

L'ACQUISIZIONE. Dopo aver ripreso la Vtc Synco da Vita Group il presidente della Piccola Aib fissa gli obiettivi

Franceschetti rilancia la sfida e scommette sulla crescita

Piano triennale 2010-2013: obiettivo a 20 milioni di ricavi sviluppando i mercati tradizionali e le nuove opportunità hi-tech



Mario Brescianini, Francesco Franceschetti e Paolo Beccaria alla presentazione di ieri

Giovanni Armanini

Un piano di crescita ambizioso, che parte dai 12,9 milioni di euro di ricavi del 2009 puntando ai 20 milioni di euro nel 2013. Il primo step (2010) è fissato a 16 milioni di euro. Con questo programma Francesco Franceschetti torna a controllare direttamente la ex Vtc Synco srl, che nel 2005 aveva ceduto al gruppo Vita (fondo anglo americano quotato), e scommette su un mercato, quello degli elastomeri «che ha grandi potenzialità di sviluppo grazie all'innovazione tecnologica - come ha spiegato ieri Franceschetti presentando l'operazione -, ma anche mercati nuovi a cui puntare con decisione». Una operazione di managing buy out

(riacquisto) che fa tornare in mani bresciane (il capitale sociale è di 350 mila euro) l'azienda di Nigoline di Cortefranca.

L'OPERAZIONE di cessione di Vtc Synco srl - come anticipato nei giorni scorsi da Bresciaoggi - è stata chiusa mercoledì

13 novembre 2009 con gli amministratori delegati di Vita compounding, Nigel Hay, e Vitasheet, Winifried Shaller, dando vita alla nuova «Francesco Franceschetti Elastomeri srl» che sarà controllata da Francesco Franceschetti (60%) ed Ennio Franceschetti (40%, zio di Francesco e fratello di Valerio Franceschetti che nel 1987 fondò l'omonima azienda). Nel 2005 la Valerio Franceschetti Elastomeri spa - passata nel 2007 sotto il con-

trollo del gruppo Radici - cedette il ramo d'azienda delle gomme termoplastiche a Vita, generando Vtc Synco, all'interno del quale Francesco Franceschetti ha operato come business manager in questi anni.

Nella nuova realtà che impiega 32 dipendenti - che è stata acquisita grazie alla consulenza di Mario Brescianini della società di strategia Benedetti



& Co. e grazie all'appoggio finanziario di Banca Intesa San Paolo - Francesco Franceschetti ricoprirà il ruolo di amministratore delegato e Paolo Beccaria quello di direttore finanziario. Con la precedente proprietà rimarranno sinergie commerciali, in particolare nel settore medicale in cui la «Franceschetti elastomeri» supporterà nella prima fase la commercializzazione dei prodotti Vita in Italia. «Questo - ha precisato Franceschetti - anche se è evidente che ora siamo diventati concorrenti a tutti gli effetti».

ATTUALMENTE il business degli elastomeri (sostanze ricavate dal petrolio che hanno le proprietà tipiche della gomma, la più evidente delle quali è la capacità di subire grosse deformazioni elastiche) svi-

luppato dall'azienda - che esporta il 30% del proprio prodotto - si sviluppa per il 55% nel settore sportivo sia invernale che estivo (ovvero la fornitura di materiali dai quali verranno poi ricavati gli strumenti come scarponi da sci o pinne). Fra gli altri settori ricoprono una particolare importanza il casalingo, l'automotive, le costruzioni. «Nello sviluppo futuro - ha spiegato Franceschetti - guardiamo soprattutto alla crescita nei settori degli elettrodomestici, casalinghi e nell'edilizia, ma anche i nuovi tubi da estrusione con materiali polietilenici». Fra i pro-

getti anche una ricerca con il Csm: «Per sfruttare - aggiunge Franceschetti - gli ampi margini di miglioramento strutturale della gomma». I rischi? Franceschetti (che è anche presidente della «Piccola» Aib) non ha dubbi: «Le nostre lavorazioni derivano dal petrolio. L'attenzione ai mercati non può farci ignorare la speculazione in atto che sta facendo ripartire il prezzo della materia prima: ma vi sono intenti speculativi sottostanti. Non si spiega altrimenti una situazione in cui il 20-30% delle produzioni delle aziende è stato perso con la crisi». ♦