

CENTRO NORD FINANZA

STEP L'azienda piacentina ha messo a segno tre acquisizioni in due anni. Fatturato a 68 milioni mantenendo la redditività. E 250 addetti nelle sedi

Sempre più digital

di Stefano Catellani

Tre acquisizioni in due anni per trasformare una storica stamperia di modulatorica nata a Piacenza nel 1854 (era la Società Tipografica Editoriale Costa) in una vera digitale company focalizzata sui servizi ad alto valore aggiunto per banche e assicurazioni (per una cinquantina di clienti) che vuole offrire opportunità innovative anche in altri settori. Il gruppo Step si è specializzato nella fornitura di soluzioni e servizi per l'efficiamento della gestione di reti di filiali e punti vendita. Il modello di riferimento è Amazon. Step attraverso una piattaforma proprietaria riceve e smista centinaia di ordini al giorno da parte della propria clientela occupandosi con piattaforme b2b della cancelleria, dei complementi d'arredo, della fornitura di materiali stampati e moduli (ormai con una quota di fatturato marginale) e molto altro che si traducono in 900 mila spedizioni all'anno. Poi ci sono i servizi innovativi e su quel segmento Step sta investendo per continuare a crescere. La nuova fase di sviluppo è iniziata nel 2000 ma è decollata nel 2018 quando nell'azionariato di Step è entrato, con il 45%, un Club Deal che schiera tra i promotori: Stefano Miccinelli, Stefano Trentino, Marco Forasassi Torresani, Renato Peroni e Cristiano Portas. Il 38% dell'azienda è in mano a Fabrizio Crespi Morbio (amministratore delegato e presidente), mentre il 17% a Paolo Faina e Gregorio

Cicogna Mozzoni (parte del management team). Subito dopo, nel marzo 2018, Step acquisisce dall'imprenditore Gianni Biffi il 75% di Studio Form Srl (con sede a Bovisio Masciago, in provincia di Monza Brianza). Studio Form è società informatica che eroga servizi e sviluppa software dedicati alla creazione, gestione e produzione dei documenti bancari e assicurativi, con



Fabrizio Crespi Morbio

uno staff di circa 60 persone. A fine estate 2019 Step ha acquisito dai fondatori il 60% di Studio Costa Srl, società specializzata nella gestione delle pratiche amministrative e nella gestione delle imposte locali in tutti i comuni italiani, con forte focus sul settore bancario. Studio Costa ha sede a Gazzada Schianno, in provincia di Varese, e ha uno staff di circa 25 persone. La terza acquisizione è appena stata completata a Reggio Emilia con il 20% della startup Local Strategy attiva da meno di due anni sotto la guida di Luca Bove nel settore della local marketing automation con una decina di addetti. Grazie a questa operazione, Step che ha la sede centrale a San Nicolò di Rottofreno punta a consolidare la divi-

sione di business denominata «In-Store», specializzata nei servizi integrati per la gestione delle filiali, delle agenzie e dei punti di vendita. È prevista una call a tre anni per acquisire il 60% della startup che garantisce una serie di nuovi servizi per il «drive to store», permettendo a tutti i clienti di gestire tutti i touchpoint utilizzati da utenti e prospect per contattare i punti vendita, completando così il pacchetto dei servizi di branding (censimenti e allestimenti dei punti vendita), di digital signage e di gestione delle pratiche e dei tributi locali. Il gruppo Step che nel 2019 ha fatturato 68 milioni di euro con 8 milioni di ebitda. Un bel salto rispetto ai 15 milioni di fatturato registrati nel 2000. Step ormai impiega circa 250 addetti e cerca nuove risorse specializzate.

«Quello dei profili focalizzati (programmisti e sviluppatori)» dice Crespi «è un problema. Abbiamo bisogno di persone ma non è facile trovarle. Con le acquisizioni entrano professionalità importanti e le valorizziamo ma ancora non basta». «È la nostra storia che ci apre al cambiamento» spiega Crespi «dalla classica tipografia con l'arrivo dei computer siamo passati ai moduli continui e ora siamo decisamente orientati verso il mondo digitale grazie a un dialogo costante con i nostri clienti in ambito di supply management, community e-shop, in-store service e di digital transformation. Abbiamo un piano di sviluppo che si basa sulla crescita organica e sulle acquisizioni strategiche per potenziare la nostra offerta di servizi, ma al momento non stiamo valutando la quotazione in borsa. «Il nostro è un modello unico basato su quattro business unit, integrate da un'infrastruttura digitale trasversale (la piattaforma e-Step) in grado di unire tutti i servizi e i prodotti a catalogo in un unico touch point per gli utenti, garantendo un controllo costante e capillare su tutto il network di agenzie e punti vendita serviti». (riproduzione riservata)

AFFARI IN CORSO

QUI GENOVA

Gismondi porta i gioielli in Qatar e online

La genovese Gismondi 1754 dopo la quotazione su Aim Italia punta con decisione sui mercati internazionali e aprirà un corner nel department store del gruppo Alafardan, uno dei più importanti player privati del Qatar, specializzato in vari settori del lusso, a Doha. I primi mesi del 2020, al netto del coronavirus, stanno dando segnali positivi sia nel negozio Gismondi di Saint Moritz (vendite +34%) che dalla fiera DJWE-Doha Jewellery Watches exhibition che ha fruttato ordini per 200 mila euro. I cali di fatturato prevedibili nei negozi di Milano (che fino al 25 febbraio aveva registrato un aumento delle vendite del 226% sul 2019) e Portofino saranno dunque bilanciati dai mercati esteri e in particolare l'area Usa e dalle vendite on line. Il business plan presentato con la quotazione prevedeva di rendere operative le vendite online dal 2021, ma stante l'attuale situazione, il management team ha deciso di accelerare fin da subito il piano di messa online delle collezioni, avviando la trattativa per la vendita dei prodotti su piattaforme digitali internazionali in modo da rendere operativo il servizio e-commerce già entro la primavera 2020.

QUI TORINO

Benvenuto: un milione per i restaurant junior

La torinese Benvenuto Family, l'unica catena di ristoranti con area giochi integrata e dedicata ai bambini nata nel 2015 a Torino e già sbarcata a Milano ha lanciato una campagna di crowdfunding sulla piattaforma Mamacrowd raccogliendo oltre 1 milione di euro. Quasi cento le adesioni per una startup che fattura già 4 milioni di euro con l'ebitda al 15% e 50 collaboratori. Solo con i tre ristoranti nell'area torinese i clienti hanno superato quota 250 mila in un anno. Nel 2020, al netto del rallentamento da coronavirus, sono previste quattro nuove aperture tra Milano, Monza e Torino. Entro il 2022 il team guidato dal presidente Marco Santini e dall'amministratore delegato Roberto Pasciutto punta

a gestire una decina di punti di vendita diretti. Nel 2020 l'obiettivo è di portare i ricavi a oltre i 6 milioni, con un ebitda di oltre 450 mila euro. A regime, con i 10 ristoranti il fatturato aggregato salirà oltre i 14 milioni.

QUI BOLOGNA

Siare Bologna: arrivano i respiratori

Forse non lo sapevano con certezza nemmeno loro di essere l'unica azienda italiana specializzata nella produzione dei ventilatori polmonari essenziali per combattere i casi più gravi di Covid 19. La Siare Engineering di Bologna è l'eccellenza del made in Emilia in prima linea nella guerra contro gli effetti del coronavirus. È stata scelta dal Governo Italiano per produrre in pochi mesi (quattro) una enorme quantità di ventilatori polmonari. Enorme quantità per una azienda supertecnologica ma con 40 dipendenti che produce 125 macchine per la ventilazione al mese che devono diventare 500 e dovrà consegnarne 2.000. Rinviando le forniture all'estero dove si erano mossi da tempo per staccare gli ordini. Siare Engineering in tempi normali ha un fatturato di 11 milioni di euro, di cui il 90% realizzato sui mercati internazionali visto che fornisce macchine per i reparti di rianimazione a 72 Paesi del mondo. Il team Siare sotto la guida di Gianluca Preziosa, direttore generale dell'azienda di famiglia fondata nel 1974 a Crespellano dal padre Giuseppe, attuale presidente, sta lavorando per quadruplicare la produzione di macchine da terapia intensiva, da posto letto, per ventilazione invasiva (paziente intubato) o non invasiva (maschera). E anche ventilatori polmonari per subintensiva. Il tutto con l'aiuto dell'esercito. Per coordinare il piano di lavoro nello stabilimento bolognese sono arrivati gli uomini di Antonio Zambuco, il responsabile Infrastrutture Aid, che è l'agenzia delle industrie di stato della Difesa. E che pianificheranno come i militari affiancheranno, dopo un necessario training coi tutor Siare, l'assemblaggio dei macchinari da qui a luglio. (riproduzione riservata)

UNIONE DI COMUNI MONTANI VALCHIUSELLA (TO)

Bando di gara - CUP G13H19001180001 - CIG 8217671CA0

È indetta procedura per l'affidamento nel territorio del Comune di Val di Chy delle attività di co-progettazione e gestione servizi di accoglienza, integrazione e tutela per i beneficiari del progetto territoriale sistema di protezione per titolari di protezione internaz. e minori stranieri non accompagnati (S.I.P.R.O.I.M.I.) quadriennio 2020-2023 - importo € 903.727,53.

Termine ricezione offerte: 17/04/2020 ore 12:00:00. Documentazione su: www.unione-valchiusella.it e www.asmeccomm.it.

Il R.U.P. Guaita Mara

GEOVEST S.R.L.

AVVISO DI PROROGA

A seguito delle misure di emergenza per il contenimento del virus COVID-19, relativamente alla procedura per la conclusione di un accordo quadro di durata biennale per la fornitura di sacchi per la raccolta differenziata dei rifiuti, Lotto 1 CIG 8160030DC4 Lotto 2 CIG 8160039534, pubblicata su G.U.R.I. n. 4 del 13.01.2020, è stata disposta la proroga dei termini. Scadenza offerte: invece di 25.03.2020 ore 17.00 si legga 12.05.2020 ore 17.00. Apertura offerte: invece di 26.03.2020 ore 14.00 si legga 13.05.2020 ore 14.00. Documentazione integrale disponibile su: www.geovest.it e https://gare.geovest.it/

Il R.U.P.: arch. Novello Lodi