

# 12 PROMESSE (DEL SUD) NEL CLUB DELLE PMI

Sono supportate da Intesa Sanpaolo, che, attraverso Mediocredito italiano, struttura che opera all'interno della Banca dei Territori, guidata da Stefano Barrese, le ha accompagnate nel percorso di ammissione al programma Elite di Borsa, attraverso una piattaforma dedicata. Francesco Guido, direttore regionale Campania, Calabria, Puglia e Basilicata del gruppo, racconta l'iniziativa



produttivo del Meridione. Per il gruppo Intesa Sanpaolo è un motivo di orgoglio e soddisfazione supportare e promuovere i clienti-imprese di questa regione”.

## Cosa ha spinto Intesa Sanpaolo ad accompagnare queste aziende?

Intesa Sanpaolo, tramite il Mediocredito Italiano (la struttura del gruppo dedicata alle piccole e medie imprese ndr) è da tempo a fianco delle aziende, grazie alla creazione di una “Lounge” per i propri clienti, una piattaforma di servizi dedicati, nel quadro della pluriennale collaborazione con Confindustria che, dal 2009 a oggi, opera attraverso numerose iniziative e strumenti innovativi a supporto dell'economia italiana. L'obiettivo della Lounge di Mediocredito Italiano in Elite è quello di creare un ambiente dedicato che metta il cliente al centro di un network di opportunità, di competenze e di valore.

## Qual è la finalità del percorso intrapreso, lo sbarco in Borsa?

Le nuove società entrate a far parte del network Elite sono rappresentative di settori diversi ma l'auspicio più importante è che ciascuna di esse, attraverso un percorso di successo, diventi stimolo, oggetto di emulazione per altre aziende. Elite è un programma di eccellenza che non ha solo lo scopo di creare le condizioni per un eventuale accesso al mercato dei capitali, allo scopo di finanziare la crescita, ma è anche e soprattutto una possibilità senza pari per l'approfondimento del proprio know-how, la creazione di networking e per l'elaborazione di piani di sviluppo innovativi. La qualità delle idee è infatti superiore alla quantità di denaro necessario per realizzarle.

## Qual è il ruolo di Intesa Sanpaolo in questo progetto?

Il modello della Lounge rappresenta un nuovo

DI LUCA SPOLDI

**A**nche al Sud resiste la voglia di fare impresa. E il sistema creditizio prova ad accompagnarne la crescita. Come nel caso delle 12 aziende meridionali - per un totale di 53 su scala nazionale, tutte supportate da Intesa Sanpaolo - ammesse tra luglio e novembre dello scorso anno al programma Elite di Borsa Italiana: un'iniziativa che si propone di accelerare l'espansione del business attraverso un innovativo percorso di sviluppo organizzativo e manageriale. “La presenza di ben 12 aziende del Sud tra i nuovi ingressi in Elite”, spiega Francesco Guido, direttore regionale Campania, Calabria, Puglia e Basilicata di Intesa Sanpaolo, “è la dimostrazione di quanto stia crescendo il tessuto

Francesco Guido, in alto, guarda con ottimismo alla crescita dell'imprenditoria nel Mezzogiorno.

modo di servire il cliente con la finalità di supportarne la crescita, sia a livello domestico, sia internazionale. Elemento principale è la conoscenza profonda dei bisogni delle società clienti e la capacità di Elite di innestare il cambiamento, supportando le aziende nel loro percorso di sviluppo e affiancandole per avviare cambiamenti culturali ed organizzativi. Lo sviluppo dimensionale delle imprese, d'altro canto, è un fattore strategico per l'economia italiana ed è ancora più importante per il Mezzogiorno d'Italia, dove la dimensione aziendale è più critica.

#### **Cosa occorre al Mezzogiorno e alle sue imprese per fare il definitivo salto di qualità?**

Servono imprenditori capaci di interrogarsi sul futuro e comprendere che il vantaggio conquistato oggi non soltanto è insufficiente per cogliere tutte

#### **A. ABETE**

Grazie ad oltre 50 anni di esperienza nel settore delle lavorazioni meccaniche di precisione, A. Abete è oggi un punto di riferimento a livello internazionale nel campo della progettazione e realizzazione di componenti e assiemi per motori e parti strutturali di velivoli a favore di clienti come Boeing, Airbus, Leonardo, Avio, sui cui aerei vengono assemblati ogni mese oltre 20mila pezzi prodotti dall'azienda di Nola.



**“La qualità delle idee può essere sostenuta, oltre che dal credito, da altre forme d’investimento”**

le opportunità del mercato ma, se non è sostenuto da un programma di investimenti adeguato, può mettere in discussione la sopravvivenza futura. Le aziende che Intesa Sanpaolo nelle ultime occasioni ha accompagnato in Elite sono espressione proprio di imprenditori meridionali, coraggiosi e innovativi. Auspichiamo che altri si aggiungano presto a questa squadra. **F**



#### **ISAIA & ISAIA**

Un'impresa familiare di successo, nata a Casalnuovo (Napoli), che è diventata un modello di business internazionale. Si tratta di Isaia & Isaia, azienda di abbigliamento maschile di alta gamma fondata a Napoli negli anni '20 grazie all'intuizione di Enrico Isaia, capostipite della famiglia che aprì un negozio di tessuti per i sarti più famosi della città. Attualmente l'azienda produce e commercializza abiti, sportswear e accessori sia pret-a-porter sia su misura, realizzando il 97% dei ricavi fuori dei confini nazionali.

#### **IPOSEA**

Nata nel cuore della Puglia, a Cerignola (Foggia) ha mantenuto con orgoglio un modello a conduzione familiare, dandosi allo stesso tempo una struttura moderna e manageriale. Iposea si propone di soddisfare una domanda qualificata di prodotti alimentari attraverso la valorizzazione di eccellenze tipiche della regione.





**KIMBO**

La mission di Kimbo, nome assunto nel 2012 dalla società produttrice dell'omonimo caffè, fondata nel 1963 a Napoli col nome di Café do Brasil, è diffondere il caffè italiano nel mondo e rendere disponibile sul mercato nazionale ed estero un prodotto di qualità, ispirato alla tradizione napoletana, realizzato con le più avanzate tecnologie, nel rispetto delle persone e dell'ambiente. Oltre a Kimbo, l'azienda è proprietaria anche dei marchi Kosé, Caffè Karalis e La Tazza d'oro.



**MICCOLIS**

Era il 1929 quando Stefano Miccolis decise di imprimere una svolta alla sua impresa di trasporti, passando dalla trazione a cavalli al motore a scoppio. Negli anni '50, suo figlio Vito espanse il business al trasporto di persone, oltre a quello di merci. Con Stefano, figlio di Vito, l'azienda è ulteriormente cresciuta, arrivando ad avere un parco autoveicoli di oltre 200 autobus.



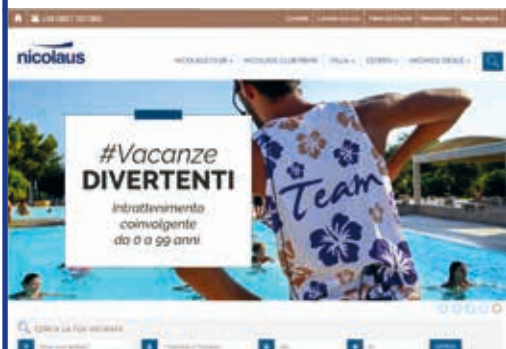
**NETWORK CONTACTS**

L'azienda di Molfetta (Bari) si occupa di consulenza e formazione e vanta un'esperienza pluriennale nel settore della customer relationship, del marketing e della trasformazione digitale. Il team di professionisti di Network Contacts, specializzati in customer experience, design, marketing e tecnologie, aiuta i clienti a centrare i propri obiettivi di business, dalle fasi preliminari di definizione dei bisogni, fino al supporto consulenziale e operativo post produzione.



**NICOLAUS**

Nata nel 1993 a Ostuni (Brindisi) dall'intuizione dei fratelli Giuseppe e Roberto Pagliara, Nicolaus inizia a operare come agenzia di viaggi e si specializza nell'incoming Puglia, arrivando ad acquisire una posizione di leadership tra i tour operator italiani. Già punto di riferimento per la maggior parte delle agenzie di viaggio e delle *incentive house* nazionali e internazionali, nel 2015 Nicolaus ha iniziato a espandersi oltre i confini della Penisola.



**ORIGINAL BIRTH**

Da oltre 35 anni, la Original Birth di Pignataro Maggiore (Caserta) si distingue nel settore dei ricambi per auto per l'innovazione e la continua ricerca della qualità, grazie anche e soprattutto all'individuazione di brevetti esclusivi e alla produzione efficiente e sicura. I risultati sono testimoniati anche dal numero di paesi serviti: 58, in cinque diversi continenti.

### OFFICINE GRAFICHE DI MAURO

Da oltre 100 anni Di Mauro è un riferimento industriale di primo piano per Cava de' Tirreni, in provincia di Salerno. Sono quattro le generazioni alla guida di un business che, nato nel settore

della grafica e della stampa, si è evoluto portando l'azienda, che dà lavoro ad oltre 200 addetti, a diventare un'eccellenza a livello europeo nel settore del packaging flessibile.



### OROPAN

È un'azienda che ha scommesso sulla responsabilità ambientale e sociale. Si tratta di una realtà imprenditoriale, ideata nel 1956 ad Altamura (Bari) da Vito Forte, che oggi è arrivata a distribuire il pane e altri prodotti di Altamura su tutto il territorio nazionale.



### SOAVEGEL

Il marchio Soave nasce nel 1935: Domenico Bianco inizia la propria attività di "pastaio" con un primo stabilimento a Francavilla Fontana (Brindisi). Negli anni seguenti e fino al 1970 l'aumento della domanda viene sostenuta con gli stabilimenti di Roma e Taranto. Nel 1975 il figlio Leonardo avvia un'importante e difficile

conversione delle attività al business dei surgelati. Oggi, tutta la famiglia Bianco è impegnata nella gestione operativa dell'azienda.

### PFCMNA - FRACOMINA

Passione e tecnica, innovazione e tradizione: sono queste sinergie che da oltre 80 anni rendono la PfcMna della famiglia Prisco di Nola (Napoli) un'azienda di abbigliamento sempre al passo coi tempi, spesso precorritrice di mode, generi e stili. Da questi presupposti sono nati due brand: Fracomina, per la moda donna, e Double Black per la moda uomo. Nel 2011 il cerchio si è completato, con la collezione Fracomina Mini, rivolta alle bambine, per la quale è stata messa a punto una strategia commerciale *ad hoc*.

