

# NORDEST ECONOMIA

MARTEDÌ 27 APRILE 2021 [nordesteconomia@ignn.it](mailto:nordesteconomia@ignn.it)

In abbinamento obbligatorio e gratuito al numero odierno de IL MATTINO DI PADOVA

## INDUSTRIA / IL TREND '21

Ricavi attesi in crescita del 4,7%  
aumento del 6,6% per l'export



## TRASPORTI / IL TREND '21

Fatturato in calo dell'1,4%  
su del 10,1% il valore aggiunto



# TOP 500 PADOVA SULLA VIA DELLA RISCOSSA

Mentre la tempesta non si è ancora esaurita  
le imprese leader mostrano capacità  
di resistere e molte si muovono  
nel segno della crescita

## LOGISTICA / IL TREND '21

Produzione prevista: più 12,7%  
più 12% per il valore aggiunto



## MODA / IL TREND '21

Vendite viste in calo dello 0,4%  
su del 5,6% le vendite all'estero



# Assindustria **C'è**

2 province: Padova - Treviso | 1.807.590 abitanti • PIL C 55,6 mld • Export 2020 € 22 mld | 3.500 imprese associate • 170.000 collaboratori  
1 sede di rappresentanza • 2 sedi operative | 100 professionisti | Industria&Sport • Industria&Sociale • Industria&Cultura

IL CUORE. LA VOCE E LA FORZA DEGLI IMPRENDITORI DI PADOVA E TREVISO

  
ASSINDUSTRIA  
VENETOCENTRO  
IMPREDITORI PADOVA TREVISO

IL CUORE. LA VOCE E LA FORZA DEGLI IMPRENDITORI DI PADOVA E TREVISO

**PRODUZIONE METALLI**

**LE AZIENDE TOP**

| Società                              | IPRS | Cons. | Ricavi delle vendite |         | Δ Fatturato<br>2019-18 | EBITDA |        | EBITDA/Ricavi |       | PFN/EBITDA |      | OF/EBITDA |       |
|--------------------------------------|------|-------|----------------------|---------|------------------------|--------|--------|---------------|-------|------------|------|-----------|-------|
|                                      |      |       | 2019                 | 2018    |                        | 2019   | 2018   | 2019          | 2018  | 2019       | 2018 |           |       |
| SO.FI.D.A. S.R.L. (GRUPPO GABRIELLI) |      | x     | 967.552              | 967.552 | -2,3%                  | 60.465 | 49.103 | 6,2%          | 5,0%  | 1,5        | 2,9  | 1,1%      | 1,4%  |
| SIT TECHNOLOGIES S.P.A.              | x    | x     | 352.170              | 352.170 | -2,1%                  | 47.381 | 45.416 | 13,5%         | 12,6% | 3,3        | 1,8  | 10,7%     | 9,6%  |
| DE ANGELI PRODOTTI HOLDING S.R.L.    |      | x     | 156.117              | 156.117 | -2,3%                  | 8.165  | 12.875 | 5,2%          | 8,1%  | 1,5        | 0,7  | 11,3%     | 5,0%  |
| OFFICINE FACCO & C. S.P.A.           |      | x     | 154.921              | 154.921 | -9,6%                  | 7.065  | 14.776 | 4,6%          | 8,8%  | -2,4       | -1,5 | 7,7%      | 2,9%  |
| TRESOLDI METALLI S.R.L.              |      | x     | 125.765              | 125.765 | 4,3%                   | -4.220 | 4.939  | 3,4%          | 4,1%  | 69,2       | 5,7  | 21,3%     | 15,8% |
| TMB S.P.A.                           |      | x     | 116.432              | 116.432 | 1,5%                   | 18.594 | 19.082 | 16,0%         | 16,6% | 0,0        | 0,0  | 1,6%      | 0,9%  |
| SCHÜCO INTERNATIONAL ITALIA SRL      |      |       | 85.926               | 85.926  | 2,5%                   | 14.319 | 13.201 | 16,7%         | 15,7% | 0,0        | 0,0  | 0,0%      | 0,0%  |
| ZILMET S.P.A.                        |      |       | 67.488               | 67.488  | -3,3%                  | 10.256 | 9.575  | 15,2%         | 13,7% | -7,2       | -8,2 | 2,0%      | 2,1%  |
| LA VENETA RETI S.R.L.                |      |       | 59.523               | 59.523  | -12,7%                 | 1.114  | 1.057  | 1,9%          | 1,6%  | 0,0        | 0,0  | 7,0%      | 6,6%  |
| SCILM S.P.A.                         |      | x     | 52.126               | 52.126  | 8,7%                   | 8.892  | 7.989  | 17,1%         | 16,7% | -0,7       | -0,3 | 2,4%      | 2,4%  |
| TERRA HOLDING (GIBUS)                |      | x     | 40.916               | 40.916  | 165,4%                 | 5.830  | 1.418  | 14,2%         | 9,2%  | 0,6        | 6,7  | 4,5%      | 7,7%  |
| COMEL S.P.A.                         |      |       | 36.968               | 36.968  | -6,9%                  | 6.243  | 7.118  | 16,9%         | 17,9% | 3,2        | 2,3  | 5,4%      | 4,8%  |
| UNISCA S.R.L.                        |      |       | 35.614               | 35.614  | 2,8%                   | 2.440  | 2.041  | 6,9%          | 5,9%  | 3,9        | 5,2  | 26,0%     | 31,4% |
| IVM S.R.L.                           |      |       | 32.853               | 32.853  | -11,0%                 | 1.212  | 2.191  | 3,7%          | 5,9%  | -2,9       | -2,5 | 0,3%      | 0,6%  |
| SACAP S.R.L.                         |      |       | 32.760               | 32.760  | -0,8%                  | 1.580  | 1.360  | 4,8%          | 4,1%  | 1,5        | 2,9  | 3,9%      | 4,5%  |

\* La lista include sia i gruppi che le società singole e l'attribuzione al settore è stabilita sulla base del codice Ateco  
\* Valori in migliaia di euro.

**OLTRE LA PANDEMIA**

# La voglia di giardino spinge i ricavi di Gibus «Nel 2023 nuova sede»

**P**assione per la qualità e crescita costante, fino all'approdo in Borsa. Ma anche idee innovative, dalla prima pergola bioclimatica con pannelli fotovoltaici al concorso riservato a giovani architetti locali per la progettazione della nuova sede aziendale. È un concentrato di imprenditoria veneta 2.0 l'avventura di Gibus, azienda con sede a Saccolongo specializzata in tende da sole e pergole da giardino che ha chiuso il 2020 con numeri eccellenti.

Nata nel 1982 come Progettotenda, piccola ditta a gestione familiare, è il principale marchio italiano del settore outdoor design di alta gamma: una crescita scandita dalla scelta del nome nel 1987, ispirato a un elegante cappello a cilindro retrabile, dal lancio degli atelier Gibus nel 2008 (attualmente 330, di cui 80 all'estero), dal passaggio a Spa nel 2012 fino al riassetto societario del 2016, con l'ingresso di un fondo di private equity. Ultimato questo processo, nel 2018 la famiglia Bellin-Danieli ha riacquisito la totalità delle azioni e l'anno seguente ha aperto al mercato, con la quotazione sul mercato Aim e l'aumento di capitale. Oltre alla sede principale Gibus ha uno stabilimento a Veggiano e ha affittato un ca-



Un operaio al lavoro nello stabilimento della Gibus

**Nel 2020 l'utile netto è cresciuto del 98% «Risultato record e il trend continua»**

pannone ad Albignasego per rispondere alla richiesta di prodotti, in aumento come le previsioni sull'organico (208 dipendenti a fine 2020). Entro il 2023 l'azienda si trasferirà in una nuova fabbrica da 25mila metri quadri a Teolo, su un terreno di 90mila metri quadri a sei chilometri dalla sede storica.

**«Dagli investimenti in ricerca e sviluppo è nata la prima pergola bioclimatica»**

Presidente e ceo di Gibus è il fondatore Gianfranco Bellin, affiancato dalla moglie Lucia Danieli (contitolare ed amministratrice delegata) e dal figlio Alessio come managing director, che si avvalgono della collaborazione del professor Giovanni Costa (amministratore indipendente) e di Anna Lambiase,

esperta del listino Aim di Borsa italiana, come amministratrice non operativa.

Ad impressionare sono i numeri del 2020: ricavi pari a 45,1 milioni di euro (+10,2% sul 2019) trascinati dalla performance del segmento lusso (19,6 milioni di euro, +20,6%). L'utile netto (5,4 milioni di euro) è quasi raddoppiato: +98%; Ebitda 8,5 milioni di euro (margine 18,8%) e posizione finanziaria netta cash positive per 7,3 milioni. «Paradossalmente il 2020 è stato l'anno migliore di sempre per la nostra azienda», spiega Alessio Bellin, «un risultato straordinario considerando che abbiamo chiuso per oltre sei settimane. Essere costretti a vivere in casa molto di più ha fatto riapprezzare gli spazi esterni come terrazzi, giardini e balconi. I nostri prodotti in ambito residenziale, che permettono di renderlo fruibile tutto l'anno, sono diventati un richiamo molto forte. Ce ne siamo resi conto tra marzo e aprile: tante visualizzazioni del sito e domande, che giravamo ai nostri rivenditori. Da giugno gli ordinativi sono saliti alle stelle, crescendo mese su mese rispetto al 2019. È la spinta proseguita».

Di certo il futuro di Gibus è ad alto tasso d'innovazione. «Investiamo molto in ricerca e sviluppo», prosegue Bellin, «con la nuova linea e-pergola, la prima pergola bioclimatica con pannello fotovoltaico integrato, abbiamo fuso due tecnologie. Per la nuova sede aziendale invece abbiamo indetto un concorso di progettazione per architetti under 40 con sedi in Veneto: vogliamo valorizzare i talenti locali».

**SIMONE VARROTO**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**LA STRATEGIA**

# Schüco Italia cavalca l'onda degli incentivi e pianifica lo sviluppo

**I**n un anno difficile c'è chi ha evitato cadute rovinose, riuscendo a librarsi nuovamente in volo. È il caso di Schüco International Italia Srl, emanazione del gruppo tedesco presente in 80 Paesi, con sede a Padova in via del Progresso dove si concentrano polo logistico, competenze center e laboratorio di sviluppo. Una realtà con 145 dipendenti, 23 agenti monomandatari e cinque uffici commerciali a Milano, Napoli, Rimini, Roma e Torino.

L'azienda ha chiuso il 2020 con un fatturato di 82 milioni di euro, inferiore agli 88 milioni del 2019 ma positivo considerata la flessione del mercato. «La vicinanza alla rete di clienti è stata fondamentale per assorbire gli effetti del primo lockdown e ripartire con un secondo semestre 2020 da record», spiega l'ingegner Roberto Brovazzo, direttore generale di Schüco International Italia. «Siamo riusciti a contenere il calo di fatturato sotto il 7%, rispetto al 12-13% di perdite nel nostro mercato. Dopo un -30% da brividi ai primi di maggio 2020 non ci siamo persi d'animo, adattandoci alle nuove tecnologie tramite webinar gratuiti e lanciando l'iniziativa "riparti con Schüco" sul nostro portale web, con servizi di supporto ai partner seramentisti come consulenze a tutto tondo, dall'acquisto delle mascherine alla realizzazione dei protocolli sanitari, dall'uso delle tecnologie digi-



Roberto Brovazzo

tali al supporto per l'accesso al credito».

Risultato? «Abbiamo registrato le vendite più alte della nostra storia da giugno a dicembre», sottolinea Brovazzo. «Non abbiamo mai chiuso dalla ripartenza fino al 31 dicembre: una full immersion che ha richiesto ai nostri dipendenti impegno, costanza e sacrifici, come la rotazione dei turni per tenere sempre aperto, rinunciando alle ferie. Siamo stati favoriti anche dagli eco bonus, in vigore da settembre. La parte residenziale, più legata al mercato del rinnovo, ci ha visto crescere grazie ai nuovi prodotti, in linea con i parametri d'isolamento per ottenere incentivi. Nel 2021 puntiamo a crescere rinforzandoci non solo nella cantieristica, che è il nostro settore originario, ma anche nel residenziale».

**S.I.V.A.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA