



L'Economia

Risparmio, Mercato, Imprese

LUNEDÌ

17.01.2022

ANNO XXVI - N. 2

economia.corriere.it

del **CORRIERE DELLA SERA**

IL DEBITO PESA E L'INFLAZIONE CORRE SALVIAMO IL RISPARMIO (E CHI CREDE NELL'ITALIA)

I rendimenti in rialzo e i prezzi
in calo aprono nuove
opportunità e rischi inediti
per lo Stato e i risparmiatori

di Ferruccio de Bortoli
Con articoli di Stefano Agnoli, Alberto Brambilla,
Edoardo De Biasi, Federico Fubini, Daniele Manca,
Giuditta Marvelli 2, 2, 5, 6, 18

Franco Stevanato
Presidente
esecutivo di
Stevanato Group

**TASSI SU DOLLARO PIÙ FORTE?
I BOND PER GUADAGNARE**
di Angelo Del Boca 32

IL PARTNER DI PFIZER E MODERNA
STEVANATO: DAL VENETO
A WALL STREET, LA BORSA
CI HA DATO LA SPINTA
IL MADE IN ITALY
DEVE OSARE DI PIÙ
SIAMO UNICI AL MONDO

di Daniela Polizzi e Stefano Caselli 8, 9

LUCA ROSSI (LENOVO)
«AL PAESE
SERVE SEMPLIFICAZIONE,
IL 5G E LA TECNOLOGIA
FARANNO IL RESTO»

di Federico Cella 11

IL PNRR E I FONDI DEL 2022
CENTO CONDIZIONI
PER INCASSARE 40 MILIARDI

di Antonella Baccaro 4

DIAMO AI PROGETTI L'ECCELLENZA CHE MERITANO

Investire SGR per Arcadia Center
ha scelto Mitsubishi Electric
per la realizzazione di sistemi
per il riscaldamento
e raffreddamento d'aria.

ARCADIA CENTER
(Via Grosio - Milano)

investire



Courtesy of Giuseppe Tortorelli Architetto

Mitsubishi Electric è sempre più coinvolta in prestigiosi
e avveniristici progetti, grazie alla qualità delle sue soluzioni
tecnologiche e ad un'ampia gamma di servizi dedicati
pre e post vendita.
Oggi è il partner ideale perché ha a cuore non solo
il rispetto ambientale, ma anche il risparmio energetico
che si traduce in una significativa riduzione dei consumi.
Per un clima ideale, ogni giorno di più.

**MITSUBISHI
ELECTRIC**
CLIMATIZZAZIONE

CLIMAVENETA
SUSTAINABLE COMFORT

Da Piombino Dese, a 30 chilometri da Padova, a Wall Street per servire clienti come Pfizer, Moderna e le quindici maggiori biotech quotate al Nasdaq che hanno il loro cuore negli Stati Uniti. «Ma soprattutto per trovare i capitali indispensabili alla crescita del gruppo, investire ancora in Italia e creare un nuovo stabilimento proprio qui in Veneto, uno dei maggiori impegni futuri della società».

È il percorso tracciato dal gruppo Stevanato, circa 800 milioni di ricavi attestati dal mercato nel bilancio che chiuderà a marzo quando la società — tra i primi player al mondo nei flaconi di vetro per vaccini, e non solo anti Covid-19, antitumorali, medicinali per la cura del diabete, tutto quanto è iniettabile — illustrerà al mercato le linee guida per i prossimi anni.

Al vertice, Franco Stevanato, presidente esecutivo della società fondata dal nonno Giovanni oltre 70 anni fa e poi fatta crescere dal padre Sergio, ancora in azienda come presidente onorario a fianco dell'altro figlio Marco, vicepresidente. «Abbiamo supportato con flaconi di vetro e siringhe — ne produciamo in tutto dieci miliardi all'anno in 16 stabilimenti nel mondo che lavorano sette giorni su sette — circa il 90% dei programmi Covid fin qui sul mercato», dice l'imprenditore. Che dalla provincia di Padova punta a crescere ancora sul mercato dei prodotti biofarmaceutici iniettabili e della diagnostica in vitro, un valore complessivo di 10 miliardi di dollari.

«C'è voluto coraggio per affrontare Wall Street — dice Stevanato —. Ma d'altra parte la nostra è una storia che insegna a non avere paura. Se la famiglia non avesse avuto quel coraggio saremmo ancora uno dei tanti produttori veneti di vetro soffiato. Quando mio nonno si rese conto che Stevanato era il numero 64 nella classifica, decise rapidamente la svolta puntando sulla tecnologia e l'automazione della produzione del vetro. Oggi siamo primi al mondo nei flaconi sterili, mentre siamo i secondi nelle siringhe dopo il colosso americano Becton Dickinson», sottolinea Stevanato.

A luglio la multinazionale tascabile si è quotata al New York Stock Exchange dove capitalizza 5,2 miliardi di dollari ai valori di venerdì 14 gennaio. Le stime del mercato vedono nel 2021 una forte crescita di ricavi e margini rispetto all'anno precedente, chiuso con 692 milioni di euro di fatturato e 157 milioni di utile. La crescita di quest'anno sarà spinta da un portafoglio ordini che vale 834 milioni e include anche i sistemi di ispezione, con telecamere intelligenti che sorvegliano la qualità presso i clienti.

Una crescita trainata tutta dai vaccini anti Covid-19?

«Anche, ma non solo. Nel terzo trimestre queste forniture per Big Pharma valevano il 18% dei ricavi, più del doppio rispetto al 2020, quindi la spinta è stata forte. Ma il ritmo annuale si dovrebbe stabilizzare attorno al 10-15% del fatturato. Stevanato produce soluzioni di conten-

Il gruppo veneto ha supportato il 90% dei programmi vaccinali anti-Covid. È primo nei flaconi sterili, secondo nelle siringhe Capitalizza 5,6 miliardi di dollari. Il presidente esecutivo: «Pronti a fare shopping, la quotazione negli Usa essenziale per crescere»

di Daniela Polizzi



FRANCO STEVANATO

IL MADE IN ITALY DEVE OSARE COSÌ ABBIAMO SCALATO LE CLASSIFICHE MONDIALI

mento per i tutti i tipi di vaccini dagli anni 90, lavora con l'intero settore della farmaceutica e delle life science, oltre al biotech con 700 imprese di riferimento a livello globale, incluse quelle italiane. Ma la nostra crescita deriva da un altro trend in atto. Le case farmaceutiche ormai danno in outsourcing alcune attività, come lavaggio e sterilizzazione, che prima erano

interne, è per questo che investiamo tanto. Creiamo "fabbriche" presso il cliente, siamo ormai parte integrante della supply chain di Big Pharma. E non solo. Abbiamo fatto nascere gruppi di lavoro con biologi, fisici e altri tecnici che studiano la molecola di base dei clienti in fase pre-clinica e con loro costruiamo il device per iniettare il farmaco».

Quali i programmi di investimento?

«Tanti e impegnativi. Dopo l'Ipo abbiamo accelerato tre progetti industriali di peso. A Piombino Dese stiamo completando una fabbrica 4.0 dove si producono siringhe presterilizzate e premium per farmaci biotecnologici con maggiore capacità rispetto a oggi, grazie a sistemi di robotica all'avanguardia. E così stiamo facendo a Zhangjiagang in Cina e nello Stato americano dell'Indiana».

Quanto vale l'impegno?

«Per l'Ithub negli Usa circa 145 milioni di

dollari, ma ogni progetto ha le sue peculiarità. Gli investimenti in Italia sono al centro, il nostro cuore è qui dove lavorano due mila addetti, la metà di quelli di tutto il gruppo».

Allora perché il listino Usa che peraltro è sotto pressione da inizio anno?

«Se ora possiamo affrontare quegli investimenti è perché ci siamo quotati a Wall Street ci ha dato la spinta. Quel listino conosce bene il biotech, lo riesce a valutare. Borsa italiana è tra le migliori al mondo ma al Nyse siamo entrati perché lì ci sono i nostri peer e il mercato locale comprende meglio il nostro modello di business. La quotazione è stata indispensabile per raccogliere liquidità per investire».

Quante risorse sono entrate?

«In tutto 670 milioni, la maggioranza è stata reinvestita in azienda, il resto è andato a rafforzare la holding. Dobbiamo investire tantissimo perché vogliamo crescere anche con l'In&A, sono le acquisizioni che in passato ci hanno permesso di trasformare il gruppo. Un esempio? I componenti in vetro e le soluzioni in plastica vengono dalla Germania dove abbiamo comprato le attività di Balda, l'ingegneria arriva dall'Italia, le macchine di ispezione e per l'assemblaggio anche dalle controllate danieli InnoScan e SVM. È una catena lunghissima. I clienti all'inizio degli anni 2000 ci hanno chiesto di seguirli per diventare partner globali altrimenti Stevanato sarebbe rimasta un fornitore locale. E così che vent'anni fa abbiamo deciso

di giocare la partita globale investendo in Messico, Cina, Brasile. Quanto alla volatilità del titolo Stevanato al listino, gli andamenti sono stati legati a fattori esogeni come il timore Usa per l'inflazione, che non piace alla Borsa. Ora viaggia sotto i 21 dell'Ipo. Ma l'azienda è solida, sono solo fluttuazioni congiunturali».

Quanto pesano gli Usa nel fatturato?

«Circa il 25%, una quota destinata a salire fino alla maggioranza nel giro di qualche anno. Abbiamo aperto un Technology Excellence Center a Boston per il supporto delle aziende biofarmaceutiche durante lo sviluppo dei farmaci. Lì si lavora su prodotti che saranno pronti tra cinque anni, esattamente come facciamo a Piombino Dese. Sull'attività di ricerca che nasce in Italia investiamo circa il 4% dei ricavi. E non ci sono solo gli Usa, la crescita oraverà anche dall'Asia dove abbiamo già un grande stabilimento».

Quindi il bilancio della quotazione?

«Positivo su tutti i fronti. L'Ipo dà disciplina e ordine, flessibilità finanziaria. Aiuta ad attrarre talenti che altrimenti andrebbero dai concorrenti. La guida operativa che la famiglia ha affidato al cco Franco Moro, un manager esterno, e un board di esperti con un network di relazioni ampio sono stati la chiave. La famiglia dopo la quotazione resta forte con l'88% del capitale. Anche questo fa parte di quella flessibilità finanziaria di cui parlavo e del margine di manovra che abbiamo».

di Repubblica/ANSA

Il profilo
Dopo la laurea in Scienze politiche, Franco Stevanato, 48 anni, ha iniziato nell'area commerciale della famiglia. A fianco del fratello Marco ne ha accelerato l'internazionalizzazione e la diversificazione e ha rafforzato il sistema di corporate governance. È stato cco dal 2010 al 2020. Ora è presidente esecutivo

Nel 2021 le forniture vaccinali a Big Pharma sono raddoppiate al 16% dei ricavi. Ma senza le aggregazioni saremmo ancora un fornitore locale