

Elite, sei aziende venete nel progetto di Borsa Italiana

VENEZIA **Elite** è un percorso in cui, per i partecipanti, il viaggio conta più della destinazione. Una piattaforma studiata per la crescita. Competenze industriali, finanziarie e organizzative: ciò che conta per le Pmi, per realizzare progetti ambiziosi. Ma è anche uno strumento per avvicinarsi al mercato dei capitali e per migliorare i rapporti con le banche. Perché qui c'è di mezzo non solo la Borsa italiana, ma anche, tra i partner, Confindustria, l'Abi, società di consulenza finanziaria e pianificazione strategica, banche, studi legali. Per alcuni, è un acceleratore. Ma il profilo elitario esiste.

E la news è che il Veneto spopola nella selezione di quest'anno: su trenta aziende italiane, sei sono venete. La Berto's, la Siav e la Sirmax di Padova; In Job di Verona; Irinox e Asco Tlc di Treviso. «È un vanto, per noi», afferma Stefano Faè, presidente del Cda di Asco Tlc, la controllata del gruppo Asco Holding specializzata nei servizi di telecomunicazioni a banda ultra larga e soluzioni di information technology. E lo è per il Veneto, visto che risulta rappresentato quasi quanto la Lombardia (7 aziende), che pure ha dimensioni industriali più rilevanti. Importa, soprattutto, la prima fase. «Le otto giornate – continua Faè – coordinate da Academy di Borsa Italiana e dall'Università Bocconi. Inter-

nazionalizzazione, cultura aziendale e governance al servizio della crescita, comunicazione strategica e reperimento di risorse finanziarie». Quanto alla quotazione, «il percorso – termina Faè – non è l'anticamera della quotazione».

La pensa così anche l'ad della Sirmax Massimo Pavin: «Se avessimo deciso di quotarci, avremmo scelto la Spac (veicoli di investimento contenenti la cassa; in vista di fusioni, acquisizioni; ndr) giusta. In realtà, da qui al 2020, la posizione finanziaria risulta solida. La quotazione non va esclusa. Tuttavia, dato che siamo nel settore delle materie plastiche, che confluiscono nel mercato globale; date le tre acquisizioni dal 1997; dato che il fatturato da allora è passato da 100 a 250 milioni, e che nel 2020 raggiungerà quota 400; e data la necessità di espanderci nel Far East, è bene consolidarci da un punto di vista culturale». Gli fa eco Katia Da Ros, ad di Irinox, azienda di tecnologie innovative per la ristorazione: «sulla scorta della crescita dei ricavi del 2015 (+ 10,5%) abbiamo un piano ambizioso di espansione in Usa, Giappone, Europa centrale. Obiettivi che possono essere raggiunti meglio, rafforzando le nostre competenze».

Marco de' Francesco
© RIPRODUZIONE RISERVATA

