

IL PROGETTO

Icam punta sull'M&A: nel mirino due aziende "Ora affari a 27 milioni"

La società di Putignano, controllata dal fondo Aksia e attiva nel mercato dei magazzini hi-tech, scommette sul raddoppio del fatturato. E sull'IA

di **Cenzo Di Zanni**

Il mercato ha registrato una frenata, soprattutto nel Nord Italia, ma nonostante tutto il Sud è andato oltre le aspettative e nel 2023 l'azienda ha fatto un più cinque per cento sul fatturato dell'anno precedente. Secondo le stime dei manager di Icam, i ricavi registrati al 31 dicembre scorso sfiorano i 27 milioni di euro e per il 2024 la società leader nel mercato dei magazzini automatici - controllata dal fondo Aksia - punta sull'm&a (*emergers and acquisitions*), dunque sull'acquisizione di società concorrenti.

«L'obiettivo è raddoppiare il fatturato nel prossimo futuro e portare i nostri dipendenti da 130 a oltre 200», anticipa Roberto Bianco, amministratore delegato della srl bariense dal 1992, al quale dopo il matrimonio con il fondo milanese si è affiancato il managing partner di Aksia, Marco Rayner. Per raggiungere l'obiettivo, l'azienda conta di chiudere le trattative con due società «complementari», ricorda Bianco. «Complementari» al punto di vista della gamma

I numeri
Ricavi e dipendenti

5%
La crescita
Secondo le stime della società, il fatturato del 2023 si chiude con un incremento di cinque punti

200+
I dipendenti
Ora i lavoratori sono circa 130, ma con le acquisizioni l'azienda conta di superare quota duecento

100 mln
L'obiettivo
Dopo l'ingresso del fondo Aksia, Icam punta a triplicare i ricavi nell'arco di cinque anni

dei prodotti sia sul piano della presenza sui mercati esteri. Che sono in cima alla lista delle priorità per i vertici di Icam, tanto che la società ha ingaggiato un nuovo export manager scelto insieme con i soci del fondo di investimento. La missione è spingere sull'acceleratore del business verso gli Usa, l'Est Europa e il Medio Oriente. Ma anche verso sbocchi come Taiwan e il Vietnam, aree comunque ben predate dalla Icam.

«Cerchiamo anche un service manager» annuncia il ceo Bianco - Non un tecnico, ma un manager che gestisca un'azienda nell'azienda - il riferimento è alla divisione che si occupa dell'assistenza tecnica ai clienti, che al momento vale circa tre milioni di euro e incide per circa il 10 per cento sui ricavi. «Tendenzialmente il profilo che cerchiamo è quello di un laureato in economia oppure in ingegneria gestionale», osserva ancora l'amministratore delegato. L'altra novità per il 2024 si chiama intelligenza artificiale (IA). «Stiamo lavorando a una piattaforma che - spiega Bianco - raccogliendo i dati dai nostri magazzini consente di fare diagnostica preventiva e anche a di-



▲ Il magazzino. Uno dei prodotti hi-tech nella gamma della Icam srl

Roberto Bianco
È il ceo della Icam dal 1992 ed è rimasto in sella anche dopo l'ingresso del fondo



Nel portafoglio clienti dell'impresa ci sono big player come Tiffany, a New York, ma anche Armani e Lamborghini

stanza. Questo sarà un anno nel quale svilupperemo l'analisi dei dati per dare un ulteriore valore aggiunto alla gamma dei nostri prodotti». Una scelta in linea con le tendenze di un mercato nel quale il servizio pesa sempre di più e orienta i clienti nella scelta dei fornitori. Icam è stata fondata nel 1957, quando il cavalier Pietro Paolo Bianco apre la sua Industria costruzione arredamenti metallici, specializzata nella produzione di arredi per ufficio e scaffalature leggere per uso archiviazione.

Da allora l'azienda ha imboccato la strada dell'innovazione e aggiunto al suo portafoglio clienti big player come Tiffany, Armani, Lamborghini o Benelli Armi, solo per fare qualche esempio. Ora Icam punta sempre più in alto. L'obiettivo ultimo, dopo l'ingresso nel capitale di Aksia, è portare il fatturato a quota 100 milioni di euro. Una vetta da raggiungere nei prossimi cinque anni.

DI STEFANO DI GIACOMO

La fiera

Nautica, in 12 al Boot Düsseldorf "Grande vetrina: export a +53%"

di **Paolo Vitti**

Con una delegazione di 12 imprese attive nel settore della nautica, la Regione, in collaborazione con Puglia Sviluppo e con il Distretto produttivo della nautica pugliese, vola in Germania per partecipare a Boot Düsseldorf, in programma da domani al 28 gennaio. Considerata la più grande fiera per le imbarcazioni, è anche la principale piattaforma d'affari nel settore: riunisce i professionisti dell'industria mattinista in uno spazio di oltre 220mila metri quadrati, presenta cantieri rinomati e marchi di nicchia, espone yacht e imbarcazioni di ogni tipologia, dalle moto d'acqua, alle barche a vela, ai superyacht, e offre l'opportunità di presentare le novità non solo per la nautica, ma anche per gli sport acquatici, per le immersioni, la pesca, le marine e per servizi legati al turismo. Sono queste le ragioni che spingono diversi cantieri a scegliere Boot Düsseldorf per presentare, in anteprima mondiale, le barche appena varate o i progetti futuri. La precedente edizione dell'evento, nel 2023, ha registrato la partecipazione di oltre 237mila visitatori internazionali e 1.500 espositori da 68 Paesi.



▲ La rassegna | padiglioni della precedente fiera a Düsseldorf

cipazione di 12 imprese. Una partecipazione coordinata dalla sezione Promozione del Commercio, Artigianato ed Internazionalizzazione delle Imprese, con la presenza a Düsseldorf, in qualità di capodelegazione, dell'assessore regionale allo Sviluppo economico Alessandro Dellì Noci. «Il settore nautico riveste un ruolo strategico nella blue economy pugliese. Turis-

simo, pesca, attività commerciali hanno bisogno di imbarcazioni sempre più moderne e sostenibili. Una manifestazione come Boot Düsseldorf consente di promuovere le novità del settore, rafforzando all'estero l'immagine della nautica da diporto pugliese e creando nuove opportunità di collaborazione con gli operatori internazionali. Nel 2022 - ricorda Dellì Noci -

l'export pugliese del comparto è cresciuto del 53 per cento e, leggendo gli ultimi dati disponibili, nei primi nove mesi del 2023 ha raggiunto un valore di oltre 7,3 milioni di euro. Ma oggi la crisi nel Mar Rosso, che si aggiunge ai conflitti in Ucraina e nella Striscia di Gaza, rischia di mettere in ginocchio le nostre esportazioni, colpendo le piccole e medie imprese con l'aumento dei costi dei trasporti e riducendo l'importazione commerciale dei nostri porti. Per questo, si ragiona l'assessore - è importante sfruttare tutte le opportunità promozionali offerte in altri mercati e soprattutto in un Paese, la Germania, che resta il nostro primo partner commerciale con un valore export della Puglia di oltre 1,241 miliardi di euro nei primi 9 mesi del 2023».

Le aziende della delegazione pugliese nell'area Motor Boats sono Buonomo Marine (Pulsano); Idea Marine (Mesagne); ItaBoats (Presicce-Acquarica); Minglyo Cantiere Nautico (Mesagne); Salento Marine (Cutrofiano). Nella zona Engines, Equipment & Accessories espongono invece As Labruna (Monopoli); Leo Livio (Modugno); NavalTecnosud Boat Stand (Bitritto); Openfactory (Noicattaro); Salento a Bordo (Lecce); Thermowax (Surbo); e infine l'azienda Tri-Inox (Spechia).

DI STEFANO DI GIACOMO

Il riconoscimento
Maiora fra le 147 Top Employer

Maiora, tra le principali aziende della gdo nel Centro-Sud Italia, presenta sul territorio con oltre 530 punti vendita e un team di più di 2.400 collaboratori, è certificata Top Employer. Un riconoscimento globale che attesta le eccellenze nelle strategie Hr, ovvero nelle Risorse umane, utili a contribuire allo sviluppo e al benessere delle persone, nonché a migliorare il loro ambiente di lavoro. «Questa certificazione - dice Pippo Cannillo, presidente e ad di Maiora - è la traduzione pragmatica dell'attenzione che l'azienda dedica ai propri collaboratori. Integrità e valore sono fondamentali per noi, per essere sempre a fianco di ogni membro di questa grande famiglia». - red.eco.