

Export e innovazione Da Top 500 Venezia la rotta per crescere

Oltre 500 imprenditori per la presentazione del rapporto
 Le ricette di Beraldo (Ovs), Ligabue e Marchi (Marco Polo)

► VENEZIA

Capitale umano, innovazione (industria 4.0) e maggiori dimensioni. Sono le rotte da seguire per navigare tra i mariosi di un mercato dove il mondo cresce al ritmo del 3,1%, con i Paesi emergenti oltre il 4% e l'Italia ferma allo zero virgola. E dove, nel Veneziano, le migliori cinquecento aziende navigano sfiorando i 20 miliardi di fatturato, con settori trainanti, come il commercio al dettaglio e il comparto turistico, e altri invece in secca: tra tutti i settori legati all'edilizia e costruzioni, e quelli del petrolio, della chimica e della plastica. La direzione è stata tracciata ieri al Vega di Marghera davanti a oltre 500 imprenditori per la presentazione del rapporto Top500, curato dai ricercatori Moreno Mancin, del Dipartimento di Management di Ca' Foscari, e Nicola Anzivino, di PwC e realizzato in collaborazione con La Nuova di Venezia e Mestre Confindustria Venezia. «Ci sono aziende che rappresentano un esempio», l'invito del presidente di Confindustria, Matteo Zoppas, «ma non dimentichiamoci di chi resta indietro». Una rotta tracciata anche con le testimonianze de-

gli ad di Ovs (Stefano Beraldo) e Ligabue ([Inti Ligabue](#)), entrambe in forte crescita, e del presidente di Save (Enrico Marchi), società di gestione del Marco Polo, nella tavola rotonda moderata dal direttore della Nuova e del nostro giornale, Paolo Possamai.

Ovs, per esempio. Cresciuta del 40% negli ultimi sei anni mentre il mercato calava del 25%, al ritmo di 60-70 milioni l'anno di investimenti in Italia per i prossimi 10 anni. «Crescere e andare più veloce del proiettile», è la metafora utilizzata da Stefano Beraldo, ad e direttore generale del gruppo. Volato a Zurigo subito dopo l'incontro per chiudere l'operazione di acquisto della catena svizzera Charles Voegelé (760 punti vendita in Svizzera, Germania, Austria, Olanda, Belgio, Est Europa) che permetterà di portare i ricavi da 1,4 a 2 miliardi. Sarebbe sbagliato però pensare a un disinteresse del gruppo di Mestre per il mercato italiano. «La nostra quota ora è del 7,5%, contiamo di poter arrivare al 9-10% nei prossimi anni», ha anticipato Beraldo, ribadendo la volontà di «mantenere la testa nel nostro territorio».

Tre dossier per Ligabue. Sono sul tavolo di [Inti Ligabue](#),

amministratore del gruppo di catering sulle navi, per possibili acquisti di tre aziende concorrenti: in Italia, nel Nord Europa e nel Middle East. «Se le tre operazioni dovessero andare in porto», ha spiegato Ligabue, «il fatturato potrebbe arrivare a 360 milioni di euro». L'azienda Ligabue - di cui tra due anni si festeggeranno i 100 anni dalla fondazione, a opera di Anacleto, il nonno di Inti - è l'esempio di una società che, superata la profonda crisi del 2009, è stata capace di ripartire, dismettendo le attività ritenute non coerenti e concentrandosi sul business principale, appunto quello del catering per le navi. Raddoppia il Marco Polo. A Enrico Marchi, presidente di Save, il compito di tracciare l'orizzonte del Marco Polo e del sistema aero-portuale del Nordest. I dati di Venezia svelano un incremento dei passeggeri del 10% a fronte di una media nazionale del 5%. «L'obiettivo è raggiungere i 18 milioni di passeggeri entro 10 anni». Altra partita riguarda invece gli scali del Nordest, dove Save punta a crescere nella gestione del Catullo di Verona, di cui oggi possiede il 40%. (fr.f.)



Matteo Zoppas davanti al folto pubblico

