

# TOP 300 IMPRESE 2020

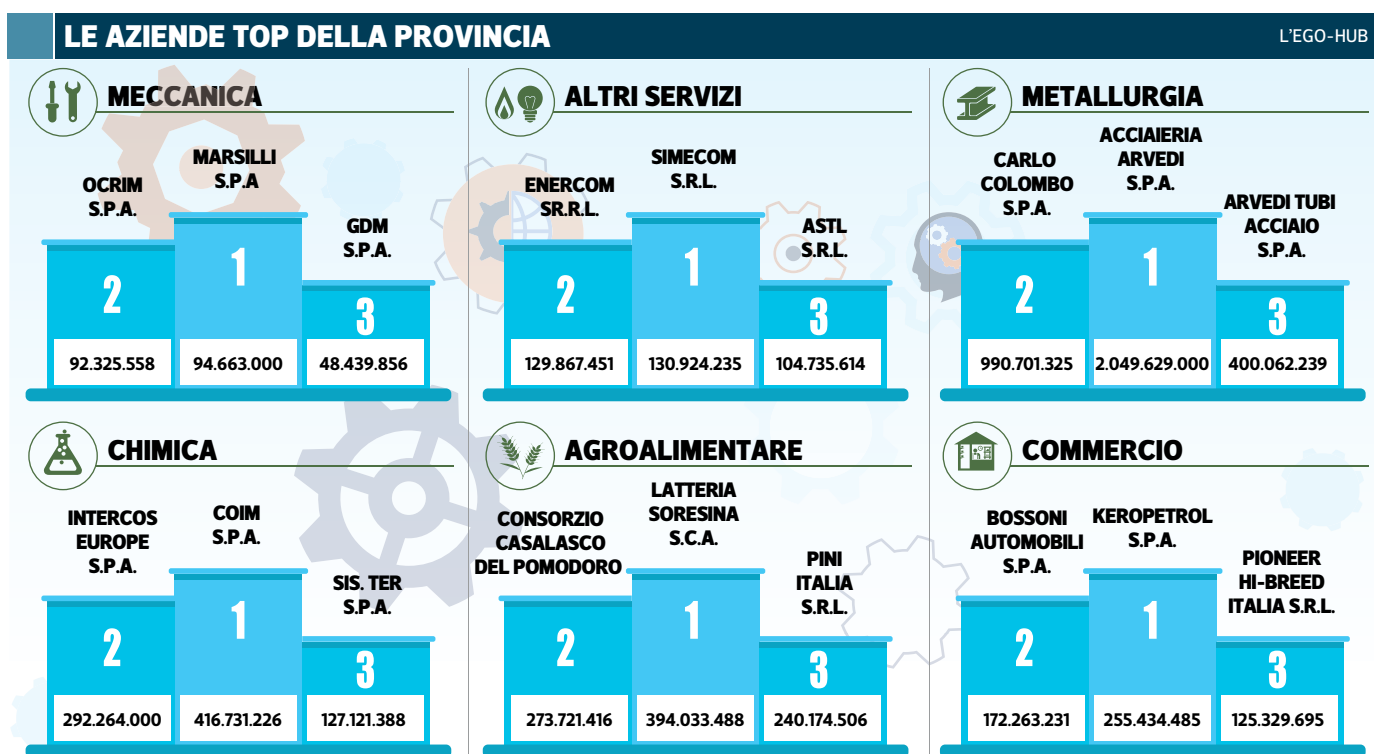
## Arvedi: «Arma vincente l'innovazione green»

Il cavaliere: «Continuiamo a investire per ottenere prodotti di livello sempre più elevato e per attivare processi ambientali nell'ottica degli obiettivi legati alla decarbonizzazione»

di RICCARDO MARUTI

**CREMONA** Il cavalier Giovanni Arvedi, l'uomo d'acciaio dell'economia cremonese, è abituato ai successi e ai primati. Eppure, all'indomani della pubblicazione della Top 300 delle imprese della provincia – distribuita in regalo con il nostro quotidiano – ha voluto commentare la leadership certificata dal Cersi (2,7 miliardi di fatturato per le aziende del suo Gruppo) con parole che rinnovano il senso di responsabilità verso il futuro: «Insieme alla soddisfazione per i risultati conseguiti in un momento così complicato e difficile per l'economia e, in particolare, per il settore dell'acciaio – ha dichiarato il magnate – il Gruppo Arvedi sta operando ed investendo per mantenere sempre più alto il livello di innovazione di prodotto e per attivare processi ambientali che inseriscano i nostri centri produttivi negli scenari legati al Green Deal europeo, anticipando gli obiettivi di decarbonizzazione fissati al 2050. La certificazione EMAS ottenuta dall'Acciaieria Arvedi, ad esempio, è un passo significativo che esprime la nostra convinzione che industria, ambiente e comunità locale possono e devono operare in sinergia e stretta collaborazione». L'Acciaieria Arvedi SpA è e continuerà ad essere il pilastro dell'economia territoriale: un colosso che crea valore e redistribuisce ricchezza, in grado alimentare un giro d'affari annuo di 2 miliardi di euro, vale a dire il 15% del totale prodotto dalle 300 principali imprese cremonesi. Del Gruppo Arvedi fanno parte altre due società in top ten: l'Arvedi Tubi Acciaio SpA, che nel 2019 ha ricavato 400 milioni, e la Ilta Inox SpA, leader nel mercato dei tubi saldati con un fatturato di oltre 240 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### CARBURANTI

## «Altri sei distributori per crescere»

Mainardi (Keropetrol): «Consumi riallineati dallo scorso giugno, prima volumi calati del 75%»

**CREMONA** Undicesima in Italia per quantità di distributori stradali (127) e seconda per numero di distributori marini (18): Keropetrol SpA è terza assoluta tra i player privati nel settore dei carburanti e prima in provincia tra le realtà del commercio, con un fatturato superiore ai 255 milioni di euro, in aumento del 10%. «Non sempre i bilanci bastano a catturare lo spirito e il valore di un'attività imprenditoriale – spiega l'am-



Enrico Mainardi

ministratore delegato, Enrico Mainardi –. Nel fatturato rientrano anche i risultati della storica attività di produzione di gasolio agricolo, così come quelli legati al commercio all'ingrosso di Gpl: non siamo semplicemente una società commerciale, ma un'azienda che investe di continuo, con numeri in costante evoluzione. Attualmente, ad esempio, stiamo realizzando sei nuovi distributori. Sul giro d'affari, che risulta comun-

que in crescita progressiva, incide in misura significativa l'andamento del prezzo del petrolio, soggetto a marcate oscillazioni». Tra i parametri che identificano la politica imprenditoriale di Keropetrol, hanno un peso rilevante le partecipazioni in altre società del settore: «Nel 2018, insieme al Gruppo Open Logs, abbiamo costituito la Ekomobil Srl, che ha per obiettivo quello di promuovere la transizione ecologica del-

l'automotive – sottolinea Mainardi –. Abbiamo già realizzato due impianti di gas naturale liquefatto, a mio giudizio il vero carburante green del futuro. Stiamo costruendo nuovi distributori a Stradella e a Vicenza, e prossimamente ne realizzeremo un altro a Milano. Il Gnl oggi viene utilizzato soprattutto sui mezzi pesanti: sono molte le flotte che si stanno adeguando».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### CHIMICA

## «La nostra forza? Siamo ovunque»

Buzzella (Coim): «Diversificazione geografica per far fronte agli shock di mercato»

**OFFANENGO** I 417 milioni di fatturato che collocano la Coim SpA al terzo posto fra le imprese della provincia di Cremona (prima per distacco nel settore chimico) rappresentano soltanto la metà del giro d'affari alimentato dal gruppo industriale guidato da Francesco Buzzella. La multinazionale con sede a Offanengo conta oltre mille dipendenti, di cui circa la metà proprio in Italia: «I ricavi si concentrano per il 49% nell'area Emea – commenta Buzzella –,

mentre l'altra metà viene sviluppata oltreoceano, per l'esattezza il 30% nelle Americhe e il 21% in Asia». La profonda diversificazione geografica del business, abbinata all'eterogeneità delle produzioni, è una garanzia per il Gruppo Coim: «Questa caratteristica ci consente di far fronte agli shock di mercato, come quello che abbiamo vissuto quest'anno – sottolinea l'amministratore delegato –. Ad esempio, nel 2009 il tracollo dell'automotive era sta-

to compensato da un'importante crescita del packaging, più o meno come è accaduto in questo 2020. Per questo prevediamo di chiudere l'anno con una sostanziale stabilità dei volumi e, forse, un leggero aumento della marginalità». Nel 2019 il packaging farmaceutico e alimentare ha pesato per il 27% sui ricavi, più del footwear and fashion (23%) e degli articoli tecnici (19%). In forte ascesa è, poi, il segmento della Building Insulation, trainato dal boom delle ristrutturazioni nell'ottica dell'efficiamento energetico. «Nel bilancio del 2019 il dato che inquadra meglio l'efficienza di Coim è quello che definisce il ritorno sul capitale investito, che equivale all'8,2% – rileva Buzzella –. Ma vado fiero soprattutto della voce "costo del personale": nei 36 milioni e mezzo sono racchiusi anche premi significativi legati al profitto. La redistribuzione dei risultati è alla base della nostra filosofia aziendale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Francesco Buzzella amministratore delegato della Coim di Offanengo un colosso della chimica con oltre mille dipendenti di cui circa la metà in Italia**



© RIPRODUZIONE RISERVATA



Mario Caldonazzo e Giovanni Arvedi all'interno di uno stabilimento del Gruppo

# IL SISTEMA CREMONA AI RAGGI X



## AGROALIMENTARE

### «Sì, la riscossa è cominciata»

Fusar Poli (Latteria Soresina): «La contrazione del 2020 già in parte superata»

■ **SORESINA** Il 2019, per Latteria Soresina, primo produttore al mondo di Grana Padano, si è chiuso con un fatturato di 394 milioni di euro. La società cooperativa agricola presieduta da **Tiziano Fusar Poli** ha visto crescere i ricavi del 9,6 per cento. «Lo scorso anno – commenta il Presidente – è stato un anno molto interessante che ha visto confermarsi un trend di fatturati in continua crescita avvenuto nell'ultimo decennio. Purtroppo, nel corso del 2020, il fatturato invece vedrà una contrazione significativa a causa della drammatica situazione Covid che stiamo ancora subendo». Latteria Soresina è un'azienda che vanta una vasta gamma di prodotti lattiero caseari di elevata qualità, che ha contribuito a generare in tutti questi anni, ricade



Tiziano Fusar Poli

dute sociali importanti per il territorio, anche in termini di incremento di occupazione, arrivando ad avere nel 2019, 650 dipendenti e 150 collaboratori esterni. «Il 2020 – spiega Fusar Poli – è stato un anno straordinario nella sua drammaticità. Un'azienda come la nostra, che lavora in modo importante nel settore Horeca (Hotel, ristoranti e catering) in Italia ed all'estero, sta risentendo in modo significativo delle chiusure che si sono verificate per un lungo periodo la scorsa primavera con il primo lockdown, ha assaporato una ripresa nei mesi estivi, per poi subire una seconda ulteriore stretta con le chiusure di questi mesi, generate dalla seconda ondata della pandemia. Questa situazione ha interessato non solo l'Italia, ma quasi tutti i mercati del

mondo, incidendo negativamente dunque, sia sul mercato nazionale che sull'export. A questo si è aggiunta, rispetto al 2019, una contrazione delle quotazioni del Grana Padano, che ha visto però, fortunatamente una ripresa da fine estate». Una contrazione che sicuramente inciderà sul fatturato dell'anno che si sta per concludere. «In Italia – conclude il presidente – abbiamo recuperato in parte, le perdite di vendite in Horeca, con incrementi nella Gdo. Questo generato dal notevole incremento dei consumi casalinghi. Inoltre, i consumatori hanno privilegiato, e lo sanno ancora facendo, la scelta di prodotti a lunga conservazione rispetto ai freschi, per evitare il più possibile la frequenza degli atti di acquisto».

## ENERGIA

### «Sviluppato il giro d'affari»

Malponte (Simecom): «Più cash flow e investimenti per l'innovazione digitale»

■ **CREMA** Simecom, società energetica del Gruppo Sime, ha chiuso il 2019 con 131 milioni di fatturato, dato in crescita del 6,5%: «Un risultato che è frutto dell'incremento del valore della fornitura di gas, nostro asset storico, ma soprattutto del progressivo sviluppo del giro d'affari legato al canale dell'energia elettrica, che cresce di 10 mila punti all'anno», commenta **Giovanna Malponte**, direttore generale dell'azienda multiservizi con quartier generale a Crema. «La nostra missione è offrire un ventaglio sempre più ampio di prodotti e servizi con un'attenzione prioritaria alla sostenibilità ambientale – prosegue Malponte – grazie ad una visione orientata all'accresci-

mento dell'approvvigionamento di energie da fonte rinnovabile». Simecom ha sostenuto costi per il personale vicini ai 3 milioni di euro: «Soltanto nell'area cremasca contiamo una trentina di dipendenti – sottolinea il direttore generale –. Per noi è essenziale la presenza a livello territoriale con uffici fisici che garantiscano una relazione e un confronto costante con la clientela». Malponte evidenzia i dati relativi alla solidità finanziaria: «Negli ultimi anni abbiamo operato con l'obiettivo di ridurre la posizione finanziaria netta e il costo finanziario, una strategia che ha permesso alla società di incrementare la produzione di cash flow e, quindi, di autofinanziarsi». A ciò si affiancano



Giovanna Malponte

gli investimenti finalizzati a verticalizzare la catena del valore nella gestione aziendale: «Abbiamo aumentato il margine EBITDA e ridotto il costo variabile», sottolinea Malponte. Che pone l'accento anche sugli investimenti per l'innovazione digitale: «Abbiamo realizzato una grande ristrutturazione per automatizzare i processi, acquistando un nuovo gestionale per governare tutte le attività. Inoltre abbiamo sviluppato applicazioni per comunicare con il cliente in maniera diretta e immediata». Come sarà il bilancio 2020? Malponte non ha dubbi: «Nonostante l'emergenza Covid, Simecom risulterà agli indici di crescita prefissati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## AUTOMOTIVE

### «Un'altra sede Bossoni avanza con tutti i brand»

■ **CREMONA** Un fatturato di oltre 172 milioni in crescita del 51%, un totale attivo di quasi 51 milioni, un reddito netto che sfiora il milione e mezzo, un aumento del 125%, un return on assets del 4,5%, un return on equity del 12,3% e un Ebitda dell'1,9%: sono i numeri 2019 di Bossoni Automobili SpA, concessionaria leader nel comparto automotive, tredicesima impresa in provincia per giro d'affari. «Abbiamo fatto grandi investimenti sulla provincia di Cremona che hanno prodotto risultati importanti in un anno che, oggi, sembra un'epoca



Francesco Bossoni

avanti procede nella direzione giusta». Bossoni Automobili ha scelto di investire sia sulle strutture che sulle persone: «Nei 10,6 milioni di costo del personale rientrano anche le nuove assunzioni all'interno del Polo Bossoni sorto lungo la Castellonese – spiega il direttore Marketing –. A giugno, tra l'altro, abbiamo inaugurato la nuova sede Audi per valorizzare ulteriormente il brand all'interno del territorio. In parallelo la vecchia sede è diventata centro dell'uso certificato Audi, che ha aperto i battenti a settembre ed è ora pienamente operativa. Inoltre, nel Polo Bossoni sono presenti quasi tutti i marchi che abbiamo in portafoglio, con la possibilità di avere una rappresentanza della Casa madre, il Gruppo Bossoni di Orzinuovi, con i marchi FCA. Bossoni si dice orgoglioso della tredicesima piazza assoluta: «Un nuovo punto di partenza che ci dice che abbiamo intrapreso la strada giusta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## ENERGIA

### «Una nuova mission aziendale»

Crotti (Enercom): «Oltre all'energia, distribuzione del gas e tanti servizi»

■ **CREMA** Dal concetto di commodity alla proposizione di servizi: è con una serie di azioni imprenditoriali mirate a modificare l'assetto e la mission aziendale che Enercom Srl – alla posizione numero 17 nel ranking delle imprese cremonesi – ha visto crescere progressivamente i propri numeri. Lo spiega il presidente del Gruppo Enercom, **Cristina Crotti**: «Il nostro obiettivo è coprire una gamma sempre più ampia di servizi. Oggi alla vendita di energia si sono aggiunte la distribuzione gas, i servizi di supporto, l'approvvigionamento all'ingrosso e anche l'illuminazione pubblica, l'efficiamento energetico

e la gestione calore». La visione di Enercom si spinge sempre più in là, puntando all'innovazione in due ambiti fondamentali della vita privata e pubblica: Smart Home e Smart City. «Stiamo già proponendo dispositivi per la casa intelligente – sottolinea la presidente – e, nel frattempo, sviluppiamo nuovi progetti per implementare servizi più efficaci per la collettività». Il bilancio del 2019 parla di un fatturato da 130 milioni di euro (+10,1%), un reddito netto di 4,2 milioni e un Ebitda del 6,9%: «L'utile netto dipende dagli accantonamenti – osserva Crotti –. Adottiamo una politica molto prudente sulla gestione del credi-

to». Nella strategia aziendale rientra anche un progressivo potenziamento del personale, come certifica la crescita dei costi dei dipendenti fino a oltre 2 milioni e mezzo di euro: «Alla convention annuale abbiamo presentato i nuovi ingressi nel Gruppo – evidenzia la presidente –. Quasi una quarantina di persone, praticamente tutte del territorio». Enercom resta alla ricerca di nuovi profili, in gran parte legati ai processi di innovazione, fra data analyst e specialisti del marketing: «L'attenzione è quella di ampliare costantemente il panorama delle professionalità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Cristina Crotti