

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno II Novembre 2015

Giovanni Basagni: Programma Elite, un traguardo ed un punto di partenza.

Pagina 3

SPECIALE ELITE

Pagina 5

Editoriale
Darwin e le imprese

pagina 2

Elite
SPECIALE ELITE.
Un profilo delle 18 società che
hanno ottenuto il certificato

Pagina 5

move.ON
Sotorie di Start Up -
Profumeria Web

Pagina 9

ELITE

ELITE

ELITE

ELITE

REDAZIONE

Via Masaccio, 191

50132 Firenze

Tel. 055 5535405

Fax. 055 4089908

info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



@kongroup



linkedin.com/company/kon-spa

www.kon.eu
www.lamerchant.it

Editoriale_

Il concetto di «*evoluzione darwiniana*»
applicato al mondo delle imprese_

Di Vincenzo Ferragina e Niccolò Morozzi_

«Non è la specie più forte che sopravvive ma quella che si adatta meglio al cambiamento», Charles Darwin. E' a questa citazione darwiniana che si ispira l'editoriale di questo mese. Saper adattarsi e cogliere i cambiamenti sono due grandi virtù che, considerando il recente contesto economico in cui tutto è diventato molto più veloce e reattivo, devono essere possedute dalle nostre imprese, o meglio, che le nostre imprese migliori o di maggior successo possiedono.

Adattamento al cambiamento non significa subire il cambiamento, ma rispondere allo stesso, cogliere le opportunità che questo genera e prevenire i maggiori rischi correlati. Negli ultimi anni sono stati introdotti molti strumenti per supportare le imprese nella ripresa economica, nel tracciare nuove strade per l'internazionalizzazione, nel cogliere vie non battute per l'innovazione sia di processo che di prodotto. Adattarsi al cambiamento richiede la continua ricerca di un mix basato su: cultura d'impresa, spirito aperto all'innovazione ed alla sperimentazione, motivazione e predisposizione al lavoro collaborativo, adozione di strumenti manageriali come i piani industriali pluriennali ed il controllo di gestione ed infine l'apertura a nuove modalità per finanziare la crescita attraverso le leve del debito e del capitale.

In relazione a questi ultimi aspetti è sufficiente a titolo esemplificativo e non esaustivo, ricordare la creazione del mercato Aim, promosso da Borsa Italiana per favorire il reperimento di risorse di tipo «equity» a favore delle PMI italiane o al recente e cosiddetto «Decreto Sviluppo» del 2012 che introduce lo strumento dei minibond per favorire una nuova fonte di finanziamento lato debito alle imprese e alternativa alle tradizionali forme di finanziamento bancario, del quale ancora oggi le nostre imprese sono estremamente dipendenti.

All'interno di questo panorama di potenziamento degli strumenti a favore delle imprese e di cambiamento ed evoluzione si colloca il Programma Elite di Borsa Italiana. **Elite** è un progetto che nasce con la volontà di supportare le imprese in una fase propedeutica all'eventuale ingresso nei Mercati dei Capitali con un obiettivo preparatorio e formativo molto importante.

Questo numero è dedicato al programma Elite per testimoniare l'importante ruolo che questo progetto ha per la crescita culturale, manageriale, organizzativa e finanziaria delle imprese italiane e, se le imprese crescono, cresce anche l'economia del nostro paese. Nel numero si presenta un focus sul contenuto del programma Elite e su una delle imprese (Miniconf SpA) che ha conseguito il Certificato a testimoniare che anche le imprese della Toscana stanno oramai sempre più cambiando passo. Vengono, inoltre, presentate in forma di una sintetica overview i profili delle altre imprese che hanno conseguito i Certificati a Novembre. Un ringraziamento va a tutte per aver intrapreso questo validissimo percorso, sono molte e speriamo che in futuro siano sempre di più.



Miniconf S.p.A.

Intervista a Giovanni Basagni, Presidente di Miniconf S.p.A.

di Vincenzo Ferragina_

Gentile Dott. Basagni, la Sua azienda è una delle 60 società che hanno ricevuto la certificazione ELITE, ci parli del percorso intrapreso in questo progetto con Borsa Italiana.

Per noi la certificazione è una tappa, non la conclusione. Il programma ci ha portati a un cambiamento culturale e manageriale, oltre all'apertura al mondo esterno. Da soli non l'avremmo fatta mai. Il percorso non è facile, se lo si vuole seguire in modo serio: è impegnativo e faticoso, però ne vale la pena.

Il percorso è studiato per far crescere l'azienda e renderla più visibile agli occhi di potenziali investitori, ci parli dei miglioramenti avuti da Miniconf a seguito di questo percorso.

Abbiamo intrapreso questo percorso per accrescere le nostre competenze ed aprirci ad un confronto costruttivo con altre società di valore, oltre che con il team di Borsa Italiana. La determinazione con la quale la struttura dell'azienda ha risposto alle sollecitazioni ricevute è stata davvero un bel segnale di reattività al cambiamento ed anche i tempi di ottenimento del certificato ci hanno pienamente soddisfatto. Consideriamo il Certificato ottenuto non un traguardo ma, come detto prima, una tappa di un percorso ben più articolato e lungo per fare sì che Miniconf continui ad essere una realtà di rilievo nel contesto dell'abbigliamento per bambino.

Il progetto Elite vi ha reso anche più visibili?

Certamente, grazie ad Elite e a Borsa Italiana, abbiamo consolidato la struttura manageriale e organizzativa dell'azienda e siamo entrati a far parte del sistema di networking e relazioni di Borsa Italiana e dei partner istituzionali. Abbiamo così ottenuto vantaggi in termini di competitività, visibilità nei confronti di investitori, banche e altri stakeholder.

“

Per noi la certificazione è una tappa, non la conclusione

”

Miniconf ha chiuso il 2014 con un fatturato di circa 70 milioni (+5% rispetto al 2013), come è andato il 2015?

Il 2015 è stato un anno positivo per l'azienda, abbiamo aperto tre nuovi flagship store Sarabanda: uno a Verona e due a Roma. Rientrano nell'ambito della strategia anche i nuovi spazi dedicati al childrenswear iDO, con diverse inaugurazioni sul territorio italiano. Inoltre anche all'estero sono state inaugurati altri due affiliati, sono stati aperti infatti un punto vendita iDO a Braşov, una delle più importanti città turistiche della Romania, e, per Sarabanda, una boutique di 65 metri quadri a Budva, una delle località turistiche più "in" del Montenegro. I dati di sell in della collezione Primavera/Estate confermano il trend di crescita dell'azienda e premiano le nostre strategie.

I piani per il futuro invece? Quali saranno le vostre strategie?

Nell'ambito del piano di espansione distributiva dell'azienda continueremo il percorso sia di consolidamento e di sviluppo della rete distributiva multimarca in Italia, che di quella estera, con un rilancio dei presidi sui mercati europei e l'espansione nei mercati extra-europei, con particolare attenzione a Russia e Cina.



L'asilo nido «Il Magico Boschetto»

La Sua Azienda è molto attiva anche sul territorio dove si è distinta per la sua responsabilità sociale, dall'esperienza pedagogico di tempo integrato presso il comprensorio scolastico di San Piero alla fornitura di kit di pigiamani presso l'Ospedale Pediatrico Meyer solo per citarne alcuni. Ci parli di queste iniziative e se in futuro ci sono altri progetti previsti?

La responsabilità sociale è un tema che sta molto a cuore a tutta l'azienda. Riproponiamo per il quinto anno consecutivo sia l'iniziativa "Borse Studio di Intercultura" che la "Scuola per Genitori", la prima è dedicata ai giovani, figli di dipendenti dell'azienda, con l'auspicio che tale proposta possa costituire un'occasione di crescita e di scambio interculturale per ragazzi nonché

un'opportunità di approfondimento della conoscenza della lingua inglese e di comprensione di mondi e culture diverse, mentre la seconda, organizzata da Confartigianato Impresa e Famiglie "Insieme per crescere", si tratta di un ciclo di incontri, i cui primi tenuti da Paolo Crepet, sul tema della genitorialità.

“

La responsabilità sociale è un tema che sta molto a cuore a tutta l'azienda

”

Il nostro impegno nel sociale non finisce qui ma Miniconf è "Impresa Amica del Meyer" e continua a supportare il comprensorio scolastico di San Piero, infatti la locale scuola di San Piero in Frassino che solo 15 anni fa rischiava la chiusura per mancanza di alunni, è diventata un luogo di aggregazione ed innovazione scolastica. Di pari passo con l'attivazione del tempo integrato e grazie sia a contributi pubblici che ad investimenti del Comune, è stato realizzato l'ampiamiento e la ristrutturazione dell'edificio scolastico, con l'unificazione della scuola dell'Infanzia a quella primaria. A completamento dell'offerta educativa e grazie al sostegno della Regione Toscana e di Miniconf, il Comune di Ortignanano Raggiolo ha voluto che fosse realizzato anche il Nido per l'infanzia "Il Magico Boschetto".

MINICONF

Thinking Long Term



Elite è un programma di Borsa Italiana volto ad affiancare le migliori aziende italiane nei loro percorsi di crescita. Ad oggi conta oltre 220 aziende ed il percorso di crescita prevede tre fasi: **Get Ready**, **Get Fit** e **Get Value**. Solo una volta completato il periodo di crescita e superate le tre fasi si ottiene la certificazione **Elite**. Il 3 novembre scorso è stata rilasciata la certificazione a 18 società, vediamo quali sono.

articolo di **Fabio Brigante** – Borsa Italiana_

Le piccole e medie imprese sono spesso le più ambiziose, ma per andare lontano hanno bisogno di nuove risorse, nuove relazioni, nuovi capitali. Per aiutare le imprese a realizzare i loro progetti di crescita è stata creata ELITE, una piattaforma unica di servizi integrati che mette a disposizione le competenze industriali, finanziarie e organizzative per vincere le sfide dei mercati internazionali.

ELITE si rivolge alle migliori aziende italiane e le aiuta a tracciare la rotta verso il successo.

- le affianca in un processo unico di cambiamento culturale e organizzativo;
- le avvicina ai mercati di capitali;
- migliora i rapporti col sistema bancario e imprenditoriale;
- facilita l'internazionalizzazione.

Una società ELITE è più trasparente, più efficiente, più visibile e più attraente per i potenziali investitori. ELITE valorizza il presente e prepara il futuro perchè ELITE è crescita, cambiamento, leadership.

Il programma di crescita previsto da ELITE si distingue in 3 fasi:



GET Ready. La prima fase del percorso ELITE consiste in una preparazione che stimola il cambiamento culturale e organizzativo, attraverso un percorso innovativo che coinvolge imprenditori, manager di successo ed esperti. Otto giornate organizzate in 4 moduli, coordinate da Academy di

Borsa Italiana e dall'Università Bocconi forniranno gli strumenti operativi necessari.

GET Fit. In questa fase vengono applicati concretamente tutti i suggerimenti e le linee guida acquisiti durante la fase GET Ready. Tramite un test di auto-valutazione l'impresa potrà individuare le aree di miglioramento sulle quali lavorare e puntare ad ottenere così, una volta completato l'allenamento, il Certificato ELITE che identifica chi si distingue per eccellenza ed è pronto a ottenere il massimo del valore. In tutta la fase GET Fit le società sono affiancate dall'ELITE Team, un gruppo di professionisti costruito intorno alle specifiche esigenze di crescita e sviluppo dell'impresa.

GET Value. Dal primo giorno di ingresso in ELITE, le società sono supportate a livello marketing e comunicazione. Dopo aver ottenuto il Certificato ELITE, si ha accesso a una selezionata community internazionale composta da: private equity e investitori istituzionali, sistema bancario, imprenditori e management di gruppi quotati, rete di professionisti di Borsa Italiana al servizio dell'impresa. La piattaforma web di ELITE – www.elite-growth.it – offre la massima visibilità nei confronti dei target di interesse più strategici per l'impresa e rappresenta uno strumento fondamentale a supporto nel percorso in ELITE: per ampliare il network dell'azienda, per individuare le opportunità da cogliere e per organizzare l'attività per ottenere il Certificato ELITE.

Dopo oltre tre anni dal suo lancio Elite non è più un progetto ambizioso ma una realtà affermata a livello internazionale che sta supportando oltre 300 campioni in Italia e in Europa.

Thinking Long Term

Ciò che accomuna queste aziende è:

- la credibilità conquistata sul mercato;
- l'ambizione dei progetti di crescita;
- il desiderio di visibilità e di condivisione dei propri progetti con una comunità allargata di possibili stakeholders;
- e per alcune la volontà di attrarre capitali per finanziare la crescita.

Queste società sono Leader nei propri settori di riferimento o ne hanno le caratteristiche per diventarlo.

Sono rappresentative dei settori tipici del Made in Italy. Gli imprenditori sono accomunati dal fatto di essere disposti ad uscire dalle barriere culturali dei propri settori e a confrontarsi sia con realtà imprenditoriali simili per prospettive, sia con la comunità finanziaria. Molte PMI italiane non hanno l'abitudine a tradurre le strategie in un linguaggio adeguato a dialogare con gli investitori. Con la partecipazione a ELITE sono forniti gli strumenti per ridurre questi gap.



Thinking Long Term_

Profili delle ultime società ad ottenere la certificazione Elite



Antares Vision S.r.l. nasce nel 2007 come evoluzione dello spin-off dell'Università di Brescia SemTec S.r.l. fondata nel 1998 da Emidio Zorzella e Massimo Bonardi (attuali soci di riferimento di Antares Vision). Antares Vision sviluppa e produce innovative soluzioni di visione artificiale per il controllo di qualità e di processo in ambito industriale. In continua espansione nel corso degli ultimi 5 anni, Antares si propone come uno dei player mondiali di riferimento nell'ambito dei sistemi di visione artificiale e soluzioni di tracciabilità della produzione.



Il Gruppo è oggi leader italiano oltre che nel mercato dei prodotti da ricorrenza (pandoro, panettone, colombe, uova di cioccolato) anche in quello della croissanteria, rappresenta una realtà industriale di circa 178.000 mq produttivi, 5 stabilimenti, 28 linee di produzione, con oltre 110.000 tonnellate annue prodotte. Il suo fatturato nell'esercizio è di circa 480 milioni di euro realizzati da 1500 dipendenti. Obiettivo aziendale è continuare in Italia l'estensione della gamma dei brand leader, mentre all'estero l'obiettivo è quello di sviluppare filiali commerciali ed attività di produzione per sostenere una rapida crescita di fatturato.



BV TECH nasce nell'ottobre del 2005 su iniziativa dell'Ing. Raffaele Boccardo, con un percorso di crescita e acquisizioni che aveva, come principale tema ispiratore, la creazione di un gruppo italiano di eccellenza nel settore dell'information & communication technology che restituisse al nostro Paese la massima autorevolezza e considerazione nello scenario internazionale. BV TECH S.p.A. raggruppa società di ingegneria nell'ambito dei servizi informatici e di telecomunicazione. Le società del Gruppo assistono i clienti nell'innovazione dei processi e nella progettazione, realizzazione e gestione di sistemi tecnologici avanzati, per la crescita e la costruzione di valore duraturo.



La calzavara realizza strutture tradizionali per la telefonia fissa e mobile, stazioni mobili radio, strutture di design e soluzioni mimetiche TELCO per migliorare l'impatto ambientale. Calzavara S.p.A. opera come system integrator, garantendo servizi di installazione, collaudo ed attivazione di sistemi complessi di telecomunicazione; offre infine servizi post vendita quali manutenzione e gestione dinamica delle Reti. Clampco Sistemi (brand Calzavara), opera sul mercato dei sistemi di segnalazione volo notturno, accessoristica per stazioni radio e sistemi di misurazione dell'elettrosmog. Il gruppo si è diversificato nelle energie rinnovabili e nel settore dell'illuminazione medica ed automotive.

Thinking Long Term



Diplomatic fu fondata nel 1952 a Busto Arsizio (VA) per sviluppare e produrre un prodotto altamente innovativo: il copiatore oleodinamico. Questi dispositivi hanno contribuito all'evoluzione del settore delle macchine utensili ed hanno spinto la notorietà di Diplomatic in tutto il mondo. Già alla fine degli anni '50 l'azienda iniziò a produrre e vendere componenti e sistemi oleodinamici che trovarono largo sbocco nel settore industriale. Negli ultimi anni Diplomatic Oleodinamica ha sviluppato diversi nuovi prodotti così da poter offrire una gamma completa di componenti in grado di soddisfare le necessità del mercato con standard qualitativi elevati.

ECOERIDANIA SPA

Eco Eridania S.p.A. è stata fondata da Andrea e Rossella Giustini nel 1988 come società di servizi e consulenza nel settore ambientale. Il Gruppo Eco Eridania gestisce la raccolta, trasporto e smaltimento dei rifiuti pericolosi e non, prevalentemente di natura ospedaliera. Tramite la propria flotta di automezzi, circa 100, magazzini e centri di stoccaggio, siti nel Nord Italia e in Sardegna, l'attività di raccolta e trasporto viene svolta direttamente mentre lo smaltimento dei rifiuti viene svolto in parte dalla controllata Ecotravel e in parte da terzi.



ELES Semiconductor Equipment S.p.A., opera nell'area dell'elettronica industriale e sviluppa, produce e vende prodotti e servizi per clienti di primaria importanza a livello mondiale. Con sede in Todi (PG), ELES lavora a livello globale avvalendosi di società filiali negli Stati Uniti (Fremont, CA) e a Singapore, oltre a disporre di un servizio di supporto tramite il portale aziendale. Da sempre ELES segue elevati standard di qualità ed è stata la prima azienda umbra ad ottenere la certificazione ISO-9001, rilasciata dall'ente CSQ; parimenti è stata qualificata da colossi dell'alta tecnologia, oltre a garantirsi lo stato di "fornitore strategico" di uno dei maggiori player mondiali nella progettazione e produzione di semiconduttori.



Forgital è uno dei gruppi leader a livello nella produzione e lavorazione meccanica di anelli e dischi laminati a caldo in acciaio ed altre leghe speciali e si caratterizza per essere uno dei pochi player internazionali che presentano un sistema produttivo altamente integrato e capillare. Il Gruppo si posiziona nel segmento più avanzato della frontiera tecnologica del settore, grazie ad un profondo know-how sviluppato sia grazie ad una lunga esperienza del management, che ad ingenti e continui investimenti in ricerca e sviluppo. Negli ultimi anni il Gruppo ha avviato un processo di diversificazione strategica delle proprie attività con l'ingresso nella produzione ed assemblaggio di anelli forgiati per il settore Aerospace.



Fondata nel 1841, Giunti Editore S.p.A. nei suoi oltre 170 anni di storia è diventata tramite un processo di continue acquisizioni mirate uno dei più importanti gruppi editoriali italiani. Attualmente il Gruppo Giunti Editore si compone di 12 società controllate e oltre 1.000 dipendenti, con cui opera a 360 gradi nella produzione e commercializzazione dei libri: dalla ideazione, alla stampa e confezione, fino alla distribuzione e vendita al dettaglio, attraverso una importante rete di agenti monomandatari e di concessionari e una catena di oltre 170 librerie di proprietà.



INglass propone servizi di ingegneria e consulenza fin dalle prime fasi progettuali, per tale motivo si definisce un fornitore di know how in tutti i processi dell'intera filiera produttiva nello stampaggio di materiale plastico. L'azienda supporta, infatti, il cliente offrendo non solo stampo e camera calda, ma una consulenza che parte dall'analisi di fattibilità del progetto, dalla verifica delle criticità in base al tipo di applicazione e al tipo di materiale da cui dipendono poi le proposte di soluzioni migliorative per ottimizzare la produttività e risultato estetico da ottenere. Il supporto continua fino alla fase della prova stampo del pezzo e, nel caso in cui insorgano problemi, anche nell'assistenza post vendita.



Fondata nel 1963 dal Dr. Pietro Pugassi e con la collaborazione del Dr. Gianfranco Guindani, fin dall'inizio Inoxfucine si è dedicata allo sviluppo delle leghe speciali per l'impiantistica nel campo petrolchimico, energetico, farmaceutico ed alimentare. Attraverso costanti investimenti in nuove apparecchiature, tecnologie e una continua spinta all'innovazione, è arrivata a proporre oggi, a livello globale, la più completa e avanzata esperienza nella forgiatura di acciai speciali con requisiti complessi per diversi settori industriali quali: chimico, petrolchimico, automotive, energetico, aeronautico, aerospaziale, alimentare, farmaceutico, navale, militare.



La Storia del gruppo inizia con la costituzione dell'istituto di vigilanza La Patria, nato nel 1950 cogliendo la richiesta di sicurezza, sia dei privati cittadini che degli imprenditori, offrendo principalmente servizi di vigilanza effettuati da Guardie Giurate. Oggi il Gruppo è composto da due società con competenze diversificate nell'ambito dei servizi di sicurezza. La "Patria Srl" controlla al 100% la società "Sistemi Integrati". Il risultato è un servizio efficiente e tecnologico, svolto da professionisti ed esperti. La Centrale operativa è il cuore tecnologico di La Patria Srl. La Centrale, attiva e presidiata 24 ore su 24, riceve in tempo reale: i dati, le informazioni e le immagini video trasmessi dagli impianti di sicurezza installati presso i Clienti.

Thinking Long Term

MINICONF

Miniconf, azienda di all'abbigliamento per l'infanzia, nasce nel 1973 da un'ispirazione del suo attuale presidente, Giovanni Basagni. Oggi Miniconf è leader nel settore, grazie ai suoi brand e al fatto di aver puntato su una distribuzione multicanale, sull'attenzione alle nuove tecnologie, su una logistica all'avanguardia, su una capacità di ascolto del mercato e dei consumatori unica. Sarabanda è la linea completa di abbigliamento e accessori studiata per bambini e bambine fino a sedici anni. Minibanda è la collezione dedicata ai più piccoli, da 0 a 12 mesi. IDO è la linea di abbigliamento che veste i bambini e le bambine da 0 a 16 anni. Dodipetto è la linea di abbigliamento total look 0-16 anni grintosa, vivace e disinvolta, con capi adatti a tutte le occasioni.



La società, Nuceria Adesivi srl, fondata nel 1986 da Antonio Iannone è diventata oggi, dopo investimenti, acquisizioni e tanto entusiasmo, l'unico gruppo di packaging italiano: Nuceria group. Infatti è leader nella produzione di etichette, astucci e imballaggi flessibili, rappresenta una realtà industriale capace di offrire alle aziende l'esperienza di un team di oltre 250 persone per realizzare soluzioni con ogni tecnologia e su tutti i tipi di supporto.. Nel 2014 si è conclusa l'acquisizione della azienda piemontese Appia Etichette, iniziando, in questo modo, un percorso di crescita per vie esterne che ha permesso alla società Nuceria Adesivi di riconoscersi finalmente come "gruppo".

OBJECTWAY

Il Gruppo Objectway è leader assoluto in Italia e tra i primi player europei nello sviluppo e produzione di piattaforme software verticali, e servizi tecnologici e di business per le istituzioni finanziarie. Il Gruppo opera dal 1990 e impiega oltre 500 specialisti di finanza e tecnologia nelle sedi in Italia, Belgio e UK. Ha relazioni di business consolidate con oltre 150 clienti in 14 paesi. Le pluripremiate piattaforme software del gruppo, supportano l'attività di oltre 100.000 investment manager e private banker e circa 1000 miliardi di Euro di patrimoni in gestione. L'offerta è composta da soluzioni complete di software, servizi tecnologici e business "front-to-back" in grado di supportare e soddisfare i clienti nel corso delle molteplici attività.

OPPENT
ADVANCED MOTION TECHNOLOGY

Oppent è l'azienda italiana leader nell'offerta di soluzioni, servizi e tecnologie d'avanguardia per l'automazione e la logistica interna: i sistemi realizzati consentono la movimentazione automatica di diversi tipi di materiali, conseguendo benefici sotto il profilo economico e gestionale. Fondata nel 1960, Oppent è una Family Company guidata dalla seconda generazione della famiglia Beretta. In questo periodo il management ha saputo condurre l'azienda a una crescita esponenziale. Opera presso la sede storica di Milano, dove vengono assemblati impianti di posta pneumatica e sistemi per la raccolta automatica dei rifiuti, e a Ornago, dedicato alla produzione della nuova serie di robot per il trasporto pesante all'interno delle strutture ospedaliere.

VIALATTEA
sciare senza confini

Costituita nel 1973 per la gestione e costruzione di impianti di risalita nell'area di Sestriere ha acquisito, in meno di 20 anni, anche tutti gli impianti siti nei comuni di Sauze d'Oulx, Cesana T.se e Claviere fino a diventare l'unico gestore del Comprensorio Sciistico "Vialattea" (il più grande Comprensorio Sciistico facente capo ad un'unica proprietà in Italia). Ha organizzato numerosi eventi sportivi di importanza internazionale fra i quali, in particolare, gare di Coppa del Mondo di Sci Alpino, i Campionati Mondiali di Sci Alpino ed è stata uno dei siti di maggior prestigio in occasione delle Olimpiadi Invernali del 2006.

UBIQUITY
TRUST FORWARD

Ubiquity è un Operatore Telefonico OLO (Other Licenced Operator) che dal 1999 gestisce i servizi mobile professionali per conto di grandi aziende. Ubiquity è connesso con tutti gli operatori mobili italiani e con i principali MVNO e operatori mobili internazionali. L'offerta dei servizi di Ubiquity include:

- Servizi di messaggistica Premium
- Servizi di messaggistica Bulk
- Numerazioni lunghe e brevi, uniche e condivise
- Push Notification
- Servizi di Mobile Marketing
- Servizi di Mobile Payment
- Servizi di Mobile Loyalty e la gestione dei programmi fedeltà



move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata "move.ON", ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica "move.ON".

ProfumeriaWeb è l'e-commerce beauty, leader in Italia per la vendita online di profumi, cosmetici, prodotti per capelli, prodotti di bellezza e make-up, con sconti fino al 60%.

Su www.profumeriaweb.com sono disponibili oltre 5.000 prodotti tra cui molti profumi introvabili nei negozi, a prezzi particolarmente vantaggiosi.

ProfumeriaWeb registra più di 1 milione di pagine viste ogni mese e un'altissima soddisfazione da parte dei propri clienti: il 90% assegna al servizio una valutazione di 5 stelle. La startup ha così ottenuto il sigillo NetComm GOLD, riservato agli e-commerce più efficienti e attenti alla soddisfazione dei consumatori.

ProfumeriaWeb ha chiuso il 2014 con un fatturato di 1,3 milioni di Euro e prevede di chiudere il 2015 con un fatturato in forte crescita, confermando il buon andamento registrato negli ultimi anni sia in termini di crescita sia in termini di profittabilità del business, essendo già in utile negli ultimi 3 anni.



L'incubatore certificato **Digital Magics** è entrato nel capitale sociale di ProfumeriaWeb – acquistando

ProfumeriaWeb

quota del 5% dai fondatori, avendo la possibilità di salire fino al 13%, in base ai risultati raggiunti – e sta supportando la startup con i propri servizi di consulenza e accelerazione, per il business development della società.

ProfumeriaWeb sarà affiancata dal team di grande esperienza imprenditoriale dell'incubatore e dalle aziende partner di Digital Magics per consolidare la leadership sul mercato italiano, diventare un player consolidato anche a livello europeo e creare opportunità di innovazione e disruption nel settore della cosmetica tradizionale.

L'e-commerce del Made in Italy è uno dei settori del digitale su cui punta Digital Magics, che ha riconosciuto nel modello di business di ProfumeriaWeb un'iniziativa dalle ottime potenzialità. Secondo una ricerca Datamonitor, il mercato del beauty nel 2015 in Italia vale infatti circa 4,5 miliardi di Euro e solo l'1% è attualmente sviluppato online.

ProfumeriaWeb ha recentemente lanciato la nuova versione del sito, migliorando la user experience degli utenti, le funzionalità di ricerca dei prodotti, l'organizzazione delle categorie e adottando nuovi

move.ON

di affiliazione per i clienti, come la possibilità di ricevere dei punti sconto segnalando i prodotti ai propri amici o scrivendo recensioni. Il sito è stato realizzato da Tecnolife, società specializzata nella progettazione, sviluppo e integrazione di piattaforme e-commerce basate sulla tecnologia Magento, di cui è Silver Partner per l'Italia.

Vincenzo Cioffi è il Fondatore e CEO di ProfumeriaWeb: da oltre 15 anni lavora nel settore del marketing e dell'advertising online in ambito e-commerce. Ha lavorato come Project Manager nella web agency Grey Interactive e successivamente come Sales Manager in TradeDoublor. È stato responsabile, nella divisione advertising di Microsoft, delle soluzioni di marketing performance-based e, in Amazon Italia, Head of Marketing. Il team di ProfumeriaWeb – 6 dipendenti – si rafforzerà con l'ingresso di due nuove figure professionali entro la fine del 2015: un Business Analyst e un Content & Catalog Manager.

“Sono molto felice della decisione di Digital Magics di sostenere ProfumeriaWeb: il potenziale delle vendite online di questo settore è enorme e sono convinto che le competenze dell'incubatore aiuteranno l'azienda a svilupparsi ulteriormente”, dichiara Vincenzo Cioffi, Fondatore e CEO di ProfumeriaWeb. *“L'ingresso di Digital Magics rappresenta per noi la conferma del valore del nostro modello di business e delle attività svolte finora, che hanno generato crescita elevata unita a sostenibilità e profittabilità della società”.*

“Con l'ingresso nel capitale di ProfumeriaWeb, Digital Magics consolida la propria presenza nel settore dell'e-commerce. L'iniziativa è una delle più promettenti del panorama italiano ed è guidata da un imprenditore con un'esperienza decennale nel digitale, che ha già ottenuto ottimi risultati”, ha dichiarato Antonello Carlucci, Partner di Digital Magics. *“Digital Magics supporterà il business development della startup con l'obiettivo di consolidarne la presenza sul mercato italiano e internazionale, offrendo anche opportunità di innovazione per le aziende del settore beauty, attive sui canali tradizionali”.*



Digital Magics

Digital Magics, quotata su AIM Italia (simbolo: DM), è un incubatore di progetti digitali che fornisce servizi di consulenza e accelerazione a startup e imprese, per facilitare lo sviluppo di nuovi business tecnologici. Grazie alla partnership con Talent Garden e Tamburi Investment Partners, guida la più importante piattaforma nazionale dell'innovazione per il DIGITAL MADE IN ITALY, offrendo alle imprese eccellenti servizi per la trasformazione digitale e l'“Open Innovation”, mentre alle startup innovative il supporto per creare progetti di successo, dall'ideazione fino all'IPO. I servizi di incubazione e di accelerazione di Digital Magics sono attivi nei campus di co-working TAG presenti in tutta Italia. Complementari ai servizi sono le attività di investimento, che hanno prodotto negli anni un portafoglio di 48 partecipazioni in startup, scaleup e spinoff digitali con alti tassi di crescita. Le aziende accelerate sono affiancate dal Digital Magics LAB, un team di partner di grande esperienza imprenditoriale, e beneficiano sia dell'ampio network di investitori privati e istituzionali che le supportano attraverso i “club deal”, sia delle tante aziende partner che le supportano a livello industriale.

Articolo redatto in collaborazione con Digital Magics

News dalle imprese

Marcegaglia prepara alleanze

Marcegaglia – Marcegaglia riorganizza la struttura societaria e si propone come player di peso nel risiko europeo nella filiera dell'acciaio. L'operazione di semplificazione, operativa da inizio novembre, permette al gruppo siderurgico di focalizzare la mission sul core business e di presentarsi con maggiore efficacia sul mercato in un'ottica di aggregazione. «C'è la volontà di crescere per linee esterne, ma restando protagonisti - spiega il presidente Antonio Marcegaglia, alla guida del gruppo insieme alla sorella Emma, vicepresidente e ad -. Non c'è ancora nulla di concreto, non esistono dossier, ad eccezione dei normali approcci ancora allo stato embrionale. Vogliamo però essere pronti, e non trovarci impreparati quando sarà il momento giusto - aggiunge l'imprenditore -. In Europa le opportunità e le sfide sono molteplici, nel nostro segmento andremo incontro inevitabilmente ad una stagione di concentrazione e consolidamento».

Fonte: *Il Sole 24 Ore*, 13 Novembre 2015.



Geox aumenta utili e ricavi, forte crescita in Nord America

GEOX

Geox – Geox accelera sulla redditività generando un utile a doppia cifra, aumenta i ricavi e annuncia una crescita degli ordini per la primavera-estate del 2016 che raggiunge un +10%. Sono positivi e lusinghieri i dati dei primi nove mesi dell'anno per la multinazionale veneta della calzatura, quotata alla Borsa di Milano. Da gennaio a settembre la società ha registrato un aumento del fatturato del 6,1%, attestandosi a 708,9 milioni di euro, grazie al positivo andamento del canale multimarca (+7,1%) e delle vendite nei monomarca, sia diretti (+4,1%) che in franchising (+4,5%). «Sono soddisfatto dei risultati raggiunti - commenta il presidente e fondatore di Geox Mario Moretti Polegato - e il positivo andamento degli ordini raccolti nel canale multimarca per la prossima stagione primavera-estate, in crescita del 10%, testimonia la solidità del percorso intrapreso nelle nostre principali aree di attività». Percorso che ha visto il lancio di nuovi prodotti, (Nebula, Amphibiox, Geox Cuoio) e nuove linee di abbigliamento - segmento che rappresenta il 10% dei ricavi consolidati. Molto bene è andato il mercato interno (+5,4%) e il Nord America (+13,9%).

Fonte: *Il Sole 24 Ore*, 13 Novembre 2015.

Falck Renewables reagisce grazie al "martello"

Falck Renewables – Falck Renewables (+2,48%) riesce a dare continuità alla reazione messa a segno giovedì dopo il test a 1,09 della base del canale rialzista disegnato dai minimi di agosto. Il ritorno sopra la media mobile a 50 sedute, in transito a 1,1260, confermerebbe gli effetti positivi dell'hammer disegnato giovedì, prospettando il test di area 1,20. Sotto 1,06 e alla violazione a 1,04 dei minimi estivi probabile ritorno sul supporto critico a quota 1, riferimento critico in ottica di medio lungo termine.

Fonte: *La Stampa*, 13 Novembre 2015.

