

Igor Perkon

«Gli unici al mondo a realizzare un aereo a trazione elettrica»

GIULIO GARAU / APAG. 26



Stefania Redivo

«Ho scelto l'azienda di famiglia dopo aver parlato con i collaboratori»

/ APAG. 26



Antonio Chiello

«Produciamo i sistemi per fissare le pale eoliche in fondo al mare»

/ APAG. 26



leri a Gorizia l'evento organizzato da Nem e ItalyPost dedicato alle 100 aziende Best Performer del territorio

Piccole, tecnologiche e redditizie

Le migliori imprese dell'Alto Isontino

LUCA PIANA

Tre aziende di medie dimensioni, Ilcam, Miko e Coveme, poi una nuvola di medio-piccole, piccole e piccolissime. La mappa delle cento migliori imprese di Gorizia e dell'Alto Isontino non potrebbe essere molto diversa da così, in un territorio che ha convissuto per decenni a ridosso di un confine che non separava soltanto due Paesi, l'Italia dalla Slovenia, ma due mondi, l'Occidente e il blocco sovietico.

Da queste parti fare affari, per larga parte della seconda metà del Novecento, voleva dire vendere a chi veniva in Italia quel che non trovava a casa propria, senza però poter contare su quel flusso di investimenti transfrontalieri che hanno contribuito allo sviluppo di altre zone di confine, il Ponente ligure con la Francia, il comasco con la Svizzera, l'Alto Adige con l'Austria, creando opportunità, manifatture, competenze condivise, strutture turistiche.

Da quando i confini sono caduti e la Slovenia è entrata prima nell'Unione Europea e poi nell'euro, nel 2007, l'Alto Isontino ha dovuto darsi una nuova vocazione. Come ha notato nei giorni passati su *Il Piccolo* Massimiliano Ciarrocchi, vicepresidente della Camera di commercio della Venezia Giulia e direttore generale di Confindustria Alto Adriatico, «non ti inventi una realtà industriale in cinque minuti in aree dove l'industria storicamente non c'era».

Eppure, se questo è il quadro, l'evento Best Performer organizzato da Nord Est Multimedia - il gruppo editoriale che oltre a *Piccolo* pubblica il sito *ilNordEst.it* e altri cinque quotidiani tra Friuli Venezia



Guido Modugno, docente dell'Università di Trieste con Umberto Martinuzzi, vicepresidente Cassa Rurale Fvg

Giulia e Veneto - e da ItalyPost ha permesso di mettere a fuoco realtà imprenditoriali che, se non ancora in termini di dimensioni, sono in grado di eccellere per altri aspetti.

La classifica delle cento migliori imprese dell'Alto Isontino - ordinate per valore del fatturato 2023 ma selezionate an-

Il livello elevato di redditività e i pochi debiti indicano che c'è spazio per investire

che in base a criteri di redditività e solidità patrimoniale (i debiti sono molto bassi) - presentata nell'incontro che si è tenuto ieri pomeriggio al Polo Goriziano dell'Università di Trieste, fa emergere ad esempio un elemento di rilievo. Tra le cento Best del territorio, infatti, nel 2023 il margine industria-

le (l'ebitda) era pari in media al 14,2% del fatturato, un livello più elevato rispetto - ad esempio - all'11,5% del portofoglio, dove l'evento Best Performer si terrà lunedì e dove le imprese sono ben più grandi. Il dato dell'Alto Isontino, poi, è particolarmente interessante perché una redditività elevata caratterizza molte aziende diverse, e non poche eccezioni che trainano tutto il resto.

Nel triennio 2021-2023 ha avuto un ebitda medio del 28,5% l'impresa di costruzioni Goni, del 25,3% la Miko con il suo tessuto in microfibrina Dinamica, del 21,1% la società d'ingegneria Goriziane Group, del 16,4% l'azienda metallurgica Cmf, del 16,3% quella di macchinari per il packaging Schmucker, del 13,1% la San Marco con le sue macchine professionali da caffè. Per non parlare della prima della classe, la Jermann, l'azienda vinicola resa grande da Silvio Jermann e

ora nel gruppo Antinori, che nel triennio ha avuto una redditività media del 55,2%, oppure di un'altra eccellenza del Collio, il Castello di Spessa (22,8%), o ancora di una delle grandi strutture ricettive del territorio, il Villaggio Turistico Europa (38,8%).

Per un'impresa avere margi-

«Sono fiducioso, forse a causa del mix di culture le aziende qui sono orgogliose»

ni di questo tipo vuol dire poter contare, se c'è la volontà della proprietà, sulle risorse necessarie per investire nel futuro, e qui l'Alto Isontino può mettere sul tavolo i propri assi, che non sono pochi. Uno di questi è certamente rappresentato dalle aziende capofiliera presenti in Regione, com'è la

stessa Ilcam, leader nella produzione di antine per arredamento, o come sono su altra scala la Danieli a Udine negli impianti per la siderurgia, la Fincantieri a Monfalcone, la Leonardo con i droni che fabbrica a Ronchi dei Legionari.

Il secondo asso sono invece le università presenti sul territorio, quella di Trieste e quella di Udine, che possono fornire le professionalità capaci di aiutare le imprese nei percorsi di digitalizzazione e di integrazione dei sistemi di intelligenza artificiale nei processi organizzativi: «L'industria del domani ha bisogno di infrastrutture dedicate. Non servono carri ponte o capannoni. Spazi a Gorizia non mancano ed è una città dove si vive bene», ha detto ancora Ciarrocchi, sottolineando che nell'industria smaterializzata una connessione in fibra ad altissima velocità può pesare più di altri asset materiali.

Il punto, ovviamente, è creare le condizioni giuste perché la voglia di investire non si disperda (e qui un ruolo importante lo dovrebbe giocare la Regione) e poi mettere alla prova gli imprenditori del territorio: «Da questo punto di vista sono fiducioso, perché c'è orgoglio: forse dipende dalla diversità di culture e di lingue che qui si sono sempre incontrate, creando un ambiente unico in un angolo di Italia che, per la lontananza da tutto, rischierebbe di soffrire più di altri», ha detto ieri Umberto Martinuzzi, vicepresidente vicario di Banca Cassa Rural Fvg, partner dell'evento Best Performer. «Le aziende che sanno di poter contare sul ricambio generazionale stanno investendo, così come stanno facendo le nuove generazioni che sono già entrate. E questo è un bene». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ilNordEst. Eventi

MARTEDÌ 20 MAGGIO

Il direttore di Cassa Rurale Fvg Musig: bene cantieristica e manifattura, preoccupa il vitivinicolo

La banca: «Anche nell'era dell'incertezza si continua a investire e guardare avanti»

Giorgia Pacino

All'incertezza non ci si abitua, ma ci si può allenare a fronteggiarla. È l'approccio che stanno adottando le imprese dell'Alto Isontino nella visione del direttore generale di Cassa Rurale Fvg, Andrea Musig. La banca - 123 milioni di patrimonio netto e 22 filiali, a cui entro l'anno se ne aggiungerà una a San Giorgio di Nogaro - nel

2024 ha erogato oltre 90 milioni di euro di finanziamenti a famiglie e imprese del territorio. **Il contesto economico e internazionale resta incerto. Come stanno reagendo le aziende dell'Alto Isontino?**

«È un momento di grandi cambiamenti, ma le aziende continuano a investire. Prima il conflitto tra Russia e Ucraina, che ha avuto conseguenze importanti su una terra di esportato-

ri affacciata sull'Est Europa, poi l'instabilità in Medio Oriente e le elezioni americane, con le politiche sui dazi. Mi sembra di percepire però che ci si sta attrezzando a vivere in questo contesto di incertezza: tra gli imprenditori ci sono tante persone giovani che sono pronte a prendere le giuste contromisure. Non vedo rassegnazione, ma capacità di guardare oltre».

Quali settori stanno andando bene e quali soffrono di più?

«Il settore manifatturiero e quello legato alla cantieristica continuano a produrre risultati. Forse il mondo vitivinicolo è più preoccupato dal calo di consumi e dal possibile effetto dei dazi statunitensi. Un settore che vive momenti complicati da tempo è il commercio, che soffre il cambio del model-



Andrea Musig

lo distributivo». **Com'è cambiato il vostro rapporto con il territorio?**

«In controtendenza rispetto al settore bancario, continuiamo

a essere una banca di prossimità con 22 filiali e la prossima apertura a San Giorgio di Nogaro. Siamo una banca multicanale: oggi i clienti vogliono accedere ai servizi anche fuori dagli orari di sportello, ma vengono in sede quando hanno bisogno di una consulenza».

E le imprese?

«Premiano la continuità di rapporto: apprezzano il fatto di essere seguite dalle stesse persone per un periodo di tempo lungo. Siamo una banca locale, ma facciamo parte di un gruppo e possiamo garantire una gamma di servizi completi. Questo dà una certa tranquillità alle aziende che hanno bisogno di sentire che la banca è al loro fianco». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le nostre iniziative

IL PICCOLO

le imprese
best
performer

dell'Alto Isontino

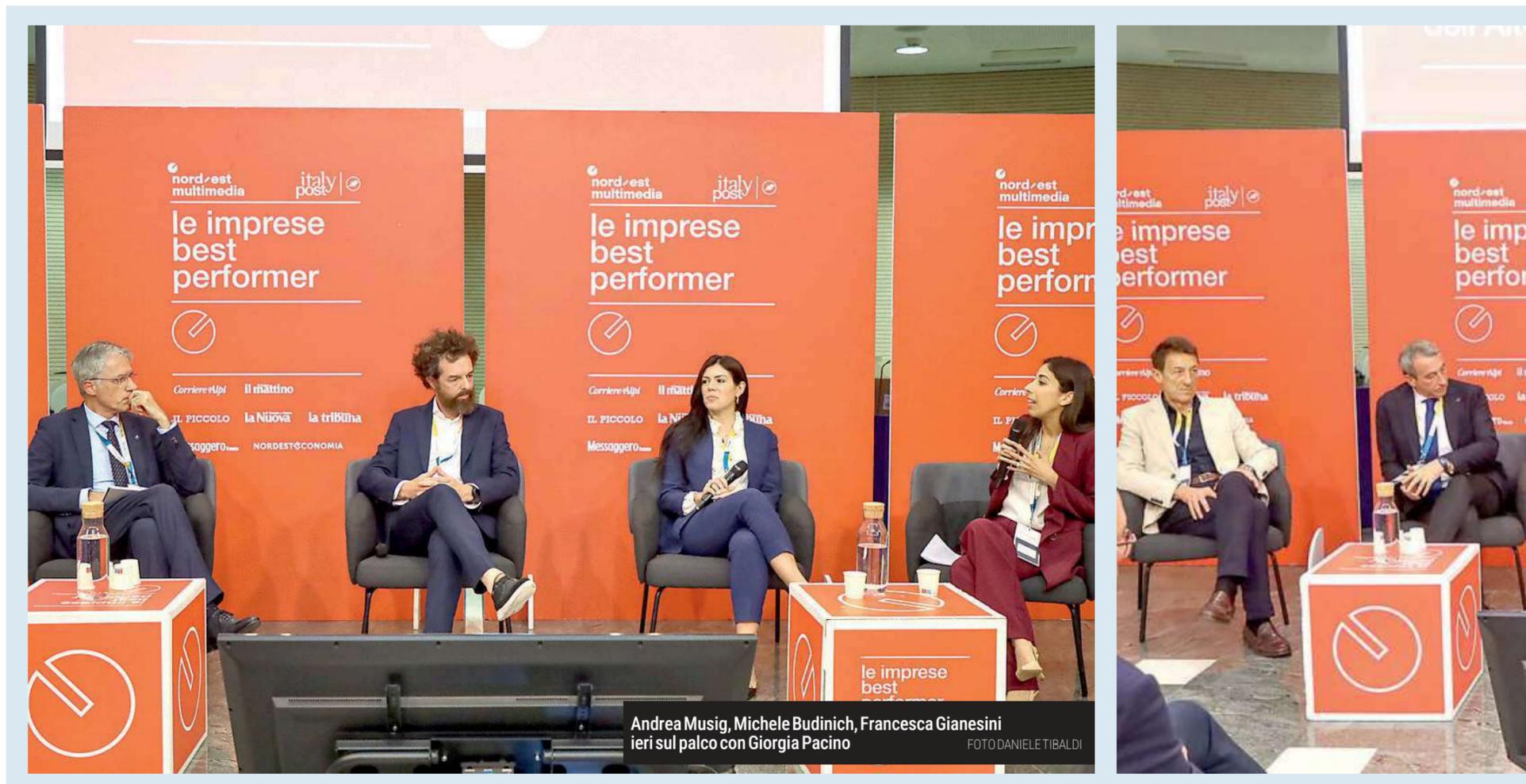
Andrea Musig, Michele Budinich, Francesca Giancesini
ieri sul palco con Giorgia Pacino

FOTO DANIELE TIBALDI

L'incontro organizzato da Nem al Polo goriziano dell'ateneo triestino ha fatto emergere il rinnovamento del sistema produttivo del territorio

Il passaggio generazionale lancia la nuova fase delle imprese isontine

LESTORIE

GIULIO GARAU

Non soltanto aziende ad alta specializzazione, di nicchia, di design, o strategiche in settori delicati come quello della fornitura della Difesa, dell'Oil & Gas o della logistica globale. Ma anche familiari che hanno rotto lo stereotipo statistico per cui ai passaggi generazionali sopravvivono solo il 30% delle imprese in mano alle famiglie.

Non è così nell'Alto Isontino e un quadro inatteso e forse mai raccontato finora è emerso ieri all'evento dedicato alle 100 migliori imprese del territorio organizzato al Polo di Gorizia dell'Università di Trieste.

«Non bastano i dati del bilancio con fatturato e margine operativo lordo per raccontare le imprese, bisogna calcolare il valore aggiunto creato dalle imprese, che per questo territorio vale almeno mezzo miliardo», ha osservato nei saluti iniziali, da padrone di casa, Guido Modugno, docente di economia aziendale dell'Università di Trieste. E aveva ragione perché sono state le stesse aziende, con le testimonianze di manager e imprenditori, a raccontare aspetti dell'industria dell'Alto Isontino che non erano stati mai nar-

rata in questa maniera davanti a una platea davvero affollata.

A cominciare da Igor Perkon, responsabile senior dei progetti Pipistrel Italia, azienda unica nel suo genere nel settore dell'aerospazio, nata in Slovenia (era il 1989 e l'imprenditore era Ivo Boscarol) che poi ha realizzato un nuovo stabilimento nella vicina Gorizia e che ora punta a prodotti unici, elettrici, nel settore aereo, recentemente acquisita (nel 2022) dalla statunitense Textron.

«Ci siamo differenziati sin dall'inizio puntando a una linea di aeroplani con consumi estremamente efficienti utilizzando anche l'elettrico e con una produzione a scarti mini-

«Qui a Romans le tende per la casa che purificano l'aria, sono una bomba»

mi - ha spiegato Perkon - e per sbocciare nel 2010 abbiamo scelto di trasferirci a Gorizia in una zona perfetta nell'aeroporto dove oltre all'assemblaggio degli aerei stiamo progettando maxi droni cargo (portano tre pallets) a motore ibrido». Quasi cinquanta addetti, un fatturato che supera i 4 milioni, e ora il decollo, di questa azienda, tra le pochissi-

me al mondo a realizzare anche un aereo a trazione completamente elettrica, che grazie a Textron ora può davvero affermarsi. «Ci hanno aperto la porta alle risorse per crescere, investire e per un cambio di mentalità».

Dagli aerei alla tecnologia per gli impianti di riscaldamento a livello industriale. Ed è stata la prima testimonianza che il territorio dell'Alto Isontino è fertile per le imprese familiari. Lo dimostra Stefania Redivo che guida la Idrocolor di Villesse, impresa di oltre 50 anni e che proprio nel passaggio generazionale ha visto la sfida maggiore.

«Lavoravo e avevo intrapreso una carriera come ingegnere in un'azienda americana del settore nucleare - ha raccontato - mi sono licenziata e ho preso le redini dell'azienda di famiglia. Una scelta fatta dopo aver parlato con i collaboratori e mettendomi a tavolino a studiare le nuove strategie». Subito dopo le prime scelte, l'acquisizione un anno dopo della Marangon, altra azienda storica del goriziano specializzata nell'assistenza degli impianti. Da un lato l'installazione, dall'altra l'assistenza e la manutenzione. Da 15 addetti a 23, un fatturato cresciuto a quasi due milioni e una partenza positiva quest'anno dopo un 2024 di soddisfazioni. Da Villesse a Romans con la Bandalux, azien-

da con un marchio internazionale che a Villesse ha aperto uno stabilimento. «Siamo un gruppo internazionale - ha detto il direttore generale Bandalux Italia Manuel Gonzales Sarmiento - e a Romans d'Isonzo abbiamo creato una realtà con 40 addetti che fattura quasi 8 milioni di euro». Bandalux produce tendaggi di tantissime varietà, ha centri di produzione dalla Spagna agli Stati Uniti (a Miami) oltre a Romans. E punta all'Italia perché è «un mercato appetibile» e propone prodotti di alta innovazione. «Come le tende per la casa che possono purificare l'aria, un prodotto brevettato che abbiamo solo noi, una bomba», ha raccontato Sarmiento.

«Ci siamo ricomprati Bo.Ma. dalla 3M, la nostra forza è l'innovazione»

Nella stessa zona, ricca di imprese, la Ferroluce, un'altra testimonianza del successo del passaggio generazionale con Giulio Valentinuz che ha preso in mano l'azienda fondata nell'82 dai genitori, che realizzava lampade di ferro battuto. E che ora ha creato una nuova linea di prodotti di design dell'illuminazione con la ceramica.



Sempre a Romans ecco la K.F.L Est del settore del "clima for life". Scambiatori di calore di alta innovazione che servono per il condizionamento e la refrigerazione industriale. Dal settore alimentare a quello farmaceutico. Quasi 130 gli addetti e un fatturato che nel 2023 era di quasi 19 milioni. «Ora siamo di fronte alla sfida della refrigerazione

delle sale per gli elaboratori di dati», ha spiegato il presidente Simone Arnaboldi. La svolta nel 2022 con l'entrata del fondo di private equity Arcadia, che vede tra i propri investitori anche la Commissione europea. «È un fondo che guarda soprattutto le aziende italiane e ha aiutato la nostra a crescere e svilupparsi. Non solo risultati economici ma

Le nostre iniziative



Roberto Nocera, Antonio Chiello, Germano Cancian, Simone Arnaboldi con Camilla Consonni

IL PROGRAMMA

Lunedì l'evento dedicato al Pordenonese poi tocca a Trieste e a San Vito al Tagliamento

Il tour delle città distretto lunedì farà a tappa a Roveredo in Piano, con l'evento dedicato alle migliori imprese del Pordenonese. Gli incontri successivi si terranno invece il 10 giugno a Trieste, per le im-

prese del distretto triestino, e l'11 a San Vito per quelle del Tagliamento. I programmi aggiornati si sul sito www.eventinem.it, dove è possibile iscriversi per partecipare gratuitamente.



Igor Perkon, Stefania Redivo, Manuel Gonzalez Sarmiento e Giulio Valentinuz ieri sul palco con Camilla Consonni

anche crescita del valore e dell'occupazione».

Tanti gli spunti ieri all'evento, come quello della Bo.Ma. di Villesse, azienda nata nel 1977 che realizza nastri biadesivi ed era stata acquisita dal colosso della 3M che nel 2008 è stata poi rilevata dai suoi manager ed è ridiventata italiana. Quattordici i milioni di fatturato, soprattutto all'e-

stero in 41 paesi e una sessantina di addetti.

«Pensate che in ogni automobile ci sono almeno 6 metri di nastro biadesivo - ha raccontato l'ad Germano Cancian - siamo piccoli ma il nostro vantaggio per competere è l'innovazione». Bo.Ma. ha avuto un boom con i giochi olimpici in Francia e ora punta ai nastri di carta che hanno

sostituito quelli in plastica per il packaging.

Poco distante la Goriziana Group. Ennesima azienda che sta vivendo con successo un passaggio generazionale ormai maturo. E che, ha spiegato l'amministratore delegato Antonio Chiello, ora viaggia verso i 30 milioni di fatturato con 160 addetti. «Dal settore della difesa con la manutenzione dei veicoli dell'esercito all'Oil & Gas che vede per il 99% le attività all'estero» ha spiegato Chiello. Ed ora i nuovi settori di business con i sistemi di fissaggio per gli impianti eolici in mare e i veicoli elettrici per l'industria.

Impossibile raccontare a fondo tutte le storie emerse ieri, come quella di successo mondiale della San Marco di Gradisca che realizza le più belle macchine da caffè per bar del mondo, come ha raccontato il direttore generale Roberto Nocera, o un'azienda speciale come la Cortem che a Villesse realizza impianti elettrici in aree a rischio di esplosione (fabbriche raffinerie) e che dà lavoro a 265 addetti con un fatturato di oltre 55 milioni. Anche questa un'altra storia di passaggio generazionale di successo, così come quella dell'azienda logistica Ganesini Erminio che vede in prima fila Francesca, responsabile reparto mare aereo, quarta generazione. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda di Gradisca di macchine da caffè La San Marco cresce su tecnologie e ambiente Prossimo obiettivo: Cina

L'INTERVISTA/1

«**R**iconoscere e alimentare spazi alternativi di crescita aiuta a consolidare la fiducia nell'azienda e nei suoi prodotti, contribuendo anche alla crescita economica». Roberto Nocera, general manager de La San Marco, storica azienda di Gradisca di Isonzo specializzata in macchine da caffè - 19,2 milioni di fatturato nel 2023 - guarda alla crescita come a uno spazio multidimensionale.

Qual è la vostra strategia per continuare a crescere?



Roberto Nocera

«Crediamo occorra ripensare il concetto stesso di crescita: cresciamo in maniera quantitativa, per volumi e fatturato, ma puntiamo anche su una

crescita ambientale, attraverso l'utilizzo di acciaio e alluminio riciclati, tecnologica, con soluzioni che esaltino le abilità del barista, e sociale, rimanendo vicini alle esigenze del territorio».

Per quasi 50 anni parte del gruppo Massimo Zanetti Beverage, l'azienda è stata acquisita nel 2023 da Groupe Seb. Com'è sta andando il passaggio?

«La multinazionale francese è presente in moltissimi Paesi strategici per il nostro settore: la nostra propensione all'esportazione, che è sempre stata manifesta, sarà ancora maggiore. Abbiamo già individuato dei Paesi prioritari per intervenire con le subsidiaries di Seb in giro per il mondo».

Quali?

«Il nostro obiettivo è consolidare la nostra presenza in Cina e crescere negli Usa, dove vogliamo aumentare quote di mercato». —

GIO.PA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La casa di spedizioni serve 800 clienti l'anno Ganesini Erminio amplia il reparto aereo «Servizi da boutique»

L'INTERVISTA/2

Terza e quarta generazione in azienda, 800 clienti l'anno e 40 mila spedizioni in tutto il mondo. Nonostante il contesto geopolitico globale, Ganesini Erminio - 47 milioni di fatturato nel 2024 - continua a crescere: in quattro anni il reparto mare aereo, guidato da Francesca Ganesini, è passato da tre a 10 persone.

Che impatto stanno avendo sul vostro mercato le tensioni internazionali?
«Un impatto fondamentale:



Francesca Ganesini

se i nostri clienti non sanno dove trasportare la propria merce ci perdiamo anche noi. Essendo di medie di-

mensioni siamo ancor molto elastici: lavoriamo con tutto il mondo e, se cala un mercato, spingiamo su un altro».

Per esempio?

«Il blocco del canale di Suez ha favorito lo sviluppo di servizi via ferrovia o via camion dalla Cina all'Italia. Vedremo ora cosa accadrà con India e Pakistan».

Su cosa puntate?

«Lo sviluppo e il riconoscimento sul mercato del reparto marittimo restano una delle principali sfide, ma negli ultimi anni abbiamo potenziato il settore aereo. Cerchiamo di non fare mai il passo più lungo della gamba e di restare fedeli ai nostri clienti, proponendo il servizio migliore possibile: dove il prezzo è molto competitivo, il nostro personale ci aiuta a offrire un servizio di boutique, ritagliato sulle esigenze dei clienti». —

GIO.PA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda familiare punta al design La Ferroluce di Romans trasforma la ceramica in illuminazione creativa

L'INTERVISTA/3

Quando la ceramica diventa illuminazione creativa: decò, retrò e classic. È il business della Ferroluce di Romans d'Isonzo. Il nome non deve trarre in inganno però: «Ferroluce perché nell'82 l'azienda che è di tipo familiare ed era stata creata dai miei genitori lavorava e batteva il ferro - racconta l'amministratore delegato Giulio Valentinuz - il nome è rimasto, ma in realtà al 90% i nostri prodotti sono realizzati con la ceramica».

Il core business?
«Quello dell'illuminazione con prodotti di nicchia, deco-



Giulio Valentinuz

rativi e molto colorati». Un'impresa familiare con 15 dipendenti, che nel 2024 ha fatturato 2 milioni e 600 mila euro. «A partire dal design

noi ci occupiamo della realizzazione, della verniciatura, e poi della commercializzazione - spiega Valentinuz - ci appoggiamo a diversi partner per la fabbricazione della ceramica, e soprattutto al nostro direttore artistico per il design delle nuove lampade».

I punti di forza?

«Senza dubbio le nuove collezioni dal design artistico e un prodotto colorato» secondo l'amministratore delegato che poi aggiunge: «Nel tempo appoggiandoci a diverse aziende terziste per la produzione siamo diventati soprattutto un'impresa di commercializzazione».

Gli sviluppi del futuro?

«Una continua sfida - conclude Valentinuz - e per lanciare le nuove produzioni la nostra vetrina è quella del Salone del Mobile a Milano che ogni due anni organizza al suo interno la sezione Euroluce. E' l'appuntamento più importante del settore». —

G.G.