



NORDEST FINANZA



CAME Il processo di integrazione Bpt ha comportato l'acquisto di filiali estere. Fatturato 2011 a quota 162 milioni di euro. E previsioni 2012 fino a 220 milioni

A tutta domotica

di Guido Lorenzon

Snergie, investimenti e ricerca non bastano a spiegare le performance del Gruppo Came di Casier (Treviso). «Non c'è comunque alcun segreto», ha detto il fondatore-presidente Paolo Menuzzo, «solo che per me e la mia famiglia l'azienda è perfino il nostro hobby, c'è tanta passione in quello che facciamo. Io, personalmente, ho anche la soddisfazione di vedere i figli impegnati al mio fianco, e nonostante il brutto periodo per l'economia registriamo risultati in crescita». Leader nel settore delle automazioni per la sicurezza e il controllo degli ambienti, 940 collaboratori e 480 tra filiali e distributori esclusivi in 118 Paesi nel mondo, il gruppo di Menuzzo nei primi sei mesi ha registrato un incremento di fatturato del 27%, rispetto ai 162 milioni di euro dell'esercizio 2011. «Per quest'anno abbiamo come obiettivo 220 milioni», ha detto Menuzzo, «obiettivo non facile perché l'economia europea nel suo insieme manifesta delle difficoltà, ma puntiamo a far centro».

Le sinergie proprie della famiglia (i figli Andrea ed Elisa sono operativi, il primo amministratore delegato, la seconda responsabile risorse umane e marketing) hanno caratterizzato quelle costruite tra l'azienda madre e la Bpt, società del settore illuminazione acquisita nell'autunno scorso. «Abbiamo dovuto lavorare alcuni mesi per integrare procedure e personale», ha detto Menuzzo, «ma ne cogliamo già i frutti». Si sono resi comunque necessari ulteriori investimenti. In questi mesi sono state acquistate le filiali della Bpt in Gran Bretagna e in Sudafrica e quella Came in Germania (dove Came aveva già il 30%). L'impennata delle ven-

dite in India (+183%), in Apac (+49% sul 2011) e sui mercati americani (+10%) insieme con i successi dei settori parcheggio e illuminazione hanno originato le percentuali dell'incremento di fatturato. L'integrazione tra Came (parcheggi) e Bpt (luci) sta mettendo a frutto le sinergie immaginate nel progetto di acquisizione. «Il comparto delle luci vale circa il 10% del fatturato complessivo», ha detto Paolo Menuzzo a *Milano Finanza*, «ma



Paolo Menuzzo

si deve tener conto che è in partenza, non può che crescere». C'è tuttavia un ulteriore livello di integrazione che investe direttamente il prodotto. «Nella domotica abbiamo fatto e continuiamo a fare importanti investimenti in ricerca e sviluppo», ha spiegato Menuzzo, «e nella nostra filiale di Padova più di 20 ingegneri studiano innovazioni. Abbiamo acquisito importanti commesse nei parcheggi e negli impianti di illuminazione, anche perché spesso si tratta di un unico progetto». Ecco il punto. C'è infatti in Came un prodotto che ha accompagnato con costanza lo sviluppo aziendale, è la scheda-base, una scheda elettronica che il cliente (attività commerciale, industriale o anche

la famiglia) può implementare per moduli. L'installazione iniziale, a costi più contenuti, può essere fatta collegandola a pochissime funzioni di domotica, ad esempio spegnere le luci e annaffiare il giardino. Ma la scheda può supportare fino a 20 moduli. Quale scheda userà Menuzzo nella sua abitazione? «È la condizione classica del calzolaio con le scarpe rotte! Uso una delle prime schede», ha confidato, «sulla quale installo di volta in volta diverse funzioni ancora in fase sperimentale; è così che mi sono trovato chiuso fuori casa oppure senza la luce, ma il giorno successivo ho potuto segnalare il difetto al laboratorio». La scheda-base ha forse un ruolo decisivo nella dinamica della crescita costante di Came Group. Infatti, a mano a mano che il cliente aggiunge alla scheda-base nuovi elementi per nuove funzioni di domotica, egli spinge progressivamente verso l'alto i risultati dell'azienda trevigiana.

La vendite all'estero generano il 70% del fatturato del gruppo. Ma una delle commesse più prestigiose nel settore lighting è stata in Italia, la ristrutturazione dell'impianto di illuminazione di 5 punti vendita Coop, un progetto di circa 300 mila euro per l'installazione, in ogni singolo store, di oltre 300 apparecchi illuminanti a led. Sul fronte dei parcheggi e del controllo degli accessi, il gruppo di Casier ha acquisito commesse a Vasto, a Piazza Armerina, all'aeroporto de l'Aquila e, all'estero, all'Hilton di Nicosia e il parcheggio nel centro di Malta. Mercato globale ma proprietà familiare. «Al cento per cento», ha confermato Menuzzo. Così, non solo sinergie, investimenti e ricerca, ma anche passione, controllo totale della proprietà e buona capacità contrattuale con le banche, questo l'intreccio dei principali fattori che agiscono in Came. (riproduzione riservata)

BIEMMERETI Ricavi in crescita costante. E nuovi investimenti

Profitti fra due guanciali

di Guido Lorenzon

A maggio 2012 ha emesso obbligazioni per un milione di euro, di cui 280 mila già collocate, riservate a collaboratori, fornitori e clienti. Così Biemmereti di Sernaglia della Battaglia (Treviso), 90 addetti, ha affrontato il momento negativo del credito come un'opportunità. «Un piano B che mira ad offrire alle persone la possibilità di essere maggiormente coinvolte», ha detto a *MF-Milano Finanza* Raffaele Mazzucco, fondatore e socio al 50% con Claudio Bertazzon dell'azienda che proviene da recenti investimenti di alcuni milioni per spazi aggiuntivi, personale, tecnologia laser nell'area del metallo e nuove linee per quella dei materassi, in produzione diretta con l'esercizio 2011.

La quota di fatturato realizzato dai materassi è stata del 32% sul fatturato complessivo di 13,4 milioni di euro (+9% sull'esercizio precedente). «Ce ne occupiamo direttamente dall'anno scorso», ha detto Mazzucco, «dopo l'acquisizione di un'azienda adiacente ai nostri impianti con spazi e una quindicina di dipendenti. Abbiamo quindi creato il marchio "Sogno Veneto" a indicare sia il sogno imprenditoriale che quello di una collettività alla quale appartengono anche i tanti emigrati partiti da questo territorio, e stiamo crescendo». La ditta di Mazzucco e Bertazzon, ormai 25 anni di storia, occupa cinque siti produttivi, contigui tra loro per complessivi 15 mila metri quadrati e in un'unica area, risultato di costanti acquisizioni compiute negli anni. È già stato varato il piano di sviluppo su 40 mila metri quadrati di superficie in modo da disporre di 25 mila metri quadrati di spazi coperti. Per Mazzucco la crisi è stata un'ottima occasione per mettere mano a progetti di sviluppo sul piano produttivo e del mar-

keting. Questa la «filosofia» che ha generato investimenti e l'aggregazione dei materassi con le reti in un unico marchio, come un solo prodotto. «Siamo stati sostenuti dalle banche alle quali il nostro progetto di business è piaciuto», ha detto.

L'azienda parteciperà alla fiera di Dubai a settembre, perché «siamo entrando nel mondo del contract con il sistema del sonno, e Dubai è per noi la prima vetrina internazionale». Biemmereti, in effetti, produce e vende tutto e solo in Italia e alcuni anni fa si è inserita nel settore delle reti con telaio in legno, cosa nuova per l'Italia perché prevalgono i modelli in metallo che in Europa sono ormai superati da due decenni. «Ecco», ha commentato Mazzucco, «questi venti anni di ritardo costituiscono per noi vent'anni di possibile crescita sul



Raffaele Mazzucco

mercato interno». Mazzucco e Bertazzon guardano all'Italia come scenario privilegiato della crescita, ed hanno acquisito quote importanti (non di maggioranza) in due aziende di commercializzazione del prodotto «siste-

ma del sonno», una è la Diseda di Olbia in Sardegna, l'altra la Riposeria Tre Esse di Napoli in Campania.

Con 4 mila modelli di reti, la produzione annua raggiunge i 250 mila pezzi in tre linee di distribuzione distinte: i prodotti per le industrie del mobile e delle camerette in particolare, quelli per i produttori esclusivamente di letti e quelli per i negozi per i quali il design e l'accuratezza dei particolari hanno grande importanza. «Occupiamo sul mercato italiano delle reti una quota dell'8,5%», ha detto Mazzucco, «e siamo in crescita, nonostante il comparto arredamento negli ultimi sette mesi sia regredito del 25%. Per l'esercizio in corso prevediamo un incremento di fatturato più contenuto, tra il 2 e il 3%». (riproduzione riservata)



Assicurati che le scelte per la tua carriera siano giuste.

I migliori lavori nel settore della Finanza con Milano Finanza. Visita il nostro sito carriere.milanofinanza.it

MF MILANO FINANZA

In collaborazione con eFINANCIALCAREERS.it IL PORTALE DEL LAVORO IN BANCA E FINANZA