Capital

Class editori

€ 4,50 *

LA CLASSIFICA
DELLE **300 AZIENDE**
PIÙ PERFORMANTI TRA
I 10 E I 100 MILIONI DI FATTURATO

PICCOLE *ma* MEDIE GRANDI

* DA ABBINARE OBBLIGATORIAMENTE ED ESCLUSIVAMENTE GIOVEDÌ 10 APRILE CON MERCATI FINANZIARI O ITALIA OGGI A EURO 4,50 (MF/IO 2,00 + CAPITAL 2,50). IN TUTTI GLI ALTRI GIORNI SOLO CAPITAL A EURO 4,50. SOLO NELLE AREE COPERTE DALLA DISTRIBUZIONE DEI QUOTIDIANI. NELLE ALTRE AREE SOLO CAPITAL A EURO 4,50.

te equity?

Le familiari
Come si passa

Territori
Da Nord a Sud,

Crescere in borsa

nei prossimi anni. In previsione del grande salto prospettico, molte hanno già iniziato a «studiare da grandi», strutturandosi in vista del futuro sbarco a Palazzo Mezzanotte. Tra i macrotrend più evidenti degli ultimi anni c'è la manageriallizzazione delle aziende familiari. «Pur essendo storicamente caratterizzate da una forte sovrapposizione tra gestione e proprietà, molte stanno progressivamente aprendo le porte a manager esterni per dotarsi delle competenze necessarie a gestire la crescente complessità gestionale», conferma a *Capital* **Barbara Lunghi** *(nel tondo a pagina 66)*, responsabile dei mercati primari di Borsa Italiana, Gruppo Euronext. In particolare, le realtà che si preparano allo sbarco sui listini azionari «tendono ad accelerare questo processo strutturandosi al meglio per crescere e creare valore nel lungo periodo per una pluralità di azionisti, che si affiancano a quelli familiari», osserva l'esperta, che definisce la quotazione «potente leva strategica» dal momento che «favorisce un incremento della redditività, una crescita più sostenuta del fatturato, un'accelerazione del processo di internazionalizzazione», anche grazie «alla miglior capacità e possibilità di attrarre e trattenere manager di talento». Chi opterà per la piazza milanese scambierà sotto le insegne del più ampio gruppo Euronext: partecipato da Cdp e da Intesa Sanpaolo oggi è la principale infrastruttura di mercato paneuropea e gestisce sette b
regolamentate, con c
1.800 società quotate per
capitalizzazione di merca
circa 6mila miliardi di euro. E
next gestisce il 25% del trading azionario in Europa e copre l'intera catena del valore dei mercati dei capitali, fornendo una piattaforma di crescita europea per aziende, investitori e istituzioni. Alcune delle prossime deb stanno crescendo tra le mura amiche di Elite, programma nato «per supportare le pmi italiane ed europee nel percorso di crescita strutturata, fornendo loro strumenti concreti per migliorare pianificazione strategica, corporate governance, organizzazione, sistemi di controllo di gestione e accesso al capitale per la crescita», ▸▸

LA FILOSOFIA DEL WEB HOSTING

DHH

Portare l'esercizio filosofico in azienda, sviluppando strategie innovative per trovare spazi inesplorati attraverso la critica, l'empatia e la creatività. È la storia di Dhh, ecosistema di riferimento nel settore delle infrastrutture internet nei mercati emergenti europei, quotata all'Euronext Growth Milan con una performance del 64,14% negli ultimi dodici mesi. Alla guida ci sono **Giandomenico Sica** (*tondo in basso*), imprenditore visionario con una laurea in filosofia e una grande passione per l'angel investing, **Antonio Baldassarra** (*tondo in alto*), Matija Jekovec e Tamara Arduini. «L'ho fondata nel nel 2015, a Milano, insieme con Antonio», racconta Sica. «La nostra idea era di mettere insieme campioni locali del cloud computing a partire dalle geografie emergenti europee. La nostra prima operazione è stata in Slovenia, dove abbiamo rilevato il principale operatore di hosting coinvolgendo gli imprenditori nel nostro progetto imprenditoriale. Subito dopo abbiamo chiuso due deal tra Croazia e Serbia, per arrivare a quotarci in borsa in piena Brexit nel 2016».

Un'ulteriore svolta importante è arrivata nel 2019, con l'apertura al cloud computing. Oggi il modello di business di Dhh fa leva su un insieme di prodotti tecnologici forniti da dieci società autonome acquisite negli anni utilizzando la leva strategica dell'm&a. Il gruppo conta su un portafoglio di oltre 125mila clienti, con un balzo dimensionale che si è concretizzato nel maggio del 2020 grazie alla fusione con Seeweb, uno dei principali cloud provider indipendenti italiani. «Siamo nati come una bellissima idea innovativa, in meno di dieci anni siamo riusciti a diventare un gruppo da quasi 35 milioni di fatturato, con presenza in Croazia, Serbia, Svizzera italiana, Bulgaria e Slovenia. Oggi, se qualcuno vuole entrare nel Sud Est Europa nel mondo del cloud deve fare riferimento a noi». Il gruppo punta sia ad approdare in altri mercati emergenti, anche extra europei, sia a consolidare la sua posizione nei Balcani e nell'area est europea. Inoltre, ha già iniziato a esplorare nuove opportunità di incubazione di prodotti nel campo dell'infrastructure as a service e di acquisizioni in mercati contigui. «Vogliamo anche espanderci in segmenti che non presiediamo, in particolare nell'area delle infrastrutture AI, per indirizzare i trend del momento e quelli del futuro».

Il data center di Dhh a Frosinone, dotato delle tecnologie più innovative.

SERGIO OLIVERIO/ IMAGOECONOMICA

L'Astor 36, un 11 metri che rientra nella tipologia dei walkaround open, capace di spingersi fino a 46 nodi.

SULLA CRESTA DELL'ONDA... NON SOLO IN ACQUA

BELLINI NAUTICA

Negli ultimi dodici mesi ha registrato un aumento significativo del valore azionario, con un incremento del 71,58%. Un successo che ha suscitato grande soddisfazione tra gli investitori e ha premiato Bellini Nautica, realtà bresciana che, con il varo della linea Yacht, ha scelto di focalizzarsi sulla produzione di imbarcazioni di lusso. Strategia fortemente voluta dalla terza generazione dell'impresa di famiglia, fondata nel 1960 da Battista Bellini a Clusane, sulle sponde del Lago d'Iseo, e capitanata oggi dal nipote. «Sono entrato in azienda nel 2010, in un periodo di crisi. Che ci ha aiutato, però, a individuare la direzione da intraprendere per tornare a crescere ed è culminato nel 2022 con la quotazione all'Euronext Growth Milan», racconta il ceo **Battista Bellini** (*nella foto*), artefice dello sviluppo del brand.

Con i nuovi capitali, Bellini ha consolidato le sue attività e realizzato acquisizioni strategiche, come l'acquisto di un cantiere in Liguria e la fusione con Rimini Service Yacht, che ha dato vita alla piattaforma Italian Dealer2. Soprattutto, ha posto le basi per la nascita di Bellini Yacht. «Mio nonno Battista produceva barche di legno nel porto di Filanda di Clusane già negli anni Sessanta; mio padre Romano aveva invece scelto di dedicarsi al restauro e alla compravendita di barche Riva d'epoca, alla vendita di imbarcazioni nuove e usate e ai servizi portuali, refitting, manutenzione e officina meccanica. Tornare a costruire imbarcazioni per noi è stato un ritorno alle origini». Per farlo, la società ha portato a bordo Norberto Ferretti, icona della nautica internazionale, come product concept leader, e Brunello Acampora, designer e progettista di fama di barche e fondatore dello studio Victory Design. L'opera prima è Astor 36, che ha debuttato al Salone di Cannes nel 2014. «È un daycruiser o un tender per grandi yacht. È un prodotto molto rifinito, un 36 piedi che in metri quadrati disponibili combatte contro i 40».

Adesso il ceo è al lavoro per espandere la rete distributiva e aumentare la visibilità del brand a livello globale. «Lo scorso dicembre abbiamo siglato un accordo per promuovere le nostre barche nel mercato mediorientale, ma attendiamo una crescita anche in quello americano». Ambizioso il piano industriale 2024-2027, che prevede un significativo aumento dei ricavi (passando da 19,4-21,5 milioni di euro nel 2024 a 49,7-60,7 milioni nel 2027) e dell'Ebitda (dal 7% al 18%25) grazie all'incremento della produzione di imbarcazioni di lusso e al miglioramento della marginalità. «Nei prossimi cinque anni realizzeremo un 56 e un 66 e abbiamo già le prime idee per modelli di dimensioni superiori. Ci aspettiamo che questo ramo del gruppo arrivi a sviluppare il 65% del volume d'affari».

ANDREA MUSCATELLO

(©riproduzione riservata)