direttivo di Stefano Gardi, Chief Sustainability Officer di Italmobiliare. L'adesione al Global Compact, con il pieno supporto ai Dieci Principi e il contributo attivo ai Sustainable Development Goals, è stata rinnovata con l'aggiornamento del Codice Etico, delle Politiche di Sostenibilità e della Politica di Investimento Responsabile, i nuovi riferimenti del Gruppo per una forte governance sostenibile, a disposizione degli Organi Sociali, di tutto il management e delle società nel portafoglio, mirata alla creazione di valore condiviso.

L'allineamento alla mission sostenibile e il lavoro del management con il supporto del Board sono elementi cruciali: scegliere la sostenibilità come leva integrata di successo acquista ancora più valore in un quadro di persistente instabilità.



ECONOMIA STRETTA TRA L'INCUDINE DEI PREZZI E IL MARTELLO DEI TASSI

ref.
ricerche

Fabrizio Galimberti
Luca Paolazzi



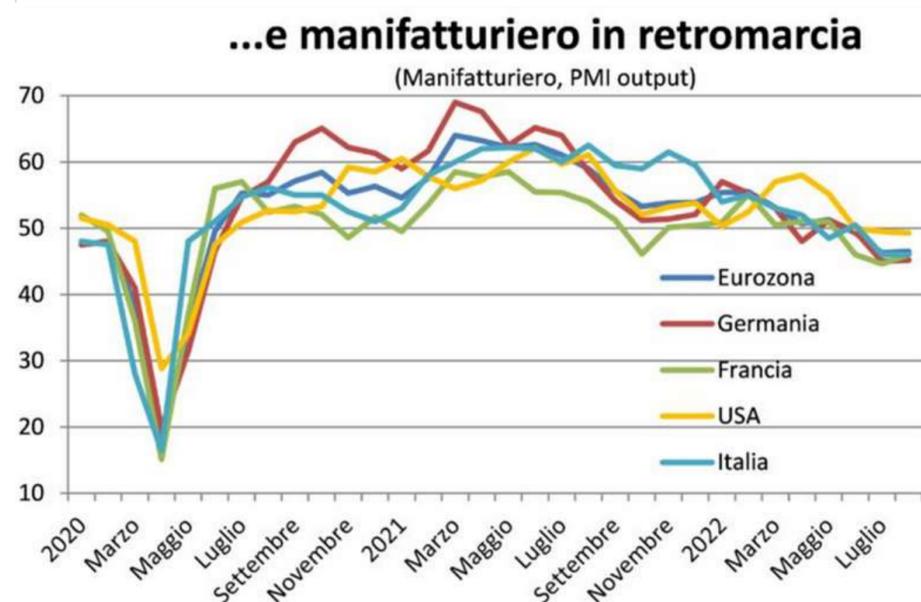
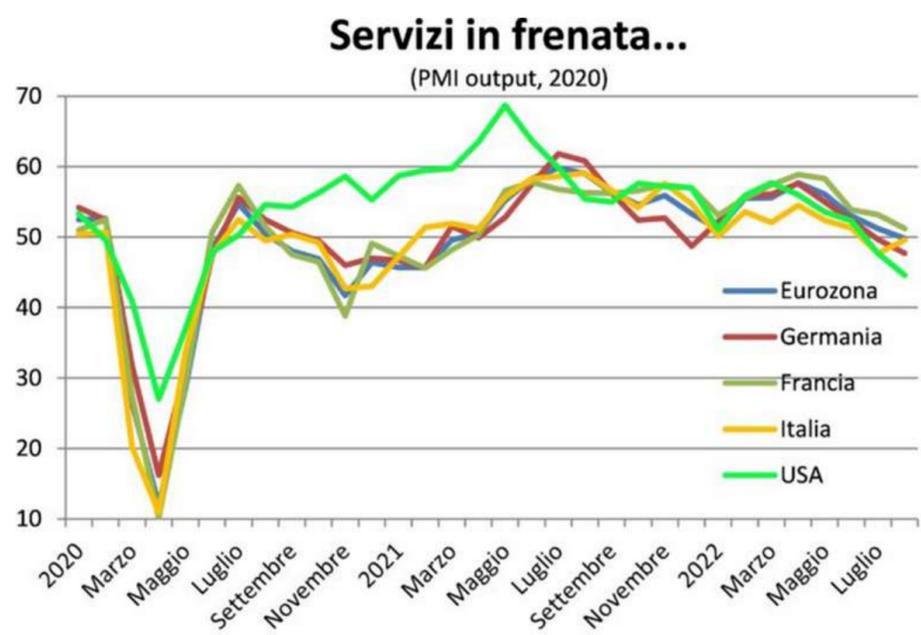
Le difficoltà di leggere l'economia si vanno dissipando? Sì, nel senso che la recessione arriva davvero. Si potrà attenuarla? Con quali politiche? Quanto è serio il problema del gas? La (relativa) debolezza delle materie prime fa presagire un calo dell'inflazione? O questa si è ormai impastata nei meccanismi di trasmissione dei prezzi? La risalita dei tassi proseguirà? L'euro continuerà nella discesa sotto la parità col dollaro?

INDICATORI REALI

Il barometro della congiuntura segna **cattivo tempo** in arrivo. Ci sono ancora zone di alta pressione, dove il cielo è sereno e il sole splende. Per esempio, i **consumatori** attingono ai residui 'tesoretti' accumulati con i meritori ristori dei tempi pandemici.

Comunque, la corrente profonda, sospinta dai residui problemi di offerta e dagli incipienti problemi di domanda, **va verso la recessione**, o verso una *growth recession*, che è un periodo prolungato di crescita bassa e inferiore al potenziale, senza tuttavia cadere sotto zero e assumere il segno meno davanti alla variazione.

I dati di **ordini** e di **produzione**, sia nel manifatturiero sia nei servizi, puntano verso il basso nei grafici, una direzione che appare **corale nei paesi** e perciò ancora più preoccupante.



Fonte: elaborazioni su dati IHS Markit

Cosa si può fare per **sostenere l'economia**? Ci sono ricorsi monetari, di bilancio e di **politica industriale**. Cominciamo da quest'ultima, che deve ineluttabilmente partire dall'energia, visto che siamo nel bel mezzo di una crisi energetica, perfino più grave per l'Europa di quella dei primi due shock petroliferi (anni 70 dello scorso secolo), visto che gas ed elettricità sono saliti di un multiplo maggiore di allora e giacché tale rincaro è stato accompagnato dal rafforzamento del dollaro, moneta in cui sono quotate tutte le materie prime energetiche. Dunque, sul fronte energetico occorrono: la diversificazione delle fonti, che è già iniziata ma richiede tempo, unita a razionamenti e risparmi, che sono efficaci già nel breve periodo.

Per le leve più tradizionali, è chiaro che la **politica monetaria** non potrà far niente: è parte del problema, non della soluzione, con le Banche centrali incarognite nella risalita dei tassi per sconfiggere l'inflazione che le ha sorprese per durata e per forza. **E ciò che dura nel tempo diventa durevole**, quindi non può essere transitorio. Ora il compito non è più di fermarla ma di evitare che entri nei ragionamenti e nei calcoli delle persone.

Rimane la **politica di bilancio**, che in teoria può spendere e spandere. E infatti i governi si stanno ingegnando a sostenere i bilanci delle famiglie e alleviare i costi per le imprese. Il problema è che oggi non ci può più essere quella collaborazione della politica monetaria, che si prestava ad acquistare titoli pubblici per finanziare deficit e tenere tassi bassi.

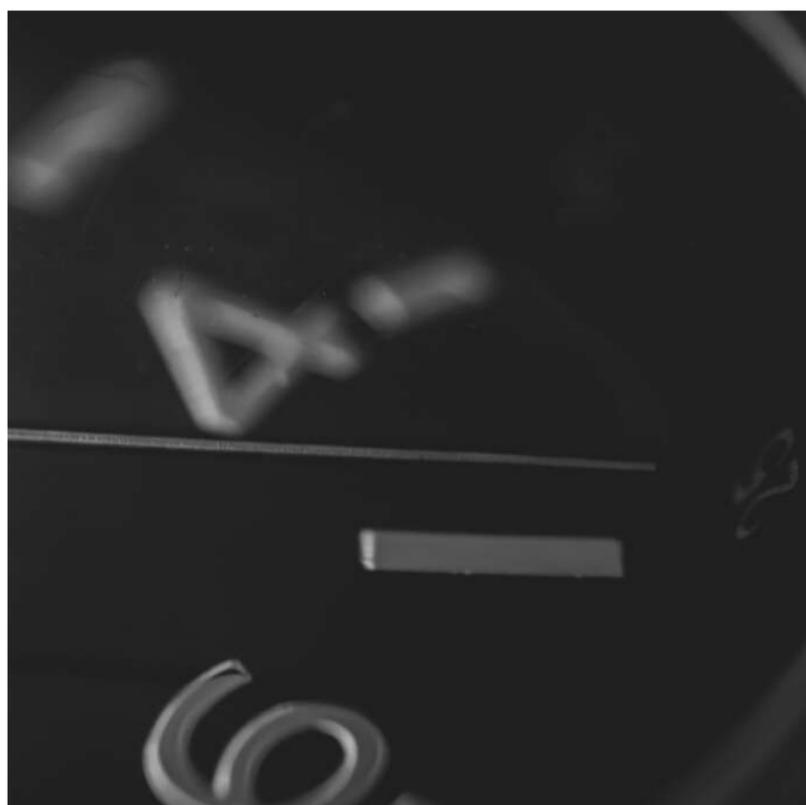
Se un governo vuole spendere e spandere dovrà **finanziarsi sul mercato**, il che è difficile per 'osservati speciali' come l'Italia.

Inoltre, se i governi tolgono le castagne dal fuoco a famiglie imprese, le **trasferiscono in mano alle Banche centrali**: perché se lo shock ha origine nell'offerta e se i maggiori prezzi raffreddano la domanda, i trasferimenti pubblici in conto bolletta tornano a foraggiare la domanda, che le Banche centrali vogliono moderare, potendo agire solo su questa e non anche sull'offerta.

In altre parole, **maggiori deficit porteranno a tassi ancora più alti** sia perché ci sarà maggiore offerta di titoli pubblici sia perché le Banche centrali dovranno tirare di più il freno dei maggiori tassi di interesse.

La politica di bilancio può essere **mirata** a quelle famiglie che meno si possono permettere un tale rincaro delle bollette e a quelle imprese nelle cui attività l'energia entra in modo prevalente (i famosi energivori).

Tuttavia, **in Europa troppe sono le differenze** sia nelle condizioni dei bilanci pubblici sia nell'offerta energetica, per cui questo shock simmetrico non può non avere effetti asimmetrici. La soluzione è una sola: un altro "Next Generation EU" che si finanzia con il **solido nome della Ue**. La crisi energetica è europea, come quella della pandemia, e richiede risposte comuni e solidali.



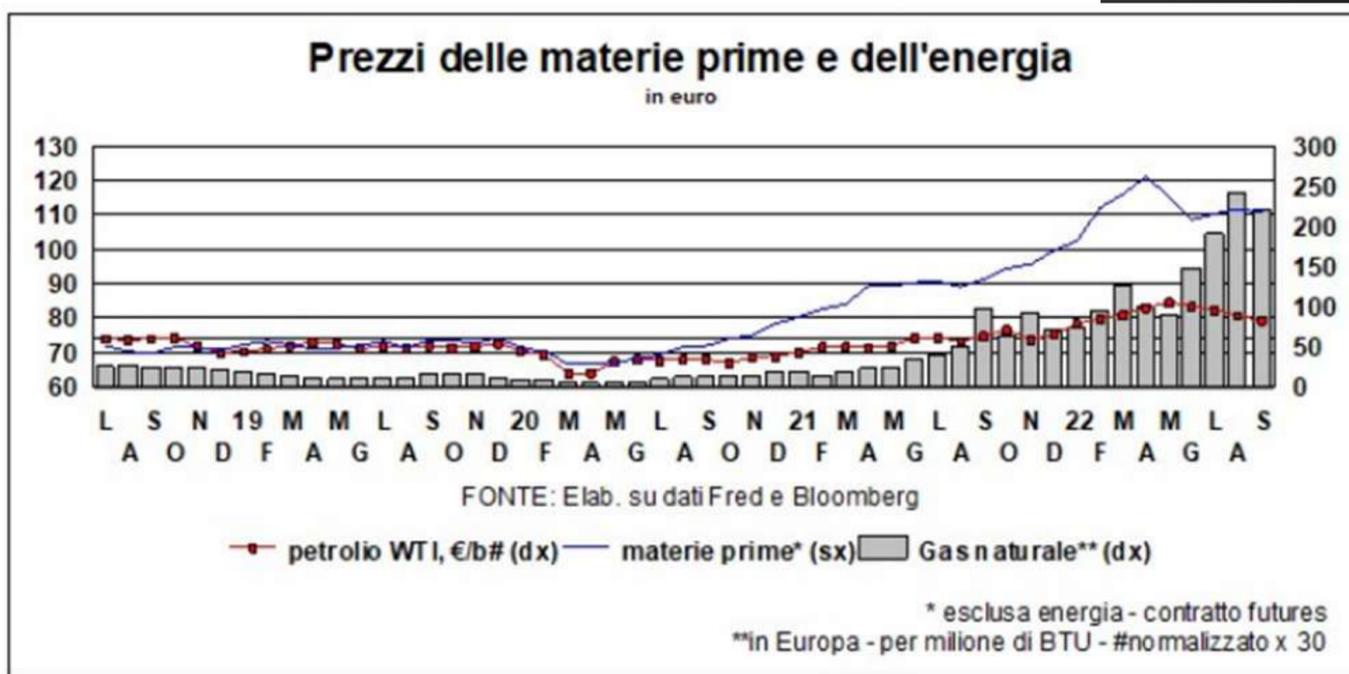
INFLAZIONE

In uno shock di offerta, l'innalzamento della temperatura dei prezzi non è solo il meccanismo attraverso cui viene "estratto" **dalle tasche dei cittadini** il quantum che serve a pagare le materie prime rincarate e trasferirlo nelle tasche dei loro produttori (in termini di risorse reali), ma **abbassa anche la domanda** interna di tali cittadini e quindi tende ad abbassare l'inflazione.

Dietro alla **lunga attesa delle Banche centrali** di fronte all'impennata dei prezzi nel corso della seconda parte del 2020 e nella prima del 2021 c'era proprio la convinzione che tale meccanismo avrebbe operato, insieme all'altro: più alti prezzi chiamano maggiore offerta. Ma questi due meccanismi ci stanno mettendo **troppo tempo** per lasciare che il corpo dell'economia espella da solo le tossine virali. Se non si interviene c'è il rischio di complicanze polmonari, cioè che **l'accelerazione dei prezzi diventi parte della vita quotidiana** e del modo di pensare e calcolare le convenienze di tutti gli operatori. Una brutta abitudine che poi diventa più difficile e doloroso togliere.

In ogni caso, quello che si osserva negli indici di prezzo di vario genere e tipo è: **il picco sta passando**, più in USA che nell'area euro; tuttavia, i prezzi continuano a salire a ritmi ben più elevati di quelli a cui eravamo abituati nell'epoca della Grande moderazione, e questi aumenti arriveranno nei conti di consumatori e imprese; **il calo delle materie prime** aiuta la disinflazione, ma solo una parte del loro precedente rincaro era stato trasferito a valle.

Infine, ma non meno importante, se **il prezzo dell'energia viene usato come arma da guerra**, le regole del gioco saltano e occorre cambiare gioco. Perché il mercato non è più libero, è messo nell'angolo e quindi non segnala più una reale scarsità, bensì la volontà di qualcuno di proseguire la guerra con altri mezzi.

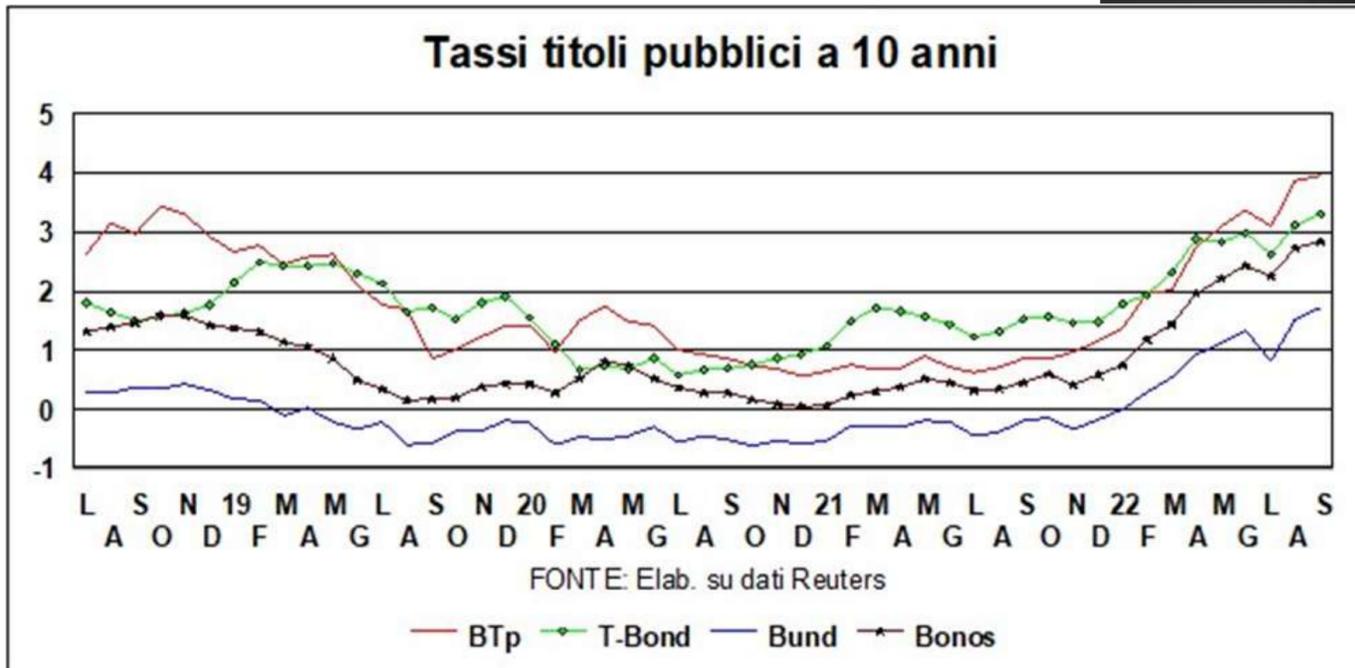


TASSI E VALUTE

L'inversione della curva dei rendimenti si è attenuata in America, ma non è una buona notizia. Sia i tassi a due anni che quelli a dieci sono aumentati, ma i secondi più dei primi, perché hanno risposto alla **ferrea determinazione della Fed** di continuare a stringere, costi quel che costi. **I tassi sono aumentati sensibilmente** anche in Europa, il BTp sfiora ormai il 4%, e si è allargato lo **spread** sia con il Bund che con i Bonos spagnoli.

Come detto prima, l'economia, sui cui incombono la recessione, la crisi energetica e segnatamente la chiusura dei rubinetti del gas, ha bisogno di supporto. Un supporto che può venire solo dalla **politica di bilancio**, ma questa già deve subire gli effetti negativi degli stabilizzatori automatici e **non può contare sul supporto della Bce**. Il problema è comune all'Europa e, come nel caso della pandemia, la risposta deve essere europea. Già ci trovavamo a discutere del nuovo Patto di stabilità, ma questa volta sul piatto c'è qualcosa di più: **bisogna che l'Europa appresti un altro Next Generation** per affrontare recessione e transizione energetica. **I singoli Paesi non possono andare da soli**. Certo, la Bce potrebbe mettere in campo i fondi da rimborsi dei titoli in scadenza, potrebbe inaugurare il **TPI** o tirar fuori dal freezer le **OMT**, ma invece di procedere a tappare i buchi sarebbe molto meglio **mettere in campo un nuovo programma di debito comune**, come meritoriamente fatto con la pandemia.

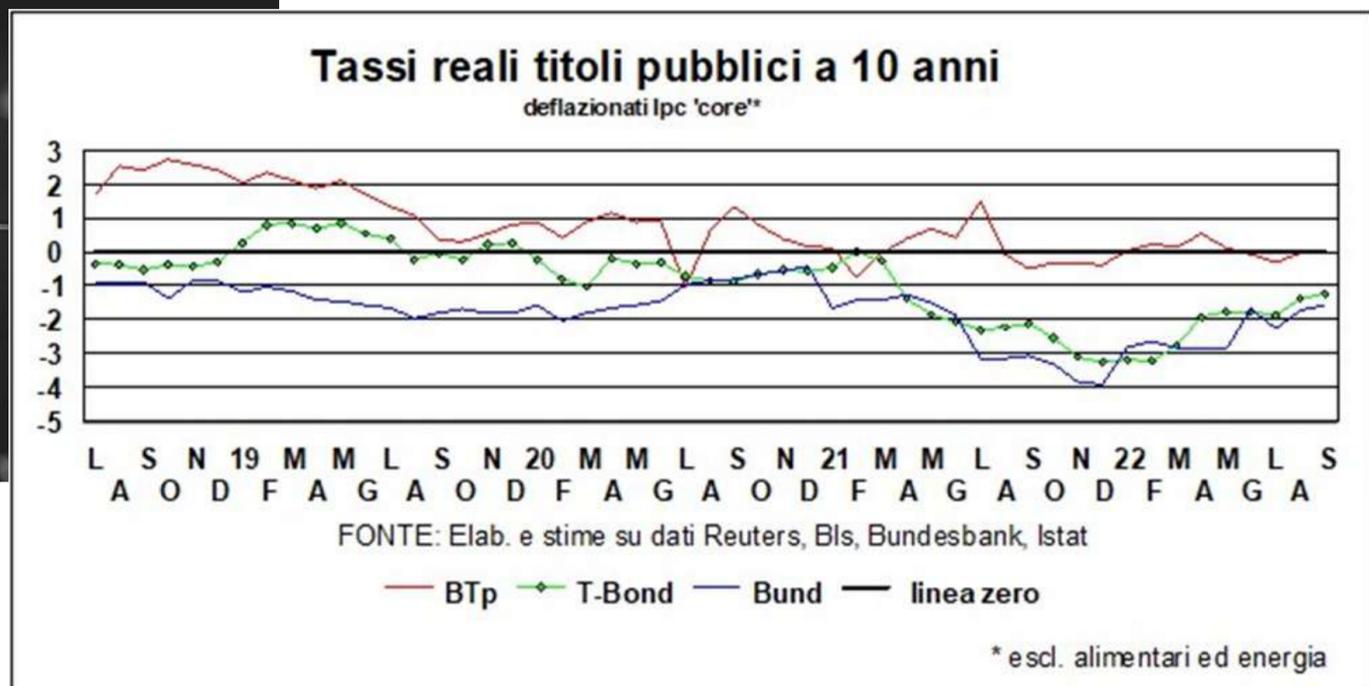
Certamente, **i tassi reali sono ancora negativi**, anche se un po' meno di prima. Tuttavia, la consolazione è magra: come ha osservato Isabel Schnabel (membro del Board della Bce), l'economia di oggi, per varie ragioni, **risponde alle variazioni dei tassi meno che in passato**.



L'effetto di stimolo di bassi tassi reali conta quindi di meno, in un momento in cui la domanda è minata dalla sfiducia e dal rumor di sciabole.

In campo valutario, il **dollaro** continua a dominare la scena. Per i Paesi avanzati il problema non è così serio (favorisce la competitività-prezzo), ma anche da noi impedisce di cogliere i frutti della riduzione dei prezzi delle materie prime denominati in dollari.

I **mercati azionari** sono usciti dall'ambiguità e si stanno ormai accodando alle peggiorate prospettive dell'economia reale. Prospettive che sono anche intaccate dall'**effetto ricchezza** che concerne sia la ricchezza **azionaria** che quella **obbligazionaria**. In passato, quando l'economia andava male, le azioni scendevano ma le obbligazioni salivano, per la diminuzione dei tassi. Ma questa volta i prezzi scendono di conserva.



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, advisor di Ceresio investors. 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.

Leggi di più su
[LE LANCETTE DELL'ECONOMIA](https://www.firstonline.info/economia-stretta-tra-lincudine-dei-prezzi-e-il-martello-dei-tassi-il-barometro-segna-cattivo-tempo/)

<https://www.firstonline.info/economia-stretta-tra-lincudine-dei-prezzi-e-il-martello-dei-tassi-il-barometro-segna-cattivo-tempo/>

DOMUM DULCE DOMUM

ref.
ricerche

Luca Paolazzi



Domum dulce domum. Il latino rende meglio dell'italiano nel tradurre il famosissimo anglosassone «Home! Sweet Home!». Perché nella lingua di Dante la parola «casa» rappresenta sia il focolare attorno a cui si riunisce la famiglia sia l'edificio in cui il focolare è racchiuso.

La pandemia ha enfatizzato drammaticamente il primo e più intimo significato del termine. Costrette a rimanere chiuse tra le quattro mura domestiche, dai pubblici editti non meno che dalla paura di essere contagiate, le persone hanno riordinato le priorità esistenziali secondo una nuova scala. **Rivalutando le ore trascorse indoor** casa rispetto a quelle passate fuori.

Se la scala precedente assegnava un alto valore esperienziale alla vita sociale esterna, con inevitabile adeguamento di vestiario e accessori (per obsolescenza edonica più che fisica), quella attuale assegna un punteggio molto più alto al divano del soggiorno, alla cucina, al tinello e alla sala da pranzo, allo studio, alla camera da letto. E alle connesse pertinenze all'aria aperta: balconi, terrazzi, giardini...

Ciò spiega il vero e proprio boom in cui, da giugno 2020 in qua, si è trasformata la **ripresa del settore dei mobili&co.** Molti imprenditori temono che non duri. Altri lamentano i rincari, oggettivi, delle materie prime che hanno trafitto gli utili. Altri ancora non trovano operai. E via elencando ragioni di incertezza e malessere. Ma intanto il fatturato e gli ordini salgono; i problemi, quando si presentano, sono di abbondanza.

La riscoperta dello stare al coperto ha innescato **nuovi bisogni**, prima trascurati o non sentiti. Comunque, guidati dalla **ricerca di comfort ed estetica**, la stessa che in passato veniva diretta nella cura dell'abbigliamento. Con un tocco tecnologico aggiuntivo, sia per **fini di sostenibilità ecologica** sia per quelli di **digitalizzazione e connettività**. La domotica ha fatto passi da gigante grazie alla intelligenza artificiale *applicata a ogni ambito dell'ambiente casalingo*.

Troppa luce? Le tapparelle scendono fino a creare la penombra desiderata. Suona la sveglia? La macchina per il caffè serve il "solito", come lo si richiederebbe al barista più frequentato. E al risveglio le tapparelle si alzano (e le finestre si aprono) quanto piace a noi. Ci siamo dimenticati di comprare il latte (vaccino o di soia, che sia)? Impossibile: il frigorifero ha inviato un messaggio WA sul telefonino proprio mentre usciamo dall'ufficio (studio, fabbrica...). La stessa rilevazione del piacere, che non è mai lo stesso, può essere affidata a sensori del nostro umore.

Mica solo la donna è mobile! Oggi è il mobile, informaticamente dotato e connesso, a svolgere il ruolo premuroso di componente del nucleo domestico... In effetti, ormai si comperano sistemi d'arredo, non pezzi sparsi. Petrarca, a cui piacevano sparse perfino le rime, non sarebbe stato a suo agio.

Tutto coordinato e connesso. E dove andare a comperare ciò, se non in Italia? **Il sistema del mobile e dell'arredamento** (illuminazione e ceramiche sanitarie incluse) è una delle punte di quel diamante brillante che si chiama **Made in Italy**. Chi scrive con iò anni fa il titolo *Esportare la dolce vita* (quasi uno slogan) per le analisi che narrano le potenzialità di aumento delle vendite di beni belli e ben fatti italiani sui mercati esteri. Sono termini oramai divenuti *vox populi*.

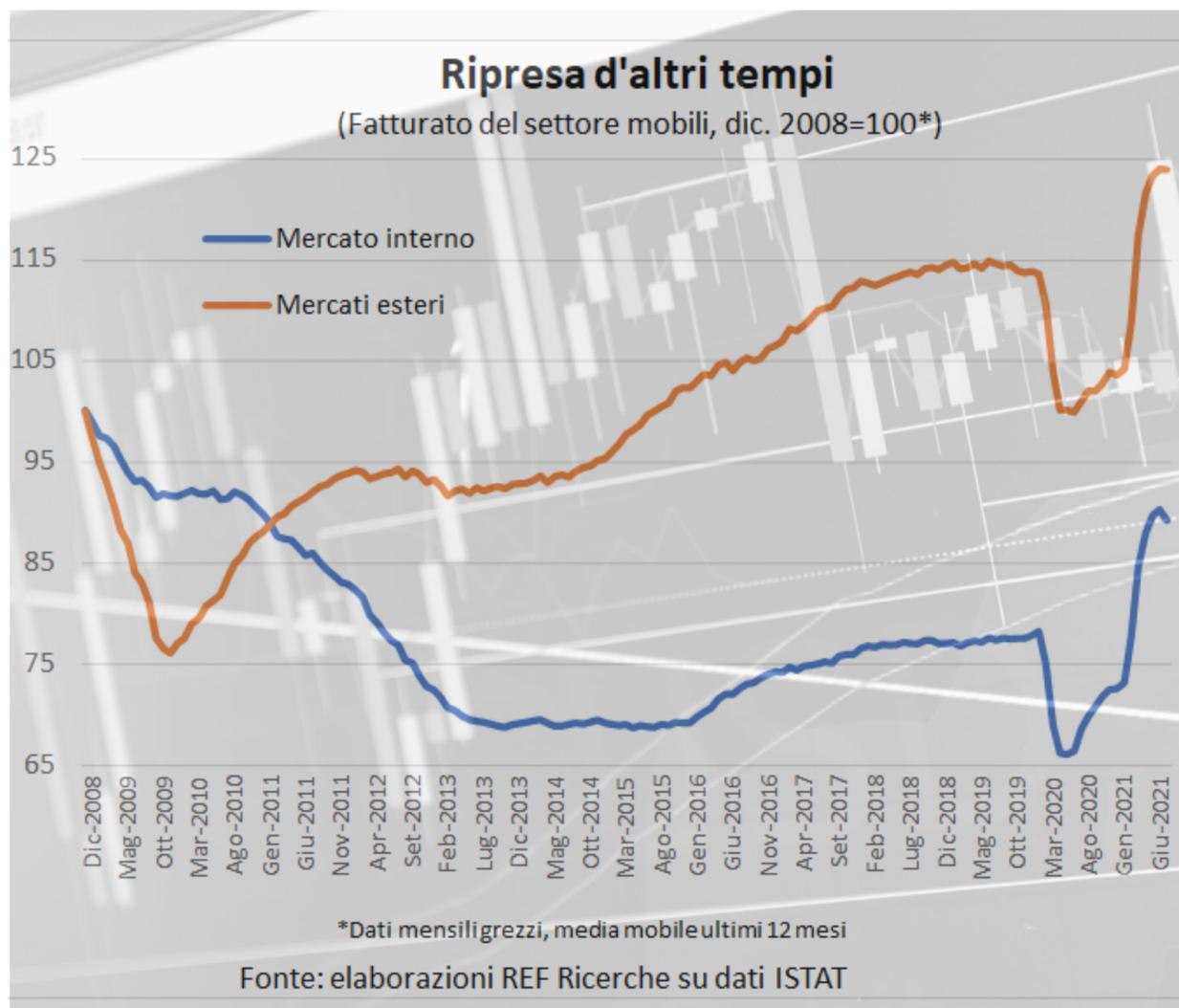
In effetti, il fatturato nei mercati stranieri è salito nel corso del tempo durante tutto il passato decennio; solo la pandemia ne ha fermato la marcia. Mentre con la ripresa post pandemica, in virtù anche della nuova scala di valori, il **mercato interno ha ritrovato dimensioni** che non vedeva da prima della Grande crisi finanziaria del 2008-09.

Perché il «mobile» non è solo un oggetto materiale. Ma è anche e ormai soprattutto rappresentazione di un modo di vivere l'abitazione. Un modo italiano, di cui il **Salone del Mobile**, l'evento che annualmente si tiene a Milano e che coinvolge l'intera città, è una straordinaria vetrina.

E insieme un crogiuolo di idee di design, arte, vivere bene. Nel segno della convivialità e della piacevole scoperta occasionale, che spalanca nuovi orizzonti. In una fertilizzazione incrociata nell'incontro di diversità.

Az én házam az én váram, la casa è il mio castello, recita un antico proverbio magiaro. Resa ancora più bella e accogliente, la dimora non va violata da invasori alla ricerca di bottino. Serrature a prova di scasso, allarmi sofisticati e muniti di telecamere, collegati allo smartphone che permettono di vedere chi sia l'intruso che si muove furtivo nelle stanze. E se poi si scoprisse che sono il gatto o il cane, si riderebbe di sollievo.

In fondo, **le abitazioni sono specchio dei tempi** e delle culture. I nostri impongono **la connettività e l'intelligenza degli oggetti**, che restano senz'anima. Ma esprimono chi siamo, dunque il nostro sentire. Quasi fossero dei Golem cui abbiamo dato vita.





L'AZIENDA

ISEO Ultimate Access Technologies è da oltre 50 anni la multinazionale italiana leader nel settore della sicurezza e controllo accessi.

Realtà simbolo del Made in Italy, con quasi 1.200 addetti a livello globale, ISEO sviluppa, produce e commercializza sistemi di chiusura meccanici ed elettronici: sistemi interconnessi per la gestione degli accessi di abitazioni ed edifici, tecnologicamente innovativi e affidabili, capaci di integrare garanzie di elevati standard di sicurezza con una sempre maggiore libertà di movimento per i fruitori degli spazi.

Il **portafoglio di prodotti, servizi e app** dell'azienda comprende sistemi di chiusura meccanici (cilindri e chiavi, serrature, dispositivi antipanico e di emergenza, chiudiporta) e prodotti e soluzioni per la gestione degli accessi che combinano meccanica ed elettronica (chiavi e cilindri elettronici, serrature motorizzate, maniglie e lettori di credenziali elettronici) connessi, funzionanti con **software e app sviluppati da ISEO** e che possono essere azionati da smartphone, fingerprint, card e tag.

Una gamma prodotti amplissima in grado di rispondere efficacemente a tutte le richieste del mercato: dall'edilizia residenziale ai grandi complessi commerciali e finanziari, dalle strutture ricettive e di trasporto alle infrastrutture critiche.

ISEO, che è partecipata da Italmobiliare dal 2018, genera il **75% del proprio business all'estero e opera attraverso 14 società** - di cui 5 siti produttivi in Italia, Francia, Germania e Romania - e una rete distributiva internazionale che copre 5 continenti.



Argo 3.0 e Smart Gateway: una nuova generazione di dispositivi smart consente la gestione degli accessi da remoto in totale libertà



Serratura elettronica motorizzata X1R Smart con multi-lettore



Cilindro e chiave meccatronici F9000



INVESTIMENTI, RICERCA E INNOVAZIONE PER SOSTENERE LA CRESCITA

La complessa congiuntura economica non ha fermato la crescita di ISEO, che nel primo semestre 2022 ha registrato un fatturato di 84,6 milioni di euro - in aumento del 7,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente - ed EBITDA sostanzialmente stabile a 11,4 milioni di euro grazie alla capacità del management di difendere la marginalità industriale nonostante l'incremento del costo delle materie prime. Il risultato del primo semestre 2022 include peraltro costi non ricorrenti senza considerare i quali la marginalità si attesterebbe a 12,2 milioni.

A livello globale, il settore dell'access control continua a mostrare un trend molto positivo, confermando la sua resilienza, con proiezioni di crescita media annua dell'8,73% sino al 2027.

Nel 2022 ISEO ha inaugurato un nuovo centro di ricerca e sviluppo che si estende per 700mq tra laboratori e uffici ed è situato proprio accanto al quartier generale dell'azienda. La società ha investito 1,5 milioni di euro per la realizzazione di questo moderno laboratorio, dove tecnici e giovani ingegneri lavorano allo sviluppo delle più moderne e innovative tecnologie per il mercato dell'access control italiano e mondiale.

ISEO PREVEDE DI STANZIARE OLTRE 37 MILIONI DI EURO DI INVESTIMENTI INDUSTRIALI SINO AL 2025.

A fine 2021 ISEO ha rafforzato la propria posizione nelle tecnologie legate alla gestione degli accessi e dei flussi delle persone negli edifici con l'acquisizione della maggioranza di Sofia Locks, startup milanese specializzata in soluzioni di controllo accessi cloud native.

Sofia Locks è stata fondata nel 2015 in seno al PoliHub del Politecnico di Milano con la mission di portare innovazione nell'ambito degli edifici intelligenti. Composta da un dinamico team di giovani ingegneri del software, con un'età media di 33 anni ed esperienze in ambito industriale e accademico internazionale, la società nel 2017 ha sviluppato e lanciato sul mercato un'innovativa tecnologia di controllo accessi «cloud native», realizzando un ecosistema IoT per la gestione della sicurezza degli smart building.

Sofia Locks offre strumenti di accesso intelligenti capaci di rispondere alle esigenze di uffici e luoghi di co-working o social-housing, spazi residenziali, retail e logistica. Al bisogno, in particolare, di una gestione organizzata e sicura dei flussi in entrata e uscita degli ingressi.

«Stimiamo che il business della sicurezza e del controllo degli accessi valga oggi il 30% del mercato globale dell'automazione degli edifici, con un valore in Europa di oltre 8 miliardi di euro e una previsione di crescita annuale nei prossimi anni del 10%».



LA CAMPAGNA DI LANCIO DELLA NUOVA BRAND IDENTITY

**«Progettare nuovi sistemi di accesso che aprono a nuove possibilità e alla libertà di movimento»
#UnlockYourFreedomToMove**

L'ampliamento di ISEO verso soluzioni digitali anticipa i prossimi mutamenti del settore immobiliare, chiamato a rispondere ad esigenze nuove. Come ha precisato **Roberto Gaspari, amministratore delegato di ISEO**, «non è una rivoluzione, è un'evoluzione» quella che ha spinto la società ad acquisire il controllo di Sofia Locks.

Con questa operazione ISEO imprime un'accelerazione allo sviluppo di tecnologie di «ultimate access», diventate una componente importante della nuova brand identity della società, che lo scorso anno ha avviato una importante campagna di rinnovamento della propria immagine. Il cuore della nuova brand identity di ISEO è racchiuso nel payoff **«Ultimate Access Technologies: le più avanzate tecnologie di accesso per aprire alla tua libertà di movimento»**.

Il tema della gestione degli accessi è infatti evoluto in un concetto più ampio rispetto a quello della mera sicurezza, basti pensare alle esigenze di gestione contactless dei dispositivi condivisi, in luoghi pubblici e privati, emerse durante l'emergenza Covid-19.

Le aziende del settore devono quindi essere capaci di dare risposta ai nuovi bisogni avvertiti dalle aziende, organizzazioni, pubbliche amministrazioni e utenza residenziale in un mondo in costante mutamento. Grazie ad una sempre maggiore integrazione tra il meglio della meccanica di precisione e l'elettronica smart, ISEO porta il valore della sicurezza in una nuova dimensione: quella della libertà di movimento, attraverso la filosofia Ultimate Access Technologies.

«I COMPONENTI MECCANICI – SPIEGA L'AD ROBERTO GASPARI – RESTERANNO UN PUNTO DI FORZA DEL NOSTRO PORTAFOGLIO, MA OGGI GLI INVESTIMENTI PUNTANO AL DIGITALE, ALLE SOLUZIONI ELETTRONICHE E AI SOFTWARE, ANCHE IN CHIAVE CYBERSECURITY. LA COMBINAZIONE DI ELETTRONICA E MECCANICA È IL NOSTRO FUTURO».

La forza di ISEO sta proprio nella capacità di combinare le più avanzate soluzioni tecnologiche nel mondo del controllo degli accessi con una profonda conoscenza del comparto, maturata in oltre cinquant'anni di attività e attraverso il diretto coinvolgimento in importanti progetti nazionali e internazionali.

Tra i valori cui la società si è ispirata nel suo percorso, centrali sono il ruolo della sicurezza – di luoghi, beni e persone – e quello della ricerca, prodromica alla continua innovazione del business. Qualità e responsabilità ne sono diretta conseguenza.



Roberto Gaspari, amministratore delegato di ISEO

Il tutto confluisce in un design che integra contenuto e forma secondo parametri di funzionalità ed estetica.

Questo nucleo valoriale ha altresì tracciato le strategie di sostenibilità dell'azienda, coerenti con il ruolo di ISEO sociale e di mercato: oltre alle soluzioni di gestione contactless degli accessi, l'attenzione alla sicurezza si manifesta anche con attività di formazione e pianificazione nella gestione dei rischi, con investimenti straordinari dell'azienda durante la pandemia per garantire spazi lavorativi protetti e sicuri.





ITALGEN E VERDENERGIA REALIZZANO IL PRIMO CO-INVESTIMENTO NEL SETTORE IDROELETTRICO

Nel corso del mese di luglio 2022 **Italgen** (Gruppo Italmobiliare) e **Verdenergia** (Gruppo Quiris) hanno perfezionato la loro prima operazione di co-investimento acquisendo, rispettivamente, il 51% ed il 49% di **Rovale Srl**, una società titolare di attività e titoli concessori relativi a una centrale idroelettrica da 0,5 MW di capacità installata in Val Divedro, una valle piemontese in provincia di Verbania Cusio Ossola.

La centrale di Rovale, che produce energia da fonte 100% rinnovabile utilizzando la forza motrice dell'acqua del rio omonimo, con un salto di ben 376 metri, è entrata in funzione nel 2015 ed è composta da un gruppo turbina Pelton a due getti con una produzione annua nell'intorno di 2 GWh.

Per Italgen, si tratta della **terza operazione di investimento nel giro di un anno**, che va ad aggiungersi sia alle 8 derivazioni idroelettriche acquisite tramite Idroenergy Srl nel giugno 2021 in provincia di Verbania e Vercelli che alle 2 ulteriori derivazioni facenti capo a Idrodezzo Srl acquisite nel comune di Schilpario (BG).

Con questa acquisizione, la capacità complessiva installata da Italgen passa a 66 MW, con circa 327 GWh di energia prodotta annualmente, e le concessioni di derivazione idroelettrica gestite salgono a 28.

Luca Musicco, Consigliere Delegato e Direttore Generale di Italgen e **Umberto Risso**, Presidente di Verdenergia hanno così commentato l'operazione: *"Italgen e Verdenergia condividono gli stessi valori, la stessa attenzione per la sostenibilità e l'efficienza produttiva. La combinazione dei nostri rispettivi impegni*

con una prospettiva di lungo termine è certamente lo strumento migliore per cogliere altre eventuali opportunità di co-investimento in Italia in un settore, quello delle rinnovabili, diventato senza dubbio chiave nella transizione ecologica".

Oltre a crescere per linee esterne nel settore idroelettrico, Italgen ha attualmente in corso di costruzione **3 impianti fotovoltaici** per complessivi 7,3 MW (entrata in esercizio attesa entro fine 2022) e nuovi progetti di sviluppo nelle rinnovabili per ulteriori 50 MW.

Tra questi, rientra **l'accordo programmatico firmato lo scorso marzo con il Comune di Borgo San Dalmazzo (CN)** per la costruzione di un parco fotovoltaico da circa 5 megawatt. Si tratta di un impianto per la produzione di energia elettrica da fonte solare tramite pannelli fotovoltaici che Italgen intende realizzare su terreni industriali dismessi di proprietà e, dunque, senza utilizzo di nuovo suolo, rigenerando un'area attualmente improduttiva di circa 85.500 mq.

A fronte della necessaria modifica al vigente PRGC comunale, per il quale sono in corso le procedure di legge presso i competenti organi locali, il progetto – la cui realizzazione è vincolata al positivo completamento dell'iter autorizzativo – prevede la cessione gratuita da parte di Italgen al Comune del 30% dell'area (25.500 mq) per la **creazione di un grande parco verde** e il versamento al Comune di Borgo San Dalmazzo di 90.000 euro che verranno da quest'ultimo destinati alla realizzazione di opere o attività di interesse per la collettività.





CAPITELLI: SAN GIOVANNI SI CONFERMA IL MIGLIOR PROSCIUTTO COTTO D'ITALIA

Fondato nel 1976, il **Prosciuttificio Capitelli** è uno straordinario esempio dell'eccellenza della tradizione alimentare italiana, della passione per il lavoro, della cura dedicata all'intera filiera e dell'attenzione incondizionata al consumatore.

Tra i fiori all'occhiello della produzione del salumificio di Borgonovo c'è il **Prosciutto Cotto San Giovanni**, precursore dei prosciutti cotti fuori stampo, prodotto con carni dei migliori allevamenti italiani e preparato con una ricetta di oltre cent'anni fa. Quest'anno il San Giovanni non solo si è nuovamente aggiudicato il massimo punteggio di 5 spilli nella "**Guida Salumi d'Italia**", ma è anche entrato a far parte dei



"Top 11", una speciale selezione di undici eccellenze della salumeria italiana. La Guida Salumi d'Italia è un omaggio alla miglior norcineria italiana curato dal **Master sommelier reggiano Sabatino Sorrentino**, un viaggio sul campo per raccontare il meglio della produzione alimentare italiana e un punto di riferimento per gli addetti al settore. Le valutazioni espresse dagli esperti degustatori che valutano i salumi sono tradotte nella Guida in voti con il simbolo del tradizionale spillo d'osso di cavallo: da tre spilli per i salumi di buona esecuzione a cinque per le eccellenze, come nel caso del Prosciutto Cotto San Giovanni.

La premiazione si è tenuta a Milano e per l'occasione il celebre **chef stellato Carlo Cracco** ha reinterpretato i salumi vincenti utilizzandoli per la preparazione di piatti unici: per il prosciutto di Capitelli ha proposto un "Pan Brioche con tuorlo d'uovo e cubi di San Giovanni". Il prestigioso riconoscimento della Guida Salumi d'Italia si aggiunge al bollino di "**Top Italian Food 2022**" di **Gambero Rosso**, che rende il Prosciutto Cotto San Giovanni ambasciatore del cotto italiano nel mondo.

Capitelli ha chiuso il primo semestre 2022 con ricavi pari a 9,7 milioni di euro, in crescita del 15,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, un margine operativo lordo di 1,6 milioni di euro e un utile di 0,7 milioni.

Il salumificio Capitelli, oltre che per la produzione di prosciutti cotti (ben 11 tipi) è noto per la creazione di salumi unici come "**Giovanna**", che non vuole essere chiamata pancetta cotta perché viene prima stagionata per poi subire ben 3 processi di cottura diversi, e per "**Proibita**", la spalla cotta secondo Angelo Capitelli, **premiata agli International Taste Awards di Bruxelles con una Stella** (unico salume italiano premiato nella sua categoria).



NUOVE APERTURE E NUOVI PRODOTTI PER OFFICINA PROFUMO-FARMACEUTICA DI SANTA MARIA NOVELLA

Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella procede nel proprio percorso di **crescita e internazionalizzazione**. Nel primo semestre 2022 i ricavi della società sono cresciuti del 61% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, attestandosi a 19,5 milioni di euro. In aumento anche il margine operativo lordo, cresciuto dell'8% a 4,1 milioni.

Oltre alle migliori performance dei canali e dei prodotti esistenti, la crescita dei ricavi è stata trainata dalle **aperture di nuovi punti vendita sia in Italia che all'estero**. Tra fine del 2021 e l'inizio del 2022, la farmacia più antica del mondo – che ha da poco festeggiato gli **800 anni di storia** – ha inaugurato nuovi punti vendita a Doha, Sidney, Seul, Firenze e Milano. Salgono così a oltre 300 i punti vendita dell'Officina fiorentina divenuta celebre in tutto il mondo per i suoi profumi, candele, liquori e "antiche preparazioni".

Un anno di soddisfazioni sostanziato dall'andamento dei singoli canali: il retail ha registrato **eccellenti performance**, più che triplicando il risultato dell'anno precedente. In particolare, i **negozi all'estero** – ovvero negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Francia – hanno raggiunto e superato i livelli pre-pandemia.

Buoni risultati anche per i **negozi italiani**, anche se il flagship di Via della Scala a Firenze ancora risente della contrazione dei flussi turistici asiatici.

Prosegue la crescita a doppia cifra del canale **e-commerce**, anche grazie agli investimenti in ambito digitale, e del canale wholesale, in aumento del 30% rispetto al 2021 in particolare per l'ottima performance dei **mercati orientali**.



La crescita dei ricavi si deve anche ai nuovi prodotti che l'azienda sviluppa e immette sul mercato. Una delle più recenti aggiunte è, ad esempio, **"L'Iris", la prima Eau de Parfum prodotta dall'Officina**. Un prestigioso bouquet che prende ispirazione e allo stesso tempo celebra la storia di Firenze, di cui il fiore è simbolo. Lanciato a giugno 2022, "L'Iris" in un solo mese ha contribuito ai ricavi societari per oltre 0,3 milioni di euro.

Complessivamente sono oltre **600 i prodotti** offerti dall'Officina, studiati per ogni sensibilità e gusto: dalla storica Acqua della Regina, fragranza realizzata in onore del viaggio di Caterina de' Medici in Francia nel 1533, e particolarmente apprezzata tra i parigini, sino agli aromi ed essenze più amate dalle celebrità internazionali.



Un assortimento completo che affonda le sue **radici nel XIII secolo**, un'epoca di fermento culturale e di rinascita, momento in cui i frati domenicani, rendendo servizio alla comunità locale tramite rimedi erboristici e cure terapeutiche, instaurarono il loro sacro rapporto con l'orto del monastero.

E fu proprio in segno di gratitudine per l'abilità terapeutica dei monaci che il mercante Dardano Acciaiuoli fece dono dei fondi atti a costruire la **cappella di San Niccolò**, tutt'oggi **sala principale del museo-negoio fiorentino**, affermata, iconica ed immancabile destinazione della città.



Lo storico negozio di Santa Maria Novella in via della Scala a Firenze è stato protagonista di una mostra digitale ospitata da Vogue Italia dal titolo "L'Officina delle Meraviglie".

Un viaggio digitale, navigabile a 360°, per esplorare la Sala Verde, la Grande Sala di Vendita, l'ex Cappella di San Niccolò e contemplare i diorami poetici che raccontano gli otto prodotti iconici della Collezione limited edition "Firenze 1221", con cui è stato celebrato l'ottocentesimo anniversario dell'Officina.

LA NUOVA BOUTIQUE MILANESE DI OFFICINA PROFUMO-FARMACEUTICA DI SANTA MARIA NOVELLA IN CORSO MAGENTA RAFFORZA LA PRESENZA DELLA PROFUMERIA NELLE PIÙ IMPORTANTI VIE DELLO SHOPPING ITALIANE.

INAUGURATA A GIUGNO, SI AGGIUNGE AI PUNTI VENDITA GIÀ PRESENTI NEL CAPOLUOGO MENEGHINO: LO STORICO FLAGSHIP STORE DI VIA MADONNINA E IL CORNER RECENTEMENTE APERTO IN RINASCENTE.





CLESSIDRA PRIVATE EQUITY INVESTE NELLE TECNOLOGIE IMPRESOFT

Clessidra Private Equity SGR S.p.A – società leader nel mercato italiano della gestione di fondi di private equity, con oltre 2,8 miliardi di euro di impegni di capitale complessivi – ha acquisito una quota di maggioranza del capitale azionario di **Impresoft Group**, che si posiziona tra i gruppi più innovativi nel mercato software e dei servizi IT in Italia.

Impresoft Group fornisce alle aziende – operative in qualsiasi settore di business, dalle piccole realtà sino alle grandi multinazionali – supporto e consulenza nella scelta delle migliori Business Application, dalle tecnologie in ambito Enterprise Resource Planning, Manufacturing Execution System e Customer Relationship Management, fino alle soluzioni di Corporate Performance Management e al Data center. Offre inoltre **una gamma completa di servizi e prodotti legati alla trasformazione digitale** sul versante dell'application modernization, della digitalizzazione dei processi di business, dei managed services, del modern workplace, della security e del training.

Fondato nel 2018, **Impresoft Group** si è sviluppata rapidamente, sia attraverso una forte crescita organica, sia mediante l'aggregazione di aziende leader nei rispettivi settori di appartenenza, tra cui **Formula, 4wardPRO, Qualitas Informatica, NextTech, OpenSymbol, NextCRM, Kipcast, GN Techonomy** e **Cloudnova**. Le sinergie generate da queste integrazioni, unitamente alla combinazione di talenti, competenze, soluzioni e servizi molto differenti, hanno permesso al gruppo di costruire **un portfolio di offerta senza eguali sul mercato**. Nel 2021, Impresoft Group ha registrato ricavi per quasi 90 milioni di euro, con un incremento di oltre il 25% rispetto all'anno precedente, e punta a chiudere il 2022 confermando percentuali di crescita double-digit.

"Il settore di riferimento di Impresoft Group – ha commentato Andrea Ottaviano, Amministratore Delegato di Clessidra Private Equity Sgr – presenta importanti prospettive di crescita, con potenzialità anche a doppia cifra per alcuni specifici segmenti ed è inoltre trainato dal macro-trend della digitalizzazione delle piccole e medie imprese, che rappresenta una grande opportunità di sviluppo, soprattutto in Italia. La genesi e la peculiare struttura di questo Gruppo lo rendono un asset ideale per una crescita organica, soprattutto legata a dinamiche settoriali, sinergie commerciali e a una piattaforma ideale per condurre operazioni di aggregazione in un settore tradizionalmente caratterizzato da forte propensione per l'M&A".

Impresoft Group accompagna le aziende nel processo di digital transformation con un approccio agile e scalabile individuando l'ecosistema tecnologico più idoneo a far evolvere i processi aziendali nel rispetto delle norme vigenti. Grazie all'ampia value proposition che è in grado di offrire, riesce a progettare, sviluppare e gestire soluzioni che rispondano alle esigenze specifiche dei clienti.

IL CUORE DELLA TECNOLOGIA

Seppur solo recentemente entrati a far parte di Clessidra, i collaboratori di Impresoft Group si sono già distinti per la loro grande generosità, stabilendo un record di adesioni alla raccolta fondi promossa dalla Fondazione Pesenti a supporto del UNHCR – l'Alto Commissariato delle Nazioni Unite per i Rifugiati. L'UNHCR è la principale organizzazione al mondo impegnata in prima linea a salvare vite umane e proteggere i diritti di milioni di rifugiati, di sfollati e di apolidi. Sin dallo scoppio del conflitto con la Russia, è in prima linea in Ucraina e nei paesi limitrofi per sostenere le popolazioni colpite dalla guerra. Le numerose e generose donazioni dei dipendenti Impresoft alla raccolta fondi coordinata dalla Fondazione Pesenti hanno permesso di dare un contributo concreto al fondamentale compito che l'UNHCR svolge in questo complicatissimo momento storico.

UNA COMBINAZIONE DI ECCELLENZE

Impresoft Group nasce dall'unione di più aziende innovative e complementari. Tutte le aziende del Gruppo sono attive da decenni sul mercato e hanno deciso di mettere a fattor comune il proprio ricchissimo bagaglio di abilità, tecnologie e risorse umane in un percorso comune avviato alla fine del 2019, con la fusione di Impresoft e Formula, e proseguito con l'acquisizione di Qualitas Informatica, la fusione di 4ward con Progel e l'ingresso tra il 2020 e il 2022 di NextTech, OpenSymbol, NextCRM, Kipcast, GN Techonomy e Cloudnova. Un progetto tuttora in corso che punta a trasformare una pluralità di esperienze e skills in un unico punto di riferimento per le esigenze di innovazione tecnologica del tessuto economico italiano, coprendo a 360 gradi queste esigenze.

formula 

Formula è il punto di riferimento per la fornitura di software alle imprese in ambito ERP, CRM, CPM/BI, Tesoreria, Credit Management e Documentale. La sua offerta complementare e integrata sul versante applicativo mette in condizione le aziende di accelerare i processi di business, incrementare l'efficienza e migliorare la produttività attraverso la selezione delle migliori soluzioni presenti sul mercato.

Qualitas Informatica è il partner principale per le aziende italiane del settore manifatturiero, in grado di ottimizzare al massimo la produzione e incrementare gli standard produttivi grazie al MES proprietario. Con oltre 300 progetti attivi in Italia e all'estero, la mission aziendale è quella di trasmettere ai propri clienti l'importanza di un cambiamento che vada oltre la semplice tecnologia.



NextTech

NextTech si occupa esclusivamente di gestione dell'area commerciale in mobilità: 100% SFA Company. Sin dalla sua nascita, realizza applicazioni su dispositivi mobili che consentano di mantenere in contatto l'azienda con la rete vendita distribuita sul territorio. La profonda conoscenza del mondo delle reti vendita e delle problematiche commerciali permettono infatti a **NextTech** di offrire soluzioni chiare e funzionali.

4wardPRO nasce con lo scopo di portare una nuova visione di Corporate Resilience a tutte le aziende che desiderano non solo indirizzare il cambiamento, bensì abbracciarlo. Ogni giorno aiuta i propri clienti a realizzare un nuovo modo di vivere e lavorare, grazie alla passione e alle competenze acquisite in 30 anni di esperienza, in cui hanno aiutato aziende operanti in molteplici settori a raggiungere i propri obiettivi, con le migliori e le più innovative tecnologie disponibili. **4wardPRO** opera con un approccio integrato nelle più importanti aree IT: Data driven & AI Solutions, IT Governance, Modern Work, Adoption Change Management & Learning, Cybersecurity, Managed Services, anche grazie alla creazione di alcune soluzioni proprietarie, sviluppate proprio nell'ottica di affrontare con successo la sfida della Corporate Resilience.



OpenSymbol 

OpenSymbol è la prima CRM Company italiana. Con un team di 80 persone è strutturata per offrire soluzioni CRM end to end, fornendo sia la consulenza per impostare una strategia orientata al cliente, sia per implementare la tecnologia più adatta alle esigenze specifiche. Partner di SugarCRM e di Microsoft Dynamics 365, opera principalmente nei settori Manufacturing, Automotive, Insurance, Fintech. Settori nei quali, insieme ad altri, ha implementato finora più di 300 progetti di successo.

Kipcast è produttore di soluzioni SaaS di data feed management per progetti di integrazione "AdTech" e "MarTech". Mediante Highstreet.io, la piattaforma di feed management e marketplace synchronization, e clicktobrick.io, la piattaforma di local inventory campaign management, **Kipcast** fornisce al retail gli strumenti per incrementare le performance delle campagne marketing e le vendite. Condividendo offerte all'interno di social network, motori di ricerca e siti di affiliazione le aziende possono ottimizzare il retargeting e il remarketing, successivamente, attraverso la gestione integrata degli ordini su e-commerce di terze parti e marketplace e la presa in carico di tutta l'attività di integrazione per l'evasione ordini, possono migliorare la logistica ed il fulfillment; favorendo la crescita del business online.



nextcrm
CLOUD OR NOTHING

NextCRM è lo spinoff di OpenSymbol nato nel 2019, annovera al suo interno professionisti certificati nell'implementazione di Salesforce, la piattaforma di customer engagement più diffusa al mondo. **NextCRM** aiuta le aziende a gestire al meglio la relazione con i propri clienti ponendosi contemporaneamente con la dinamicità di una startup e la maturità di un system integrator di lungo corso. Un alleato con cui incrementare la competitività sui propri mercati di riferimento, come dimostrano le oltre 60 storie di successo di altrettante organizzazioni dopo solo due anni dal suo avvio.

GN Techonomy è una società di consulenza che offre soluzioni enterprise tecnologiche e innovative dal 1995, **GN Techonomy**, attraverso l'uso strategico dell'Information Technology, permette ai propri clienti di sviluppare un vantaggio duraturo. Grazie alla specializzazione e all'esperienza dei suoi consulenti, nonché alle tecnologie dei più importanti vendor a livello mondiale, come Oracle e Software AG, è in grado di offrire alle grandi realtà aziendali e a quelle in espansione una suite completa di soluzioni per essere sempre competitivi sul mercato globale.



Cloudnova

Cloudnova è l'azienda di riferimento nel settore dell'Inbound Marketing e della Marketing Automation, Diamond Partner di HubSpot e Advanced Partner di Zoho. **Cloudnova** impiega circa 20 professionisti e accompagna più di 250 aziende nel loro percorso di crescita attraverso l'ottimizzazione e la digitalizzazione della customer experience e dei processi di marketing, vendita e customer service.

DATI ECONOMICI AL 30 GIUGNO 2022

Il **NAV di Italmobiliare** al 30 giugno 2022 è pari a 1.975,1 milioni di euro (2.082,1 milioni di euro al 31 dicembre 2021), dopo il pagamento di **dividendi** per complessivi 59,2 milioni di euro e di imposte per 21 milioni di euro. Pur in un quadro in cui resta difficile una valutazione ponderata sulle prospettive di dettaglio, si conferma la solidità complessiva del portafoglio e la capacità di Italmobiliare di attivare e accompagnare quel salto qualitativo più che mai necessario in tempi di elevata incertezza.

Nel primo semestre dell'anno il Gruppo ha portato avanti la strategia di ampliamento del proprio portafoglio e supporto a realtà di eccellenza italiane, con il perfezionamento dell'investimento nel capitale di **Bene Assicurazioni** ad aprile e la definizione dell'accordo per l'acquisizione di **Sidi Sport**, marchio iconico nel mondo delle calzature da ciclismo e motociclismo, a luglio 2022.

Il **NAV delle Portfolio Companies** risulta in crescita ed è pari a 1.274,4 milioni di euro, principalmente per effetto dell'operazione di acquisizione di Bene Assicurazioni, e stabile a perimetro costante (al netto delle distribuzioni di dividendi e dei nuovi investimenti effettuati nel primo semestre), nonostante l'incremento dei tassi di sconto utilizzati nella valutazione delle partecipazioni.

Nel corso del semestre l'**andamento complessivo delle Portfolio Companies** - che rappresentano il 64,5% del NAV - ha evidenziato ricavi pari a 843,8 milioni di euro, in crescita del 19% rispetto al primo semestre dell'esercizio precedente. Il MOL delle Portfolio Companies del semestre si è attestato a 93,8 milioni di euro (-25% rispetto allo stesso periodo 2021) prevalentemente per il venire meno di alcuni fattori contingenti positivi che avevano caratterizzato il primo semestre del 2021 e per la pressione di breve sui margini legata alla crescita del costo delle materie prime, che si prevede possa essere almeno parzialmente riassorbita nel corso del secondo semestre.

La **posizione finanziaria netta di Italmobiliare S.p.A.** è pari a 220,7 milioni di euro a fine giugno 2022 (337,5 milioni di euro al 31 dicembre 2021).

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLE PRINCIPALI SOCIETÀ DEL GRUPPO

AL 30 GIUGNO 2022

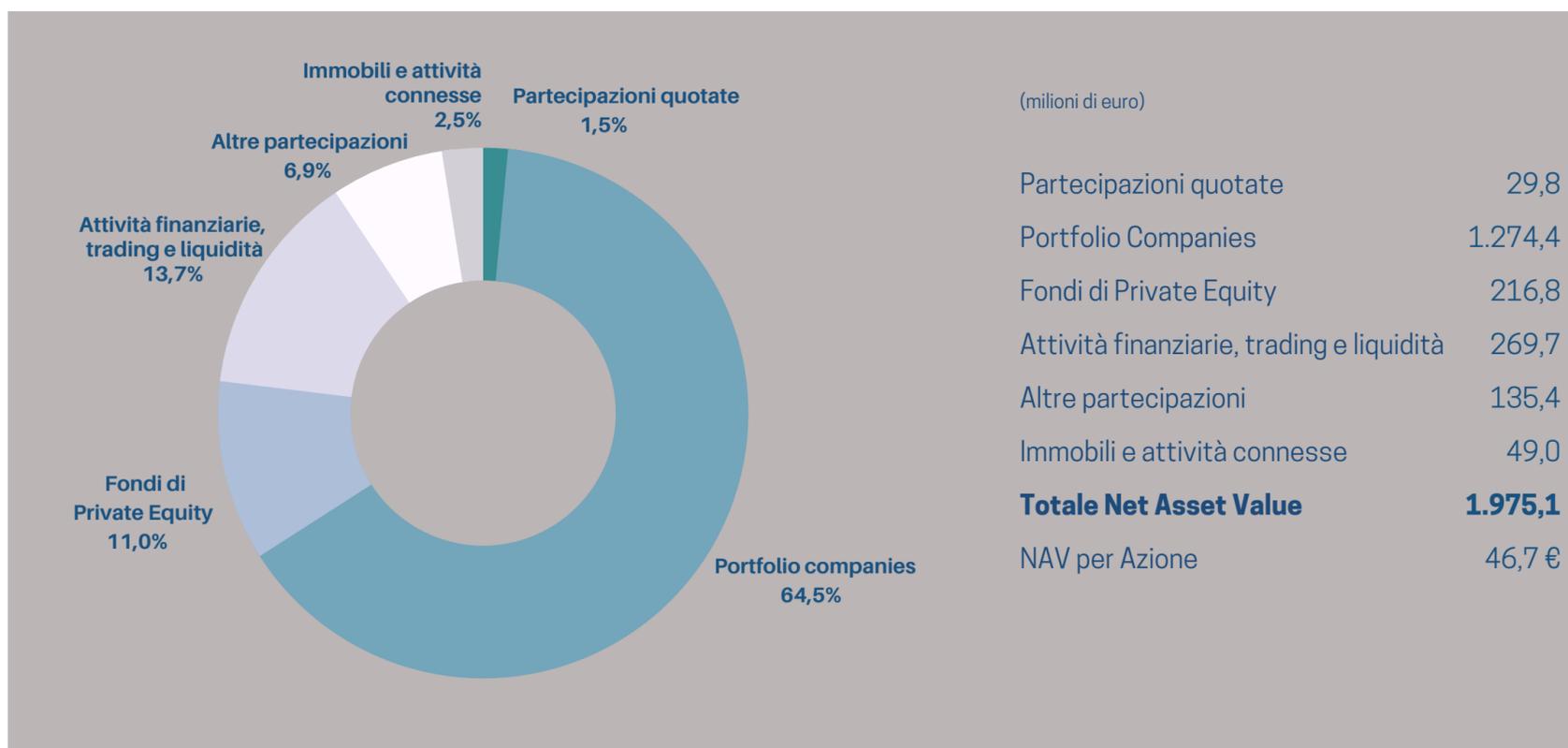
(milioni di euro)	RICAVI			MOL		
	30 giugno 2022	30 giugno 2021	Var. %	30 giugno 2022	30 giugno 2021	Var. %
Italmobiliare	140,9	63,9	>100	103,5	45,9	>100
Portfolio Companies						
Caffè Borbone	134,0	129,2	3,7	33,9	46,2	(26,5)
Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella	19,5	12,1	61,2	4,1	3,8	7,9
Italgen	22,3	18,3	21,8	0,9	8,7	(89,9)
Casa della Salute	16,6	12,5	32,8	2,5	1,6	56,3
Capitelli	9,7	8,4	15,4	1,6	2,0	(23,0)
Callmewine	7,7	8,3	(7,2)	(1,1)	0,0	n.s.
Tecnica Group	191,4	173,7	10,2	9,6	17,1	(43,6)
AGN Energia ¹	342,3	259,5	31,9	26,3	34,4	(23,5)
Iseo	84,6	78,6	7,6	11,4	12,0	(5,0)
Totale Portfolio Companies Industriali	828,1	700,6	18,2	89,2	125,8	(29,1)
Gruppo Clessidra	15,7	6,9	>100	4,6	(0,8)	>100
Totale Portfolio Companies²	843,8	707,5	19,3	93,8	125,0	(25,0)

1. Si segnala che nel corso del primo semestre 2022 l'assemblea straordinaria della società ha deliberato la variazione della denominazione sociale da "Autogas Nord S.p.A." ad "AGN Energia S.p.A."

2. Le informazioni contenute nella tabella si riferiscono ai bilanci delle singole società del Gruppo a prescindere alla data di acquisizione del controllo da parte di Italmobiliare.

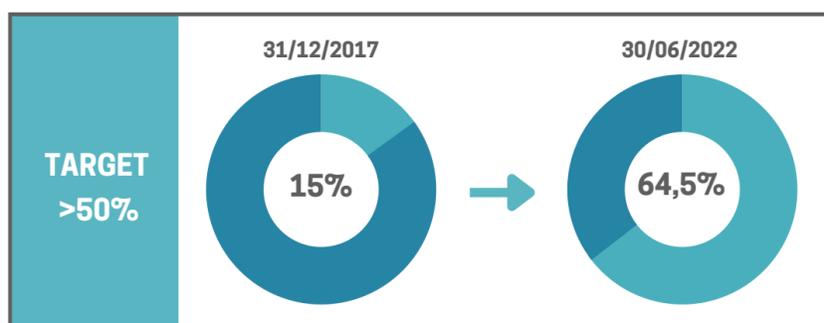
n.s. non significativo

NAV DI 1.975,1 MILIONI DI EURO al 30 giugno 2022

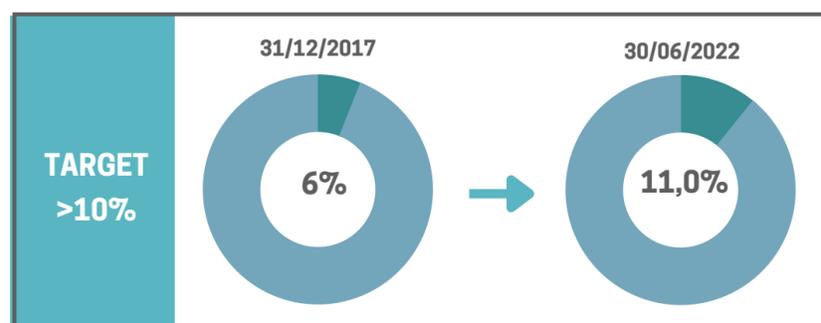


LA TRANSIZIONE DEL NAV

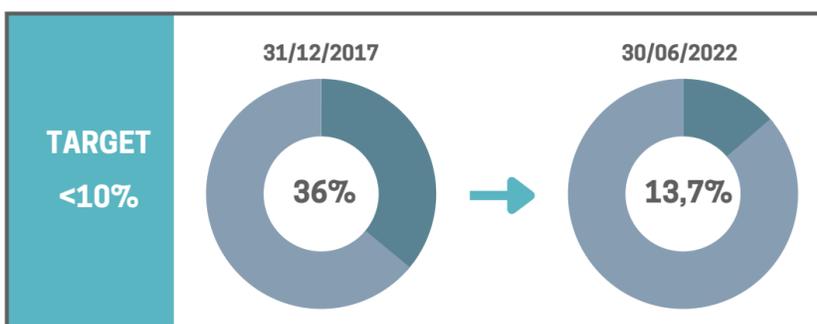
Portfolio Companies
% su totale



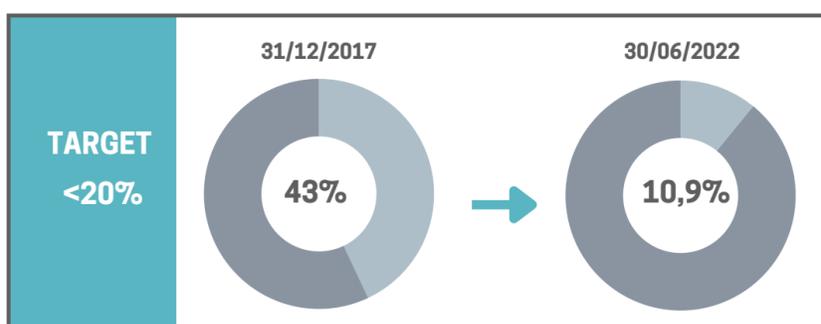
Fondi di Private Equity
% su totale



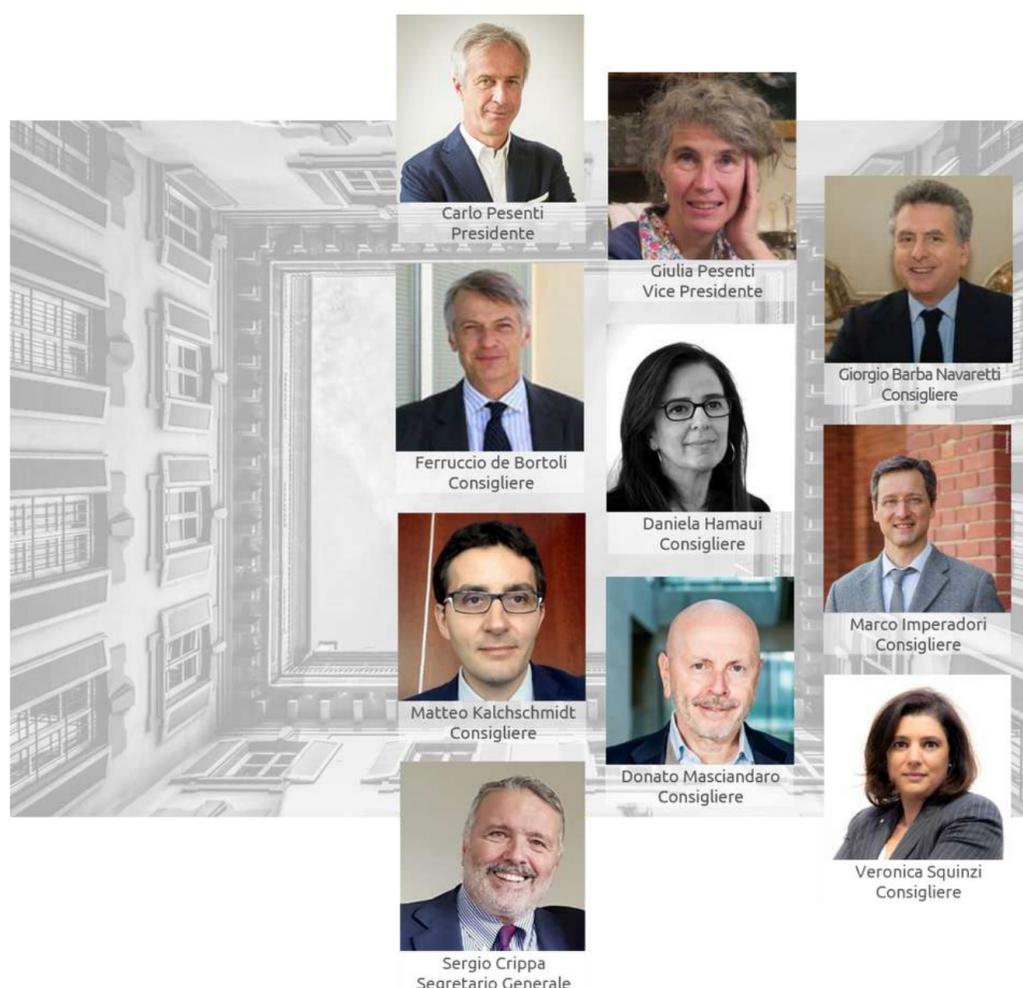
Attività finanziarie, trading e liquidità
% su totale



Partecipazioni quotate e altri assets
% su totale



SHARING IDEAS: LA FONDAZIONE PESENTI



La Fondazione è intitolata al Cavaliere del Lavoro Ingegnere Carlo Pesenti (1907-1984), uno dei protagonisti dell'industria e della finanza italiana del secolo scorso.

Costituita nel giugno 2004 a Bergamo come organismo no-profit, autonomo e indipendente, la Fondazione si propone come strumento per la promozione e la diffusione tra le giovani generazioni di una cultura dell'innovazione intesa come sviluppo di idee, progetti e azioni capaci di creare un impatto positivo a livello sociale, ambientale ed educativo.

La Fondazione sviluppa moderne forme d'interazione tra settore pubblico, settore privato for-profit e no-profit, con l'ideazione di soluzioni sostenibili che interpretino le principali sfide sociali.

Le aree di focalizzazione – accanto al tradizionale interesse per la tutela del patrimonio storico-artistico nazionale, i programmi scientifico-formativi, i convegni e le pubblicazioni divulgative, i progetti umanitari e di solidarietà sociale – sono finalizzate a promuovere e sostenere iniziative con un impatto positivo nella creazione di nuove attività e imprese di rilevante contenuto sociale.

La Fondazione opera in modo crescente per supportare lo sviluppo di progetti di impact investing a favore di iniziative create dalle nuove generazioni attraverso specifici stanziamenti e borse di studio. A questo tema si affianca il tradizionale impegno della Fondazione verso progetti di charity, che viene strutturato attraverso l'azione del Comitato Charity, la cui nomina è stata rinnovata dal nuovo Consiglio per il triennio 2022-24.

Tra i progetti più significativi svolti negli anni, emergono la collaborazione con atenei italiani e stranieri, il costante sostegno alla ricerca scientifica, gli aiuti umanitari, i convegni su temi di attualità economica e sociale.

Nel 2022, in seguito all'emergenza umanitaria che si è determinata in Ucraina, la Fondazione Pesenti ha raccolto l'appello dell'UNHCR – L'Alto Commissariato delle Nazioni Unite per i Rifugiati, impegnandosi in una serie di significative donazioni e facendosi promotrice di una raccolta fondi anche attraverso il coinvolgimento di Italmobiliare e delle società del gruppo. L'iniziativa, alla quale hanno partecipato 170 dipendenti e 20 aziende, ha consentito di raccogliere ad oggi oltre 380.000€. Al seguente [link](#) sono disponibili maggiori informazioni e le indicazioni per chi volesse contribuire.

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.