

ANNO V N. 6

MAGAZINE

Leasing

Time

LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE



Divo Gronchi
Banchiere



Corrado Passera
illimity Bank



Alessandro Verdigi
AV Service

L'imprenditoria italiana è il faro per il futuro

L'intelligenza e la ragionevolezza di capire che la fine della guerra in Europa e la realizzazione del PNRR in Italia sono premesse indispensabili per una ripresa possibile



postatarget
magazine

CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018

Posteitaliane

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/FreePik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

L'imprenditoria italiana è il faro per il futuro

7 | PANORAMA BANCARIO

Ilimity cresce e mette gli imprenditori al centro

11 | OSSERVATORIO

Rapporto sulla stabilità finanziaria (aprile 2022)

14 | INNOVAZIONE

*Eccellenza Italiana
Quando l'Architettura è made in Italy*

16 | CREDITI

Con la cessione dei Crediti Iva e degli altri crediti tributari le PMI si possono finanziare velocemente e senza ulteriori segnalazioni in Centrale Rischio

19 | IDEE E SOLUZIONI

Ritrovare il Senso della misura mettendo al centro Coraggio, Visione, Persone e Territorio

27 | FILIERA

AV Service S.p.A. L'azienda leader nel commercio di ricambi auto è pronta, dopo cinque anni di forte crescita, ad affrontare nuove sfide

31 | ESPERIENZE

La pianificazione nell'internazionalizzazione del business delle imprese (quarta parte)

37 | SERVIZI

ToscoService: esperienza ventennale nell'offrire soluzioni d'avanguardia per la gestione dell'attività logistica e nella fornitura di servizi di facility

39 | NUMERI LEASING

I risultati del leasing nel primo quadrimestre

43 | NUMERI FACTORING

Il mercato del factoring in aprile

45 | SCENARI

Sostenibilità: oltre il dualismo Nord-Sud

47 | LETTURE

Spostare le montagne

49 | VISIONI

Il mondo nelle mani degli oligarchi



MAGAZINE
Leasing

L'imprenditoria italiana è il faro per il futuro

L'intelligenza e la ragionevolezza di capire che la fine della guerra in Europa e la realizzazione del PNRR in Italia sono premesse indispensabili per una ripresa possibile



La forza delle idee, la volontà e l'ingegno di creare obbiettivi mobilitanti riconosciuti per un effettivo avanzamento della società sono traguardi strategici da non mancare. In una situazione confusa dove i movimenti tellurici della pandemia e della guerra in Europa hanno scosso gli equilibri e quasi tutte le previsioni future, lo spirito imprenditoriale migliore può davvero poter aspirare a guidare i mercati con una creatività che rinnova e ispira il cambiamento, con il coraggio dell'innovazione oggi ancora più necessaria e decisiva. Se era sicuramente impossibile prevedere un'impennata così violenta dei processi inflattivi, ora le banche centrali debbono intervenire senza rischiare di soffocare la crescita economica peraltro non facile, in un quadro di compatibilità –

controllo dell'inflazione e crescita/sviluppo non certo semplice da pianificare. Questo è sicuramente quello che attiene al governo della economia e delle monete... Allo stesso modo la diplomazia degli Stati deve riuscire a fermare il conflitto: il cessate il fuoco fra gli eserciti in campo è premessa indispensabile per creare i presupposti per la pace necessaria. È la forza delle idee, della progettualità dell'iniziativa responsabile ma coraggiosa che serve per affrontare davvero una nuova realtà geopolitica e i mercati sconvolcati dagli eventi imprevedibili dei nostri tempi presenti. Il rispetto delle competenze professionali e dei valori sono e rimangono i fondamentali della vita economica e sociale e impongono iniziative intelligenti e coerenti delle imprese a difesa di sviluppo e occupazione, ma anche Governo Nazionale e banche debbono coerentemente aiutare ed



accompagnare gli investimenti che costituiscono l'unica medicina per favorire competitività e ripresa. Solo coniugando i fattori decisivi della crescita sostenibile e concretamente praticabile si possono affrontare infatti situazioni difficili sul piano sociale oltre che economico come quelle attuali. "Non si può cambiare il vento, ma si possono e si debbono aggiustare le vele" cioè gli strumenti a disposizione che imprese e banche, banche e imprese (in rapporto più positivo fra loro) possono utilmente maneggiare in un quadro macroeconomico difficile, non affrontabile senza impegno, determinazione e forza morale diversa e maggiore rispetto anche al recente passato più facilmente "navigabile"... Questo è l'impegno forte che crediamo attenda le imprese ora e nel prossimo futuro. L'augurio che possiamo farci è che la doverosa creazione di ricchezza, nel rispetto dell'ambiente e delle persone, necessaria e da

redistribuire, possa realizzarsi in un rinnovato clima di fiducia fra le parti sociali per produrre una indispensabile concordia operativa, premessa per una ripresa che non è certa ma che può essere perseguita con volontà e lungimiranza intelligenti, senza poter pensare che per raggiungere obbiettivi strategici si possano usare scorciatoie, furbizie e rendite di posizione che in concreto non possono esistere più: di tutto questo e anche di altro (una nuova moralità economica?) occorre avere tutti chiara coscienza e necessaria consapevolezza se non vogliamo "naufragare" con tutti gli ulteriori pericoli che questo potrebbe comportare per tutti noi. Resilienza e adattabilità sono la risposta ai numerosi shocks dei mercati. Agilità e flessibilità sono importanti in un mondo che fronteggia scarsità di cibo e segnali di possibile recessione.

Gianfranco Antognoli

GLOBAL PLANNING ARCHITECTURE

Il mondo che ci circonda
riprogettato a regola d'arte

**“Il progetto di
cui hai bisogno
quando ne
hai bisogno.”**

Founder & Creative Leader

Giuliano Azzinari

Un gruppo, una company. Da 25 anni specializzati in Architettura, Interior e Asset Design Management, con un approccio sostenibile e responsabile nei settori Office, Retail, Living e Hospitality.

www.globalplanning.it - Via San Martino 11C, 20122 Milano - Telefono 0258326859 - Email info@globalplanning.it



illimity cresce e mette gli imprenditori al centro

Nuove iniziative tech dedicate alle PMI e un evento dedicato al dialogo tra imprenditori e finanza



oco più di tre anni fa **illimity** era ancora “un power point”, come ama ricordare il suo fondatore e Amministratore Delegato, **Corrado**

Passera. Da allora, la banca di nuovo paradigma ad alto tasso tecnologico dedicata alle PMI, ne ha fatta di strada.

Il bilancio 2022 si è chiuso con quasi 5 miliardi di attivi e utili per 66 milioni di euro per un ROE del 10%. Il segreto del successo, secondo Passera, è nella ragion d'essere per cui è nata illimity, ovvero rispondere ai bisogni insoddisfatti di credito delle PMI.

«Esiste un bacino di imprese che fatica a farsi finanziare e che ha bisogno di un partner in grado di capirne le problematiche e supportarle. Ci sono le aziende con un grande potenziale ma che ancora non hanno i numeri per poter accedere alle risorse per fare il grande salto, che si sommano a chi ha avuto qualche difficoltà ma che con il supporto giusto può ripartire.

E poi le realtà nelle quali le cose sono andate male ma c'è *ancora qualcosa da salvare*» spiega Passera. «Puntiamo ad offrire prodotti ritagliati sulle necessità dei singoli imprenditori con cui abbiamo dialogato per scoprirne le esigenze. Ecco perché, oltre alle competenze finanziarie e tecnologiche abbiamo scelto di avvalerci dei Tutor, esperti di specifici settori industriali che hanno l'esperienza diretta nel business delle nostre aziende clienti per supportarle al meglio».

Competenza, dunque, ma anche tanta tecnologia. Da quella che abilita l'analisi di dati e informazioni per prendere decisioni rapide e consapevoli, alle nuove iniziative pensate su misura per le PMI come la piattaforma lanciata a febbraio, b-ilty. Si tratta di una novità assoluta nel panorama bancario sia in termini di offerta che di modello di business. Per ideare b-ilty, la banca si è infatti ispirata alle modalità di interazione abitualmente adottate

dalle piattaforme non finanziarie più diffuse al mondo, come Netflix o Spotify richiamate anche per la formula di abbonamento “try & buy”.

«La piattaforma è stata pensata ascoltando le esigenze degli imprenditori: è nata così un’offerta altamente personalizzabile e sviluppata secondo un approccio open banking, in grado di unire tutti i prodotti e i servizi di una banca completa con quelli di partner non bancari selezionati. Grazie alla funzionalità della PSD2, è inoltre possibile aggregare in un’unica piattaforma le altre banche partner dell’impresa per visualizzare il saldo, i movimenti e disporre delle operazioni di tutti i conti correnti. Con questo approccio offriamo dal credito a breve e a medio lungo termine a tutte le transazioni bancarie, dalle carte di credito e debito al factoring per finanziare il capitale circolante, coperture assicurative per tutelare l’imprenditore e l’impresa e molti

altri prodotti e servizi forniti direttamente dal Gruppo illimity o da partner qualificati» spiega **Carlo Panella**, Head of Direct Banking di illimity.

Personalizzazione quindi, ma anche velocità di risposta, senza dimenticare l’interazione umana resa possibile dai Relationship Manager che ciascun cliente ha a disposizione.

Perché c’è proprio il dialogo tra imprese e banca alla base del successo di illimity che ora vuole andare oltre e portare questo dialogo al centro del primo evento promosso dalla banca e dedicato al mondo del credito. Un dialogo che appare oggi ancora più rilevante per gli imprenditori che devono affrontare uno scenario competitivo sempre più complesso caratterizzato dagli impatti sui mercati del conflitto in Ucraina, dalle difficoltà di approvvigionamento, dai rincari energetici e delle materie prime e dal persistere della pandemia. Tutto questo, mentre si avvicina l’atteso rialzo

dei tassi di interesse che appesantirà il debito d’impresa. È possibile creare un ecosistema che faciliti l’accesso al credito e agli strumenti che la finanza può mettere a disposizione degli imprenditori? Parte da questa domanda l’evento “Believe – Giving credit to the future” che si terrà a Milano il prossimo 23 giugno e che illimity ha voluto organizzare proprio per far sì che questi due mondi si parlino con fiducia. L’appuntamento, che vedrà tra i protagonisti lo stesso Passera, si pone proprio l’obiettivo di avviare un dialogo proficuo tra





Corrado Passera, Amministratore Delegato di illimity

imprenditori e finanza, ponendo le basi di questo ecosistema virtuoso.

«Dare credito al futuro, dare fiducia alle imprese rappresenta infatti il contributo più concreto che il mondo della finanza può offrire alla crescita dell'economia» ha spiegato **Andrea Clamer**, Head of Distressed Credit di illimity che ha aggiunto: «al centro di questo ecosistema ci sono gli imprenditori, che saranno protagonisti dell'evento con le loro storie di crescita e rinascita al termine di fasi complesse. A differenza di altri appuntamenti focalizzati sul punto di vista delle banche, e nel corso dei quali si discute di bilanci, di credito, investimenti e normative, l'appuntamento di illimity sposterà il focus sul sottostante, sulle cause che determinano le difficoltà finanziarie per gli imprenditori e sulle possibili azioni da

mettere in atto per supportare la ripresa». Quindi, ancora una volta, imprese e imprenditori al centro: saranno loro a raccontare le sfide affrontate e le soluzioni trovate per trasformarsi o superare le difficoltà incontrate. Nel corso dell'evento lo stesso Clamer presenterà con **Alfonso Natale**, Partner di McKinsey & Company, i risultati di una ricerca sul contesto imprenditoriale internazionale e su come le imprese possono cogliere opportunità di rigenerazione e rinascita. Non mancherà l'analisi dell'attuale contesto geopolitico – con focus sulla situazione degli approvvigionamenti e delle materie prime – che vedrà protagonista Lucio Caracciolo, fondatore e direttore della rivista italiana di geopolitica *Limes* e membro del comitato scientifico della Fondazione Italia-Usa. <



CHRISTIAN DOMINICI



CREDITI IVA

FINANZA
D'IMPRESA

Assistiamo Start Up innovative
nella cessione dei crediti Iva e nell'accesso al credito.

Siamo specialisti nella nuova finanza
in operazioni di concordato in continuità.

www.christiandominici.it

Christian Dominici SpA - Via San Vittore 7 - 20123 Milano   

OAM 484

Rapporto sulla stabilità finanziaria (aprile 2022)



Abbiamo commentato su questa Rivista (Anno IV n. 12) il Rapporto di stabilità finanziaria licenziato a novembre 2021 dalla Banca d'Italia.

I dati evidenziavano una economia in crescita, con tassi di incremento di tutto rispetto con un miglioramento significativo della situazione finanziaria ed economica sostanzialmente per tutti i settori dalle famiglie alle imprese ed al sistema creditizio. Dati che rispecchiavano un panorama di grande positività anche se venivano rappresentati alcuni rischi potenziali che già si avvertivano dall'ultimo trimestre dell'anno, quali: il timore della recrudescenza della pandemia in Europa; l'aumento dell'inflazione dovuto a strozzature nell'offerta delle materie prime, peraltro giudicato rischio transitorio dalle banche centrali; i comportamenti rissosi delle parti politiche, costantemente alla ricerca del consenso elettorale ed infine l'aumento delle frodi e degli attacchi informatici. Tutti

rischi evidenziati che però apparivano gestibili e tali da non mutare le aspettative di crescita supportate dalla solidità dei dati e dal recupero produttivo delle aziende, nonché dalle politiche espansive ancora adottate dai governi e dalle banche centrali.

La Relazione dell'aprile scorso realisticamente dà atto del mutato quadro economico, appesantito dal rallentamento della Cina per la rigorosa politica no-Covid adottata ed ancor più dalla guerra in Ucraina e dalle sanzioni che hanno esacerbato le pressioni inflazionistiche sui mercati per l'aumento dei costi e dell'incertezza negli approvvigionamenti di materie prime, specialmente energetiche. Gli effetti principali si sono avuti sulle stime di crescita con previsioni del FMI al ribasso sul PIL globale ridotto al 3,8% dal 4,4% (per l'Italia dal 3,8% al 2,3%) ed incrementi accentuati dell'inflazione sia negli USA (8,5%) che nell'area dell'euro (7,4%) con diverse cause scatenanti, pressioni salariali per i primi e rincari energetici per l'Europa.

La reazione sui mercati finanziari per il

peggioramento delle prospettive economiche è stata un aumento significativo dei tassi di mercato, con ripercussioni negative immediate sui mercati mobiliari (bond ed equity) che ha anticipato i provvedimenti delle banche centrali; queste hanno poi accelerato la normalizzazione delle politiche monetarie, chiudendo la lunga parentesi dei tassi negativi.

La Fed, da inizio anno, ha effettuato un rialzo dei tassi di 0,75 punti percentuali, prevedendone altri nel corso del 2022, da calibrare sulla dinamica dei dati dell'economia. La BCE ha confermato di recente sia la fine del programma APP (Asset Purchase Programme) di acquisto di titoli, sia la previsione del successivo rialzo dei tassi per luglio prossimo. Con la fine di marzo erano già terminati gli acquisti di titoli per l'emergenza pandemica (PEPP – Pandemie Emergency Purchase Programme).

La risposta diversa della BCE, rispetto alla Fed, si spiega con la diversa origine dell'inflazione. Il rialzo dei costi sul lato dell'offerta in Europa (materie prime e fonti energetiche) determina una maggiore difficoltà a prevedere allentamenti delle pressioni inflazionistiche e quindi a determinare l'aumento opportuno dei tassi di interesse.

È certo che le banche cercheranno di bilanciare gli aumenti dei tassi minimizzandone l'impatto sull'economia. Alcuni analisti non sono positivi sul soft landing considerando le difficoltà concrete della manovra. I mercati cercheranno di valutare con attenzione le probabilità di una recessione. L'incertezza permarrà per un periodo non breve, significativi

saranno i segnali che perverranno dai mercati (Cina e Usa) e dal fronte bellico.

Più in particolare, per le **famiglie** l'indebitamento resta stabile e basso in confronto alla media dell'area dell'euro ed i rischi di stabilità finanziaria si mantengono nel complesso circoscritti. È evidente che la fotografia 31 dicembre 2021 è ancora ottima. Positivo comunque è il fatto che i nuovi mutui stipulati per l'acquisto delle abitazioni sono stati effettuati a tasso fisso per l'85%, superando il 60% di quelli in essere.

Per fronteggiare i significativi aumenti del costo delle fonti energetiche, il Governo ha stanziato 5,5 mld nel 2021 e 15,1 mld nel 2022, proteggendo così, almeno parzialmente, il potere di acquisto delle famiglie.

Degno di attenzione poi il fatto che, secondo proiezioni della Banca d'Italia, a fine 2022 la quota di famiglie vulnerabili e l'incidenza dei loro debiti sul totale salirebbero di 0,4 e 2,6 punti percentuali, rispettivamente al 2 ed all'11,9 per cento. Dati da tenere presenti ma ancora gestibili.

Più incerta appare l'evoluzione della situazione finanziaria delle **imprese** per la difficoltà di approvvigionamenti di materie prime e prodotti intermedi. I dati del primo trimestre 2022 risentono positivamente del trascinarsi dell'espansione produttiva dell'anno precedente. Tuttavia, le previsioni sulla fine dell'anno sono divenute più riflessive e meno favorevoli, incidono le ombre del quadro economico e le conseguenze potenzialmente rilevanti del conflitto in Ucraina.

Gli effetti negativi collegati alla crescita dell'indebitamento sono attenuati dalle

disponibilità liquide che hanno raggiunto il massimo storico a fine 2021, pari al 29,5 in rapporto al PIL. Si è affievolita la crescita dei prestiti bancari alle imprese manifatturiere per la scarsa domanda dovuta anche alle scorte di liquidità. Fino a giugno 2022 le società beneficeranno ancora delle garanzie pubbliche. La qualità del credito si mantiene su livelli storicamente elevati, pur risentendo di segnali di deterioramento.

Il **sistema bancario** affronta il 2022 da una posizione complessivamente rafforzata grazie alla ripresa economica dell'anno scorso; sussistono tuttavia notevoli rischi per le esposizioni (dirette ed indirette) verso i paesi in guerra e per una crescita inferiore alle attese, in un contesto inflattivo che si ripercuoterà sui rischi di mercato e di controparte. Fatto positivo la riduzione della consistenza dei crediti deteriorati soprattutto a seguito di cessioni.

I rialzi dei tassi, se gradualmente contenuti, avranno effetti positivi sulla redditività, per la nota maggiore elasticità degli attivi ad adeguarsi alle condizioni di mercato rispetto alla vischiosità del passivo, anche se l'aumento dei tassi inciderà negativamente sulle imprese con l'inevitabile incremento dei rischi creditizi.

Alla fine del 2021 i crediti deteriorati netti ammontavano a 40 mld, con una riduzione di 11 mld rispetto all'anno precedente e con una maggior copertura (52 contro il 51,2%). Di rilievo le esposizioni dirette complessive verso le controparti residenti in Russia, Bielorussia ed Ucraina, pari a 29,1 mld a fine 2021 (0,7% del totale delle attività finanziarie),

concentrate nei primi due gruppi bancari ed i rischi verso imprese italiane che esportano nei tre paesi suddetti.

In un clima di tensioni geopolitiche è aumentato il rischio di subire attacchi cibernetici, anche se le banche sono attrezzate e continuano ad investire sulla sicurezza.

In **conclusione**, il quadro economico complessivo per l'Italia si presenta resiliente. Le imprese stanno affrontando con determinazione le incertezze del mercato, la produzione subisce, per ora, rettifiche contenute, le tensioni sociali e salariali sono fisiologiche, continua l'opera del Governo di supporto alle famiglie ed alle imprese senza procedere a sforamenti di bilancio utilizzando il surplus, rispetto alle previsioni, delle entrate fiscali. Le aziende bancarie hanno indici patrimoniali e di liquidità buoni, superiori ai livelli richiesti dall'Autorità di Vigilanza ed il rischio di credito e dei mercati appare ben presidiato.

Eppure, l'incertezza dominante sui mercati ed il timore diffuso di un accentuarsi del conflitto e delle sanzioni, presupporrebbero unità di intenti da parte di tutte le forze economiche, politiche e sociali, coerenti e convergenti al raggiungimento degli obiettivi del PNRR.

L'animosità di comportamenti che contraddistingue in particolare le forze politiche tese al consenso dei propri elettori, può minare la ritrovata credibilità internazionale e l'unità che sola potrà aiutarci a superare questo triste ed intricato periodo. Non possiamo che auspicare comportamenti ragionevoli da parte di tutti.

Divo Gronchi



La Feltrinelli - Milano,
progetto di
Global Planning Architecture

Eccellenza Italiana **quando l'Architettura è** **made in ITALY**

Lo spirito imprenditoriale è ciò che guida il mercato, la vena creativa che rinnova, l'idea che ispira il cambiamento, il coraggio e la forza dell'innovazione che hanno necessità di fronteggiare l'obsoleto. Ed è proprio qui, in Italia, da sempre territorio di nascita di grandi cambiamenti, che si afferma il meglio dell'imprenditoria, del movimento che prende vita da una tradizione riconosciuta a livello internazionale, forse per un quid in più, forse per un know-how ad oggi irripetibile.

Ma oltre al saper fare c'è di più, soprattutto se si parla di imprenditoria italiana. Quello che la

maggior parte degli imprenditori ad oggi esporta non sono soltanto tecnica e capacità ma in buona parte attitudine, la capacità di cogliere la giusta opportunità, l'elasticità di un pensiero laterale e la determinazione per il successo. Elementi che definiscono il concetto Made in Italy di imprenditoria, che non è solo prodotto ma una modalità diversa di fare impresa strettamente legato al concetto di territorio e di relazione.

E l'architettura può essere considerata una forma di imprenditoria?

Il mondo dell'architettura tende spesso a distaccarsi dal mondo dell'imprenditoria, si sente più a suo agio nei territori della tecnica e dell'arte.

Ma chi è l'imprenditore se non colui che investe con i propri mezzi e il proprio intelletto in produzioni fruibile ai più? Sono pochi gli architetti che si sono spinti oltre la progettazione e propongono servizi aggiuntivi e vantaggiosi per i propri clienti. Ed è in questa prospettiva territoriale, fatta di distretti industriali costruiti sulle relazioni e di grossi poli metropolitani come Milano e Torino che si sviluppa un'architettura di stampo imprenditoriale. Un'architettura progettata in Italia per qualità che guarda all'estero per promuovere, valorizzare e riqualificare il nostro Paese.

Lo sa bene **Giuliano Azzinari**, Architetto e Fondatore di **Global Planning Architecture** che racconta:

“Questa fotografia del presente ci permette di progettare e orientare al meglio il cambiamento per generare in prospettiva il maggior vantaggio complessivo per tutti gli attori coinvolti nella trasformazione di un contesto urbano, di un building o di un modo di vivere, abitare, lavorare”.

Continua: ***“Grandi cambiamenti sono in atto, dallo sviluppo digitale, a mutamenti sociali storici che toccano la nostra vita quotidiana, è compito dell'architettura dare risposte adeguate***

e muoversi oltre i limiti che spesso questo settore e chi vi lavora si auto impone. Global Planning Architecture si rivolge a proprietari, investitori e sviluppatori e comprende a fondo i loro obbiettivi, di oggi e di domani. Non solo in relazione al costruito ma a 360° entrando a far parte dell'imprenditoria del futuro. È qui che avviene il cambiamento: l'architetto imprenditore ha le conoscenze e le competenze per comprendere e dare una risposta all'ideale di vita, di lavoro, e di benessere degli individui che abiteranno gli spazi. Questo significa conciliare la sfera del business con quella del consumer, identificare nuove nicchie di mercato e far sì che i progetti diano vita ad asset appetibili e di successo”.

Viste le attuali situazioni a livello globale, economico e politico, visti i cambiamenti climatici e le profonde modifiche che ogni giorno subiscono gli asset della società contemporanea, c'è un reale bisogno di nuove figure professionali che siano in grado di proporre soluzioni creative ed innovative. Dinamiche, che spingono il mondo dell'architettura a riconsiderare le proprie expertise e modalità di lavoro. Oltre la progettazione architettonica. La figura dell'architetto imprenditore porta beneficio e contribuire positivamente al cambiamento grazie a skills diversificate e ad una posizione strategica sempre più interata nella maglie dei mercati moderni.

Skyline - Milano



Non è più il tempo di fare solo debiti, con la cessione dei Crediti Iva e degli altri crediti tributari le PMI si possono finanziare velocemente e senza ulteriori segnalazioni in Centrale Rischio



Ci sono in Italia circa 26mila imprese che vantano in media 500mila euro ciascuna di crediti tributari, cioè aspettano dal fisco di ricevere un rimborso in denaro. È un

“tesoretto” di grande portata che, per le stesse aziende, può rappresentare un prezioso serbatoio di risorse, se questi crediti vengono ceduti a una banca o a un istituto finanziario che eroga in cambio un po’ di liquidità. Negli ultimi anni, con la crisi economica generata dalla pandemia del Covid-19, molte imprese italiane hanno avuto la necessità di indebitarsi. Ora, però, si fa sempre più pressante la necessità

per le imprese di non fare nuovi debiti ma di ricorrere a tutti gli strumenti disponibili per dotarsi di liquidità. Tra questi, c’è appunto la cessione dei crediti tributari, in primis dell’Iva o dell’Ires ma anche quelli di altro genere come i crediti legati ai bonus edilizi. Ogni anno esaminiamo oltre 1,1 miliardi di crediti Iva e Ires e le banche nostre clienti ne acquisiscono una media circa 400 milioni di euro ogni 12 mesi; con questi numeri, possiamo dire di essere in Italia i leader indiscussi nella gestione di tale asset class. Abbiamo gestito nel tempo crediti Iva di vario genere: sia di piccolo taglio per appena 20mila euro, sia per somme ben più consistenti fino a oltre 108 milioni di euro, di pertinenza ovviamente di aziende

medio-grandi. Il mercato che ruota attorno a queste attività ha una struttura articolata: ci sono 150 grandi cedenti, cioè aziende che ogni anno smobilizzano crediti tributari per importi compresi tra 5 e 30 milioni di euro. Ci sono poi 1.800 cedenti “medi”, cioè che ottengono risorse liquide trasferendo crediti tributari di importo compreso tra 1 e 5 milioni di euro. Infine c'è il già citato universo di circa 26mila imprese che hanno iscritto a bilancio crediti tributari pari in media a 500 mila euro cadauna. Per questa tipologia di aziende, esistono oggi grandi opportunità di migliorare la loro generazione di cassa e anche di rendere più virtuoso il rapporto con il mondo bancario. In questa fase storica l'accesso al credito è particolarmente difficile, per tutta una serie di motivi: oltre agli effetti della crisi economica, infatti, non va dimenticato che le regole di Basilea impongono alle banche determinati requisiti patrimoniali e fissano dei vincoli nella concessione di prestiti e finanziamenti alla clientela. In tale scenario, mentre le grandi aziende sono per loro natura più strutturate e dotate di rating creditizi più elevati, le piccole e medie imprese (pmi) spesso mancano di adeguata assistenza e di opportuni supporti documentali. Ciò non significa tuttavia che il credito alle pmi sia inesistente, ma che occorre cercare anche strumenti alternativi come appunto la cessione dei crediti tributari, in un rapporto di collaborazione con il sistema bancario. È vero che negli ultimi anni le piccole e medie imprese hanno fatto passi avanti nel dotarsi di capitali e di risorse finanziarie, con strumenti come per esempio l'emissione di mini-bond o grazie a una maggiore facilità

nel quotarsi in borsa. Tuttavia, questi strumenti hanno innegabilmente effetti limitati nel tempo e certo non risolvono in maniera duratura eventuali problemi esistenti nel rapporto tra le pmi e il sistema bancario. Per relazionarsi con la propria clientela adottiamo ormai un approccio “fintech”, cioè basato sull'utilizzo delle nuove tecnologie digitali. A questo proposito, è stato creato un sito web ad hoc (www.Soslva.it) dove le aziende possono ottenere una pre-valutazione gratuita del loro credito. Poi, però, man mano che avanza la fase operativa, il rapporto con il cliente è basato su una relazione sempre più stretta per studiare le soluzioni più adatte alle sue esigenze. La cessione dei crediti tributari non è però l'unico ambito in cui si concretizza l'operatività per una Pmi che voglia acquisire Nuova Liquidità. Tramite il nostro Portale fintech www.Soslva.it siamo operativi, oltre che sui crediti Iva, su tutte le tipologie di crediti tributari che possono essere ceduti direttamente tramite la piattaforma telematica dell'Agenzia delle Entrate: lo smobilizzo del Tax Credit vacanze per gli operatori del settore turismo, la cessione del Credito SuperAce 2021, senza dimenticare un servizio importantissimo, legato purtroppo all'attuale congiuntura economica: lo smobilizzo dei crediti d'imposta concessi dal governo per i rincari energetici con il Decreto Ministeriale del 21 marzo 2022.

Il filo conduttore è lo stesso: cedere crediti per ottenere liquidità ed evitare così di fare altri debiti. Rafforzare le PMI con le risorse che hanno già, senza aumentare l'esposizione bancaria.

Christian Dominici

Castellani SHOP

ARREDO PER



INDUSTRIA



NEGOZIO



UFFICIO

Castellani Shop nasce dall'esperienza di Castellani.it srl, azienda leader toscana che da più di sessanta anni produce scaffalature metalliche da industria, negozio, attività commerciali e soluzioni d'arredamento per ufficio.

SERVIZIO CLIENTI / ORDINI TELEFONICI

0587 748052

www.castellanishop.it

situér

MILANO



*bookKINGS,
situér milano per Nilufar Gallery
ph Simone Furioli*



Via Vincenzo Vela, 1 - Milano
info@situer.it | +39 3920142397 | @situermilano

www.situermilano.it

Ritrovare il Senso della misura mettendo al centro Coraggio, Visione, Persone e Territorio



Dopo la pandemia, che comunque continua ad essere tuttora presente tra noi limitando ancora in parte i nostri comportamenti, ecco ora lo “scompenso energetico” e

la definitiva esplosione della guerra tra Russia ed Ucraina con disastrose conseguenze sociali ed economiche ed un futuro ancora più incerto ed insicuro.

Riavvolgiamo il filo della memoria: 11 settembre 2001 le Torri Gemelle, nel 2008 la crisi finanziaria globale dei sub prime, nel 2020 l'inizio della gravissima pandemia globale senza che il nostro Paese fosse ancora riuscito ad assorbire gli effetti della precedente crisi (leggi valori di crescita della nostra economica molto bassi e crescita del nostro debito pubblico in aumento). Ecco ora: l'esplosione del mercato energetico che spinge i valori di gas ed elettricità a toccare aumenti di costo proibitivi per famiglie e mondo produttivo, il difficile

approvvigionamento di materiali destinati alle diverse attività produttive come conseguenza delle fasi di lockdown per le imprese industriali ed in ultimo anche la guerra in Ucraina con disastrose conseguenze per le cose (vedi la distruzione di intere città), le persone (vedi i numerosi decessi di soldati e civili indifesi) e sotto il profilo economico (vedi le conseguenze dello scambio di sanzioni tra molti paesi e la Russia e contromosse russe).

Si configura un mondo certamente nuovo ma non certo migliore; non sicuramente il modello sognato (sempre in positiva allargata evoluzione) e per il quale in molti della mia generazione ci siamo impegnati con passione, dedizione e sacrificio al fine di assicurare a figli e nipoti certezze e sempre più diffusa serenità. Pur in un contesto davvero molto complesso, in uno scenario economico critico (con aumento di costi e shortage di materie prime, caro energia, catene di logistica interrotte e produzione industriale rallentata che non permettono di intravedere nel breve termine

concrete soluzioni per una celere ripresa delle prospettive di crescita economica) è comunque indispensabile guardare con fiducia al futuro con la consapevolezza che dovremo superare maggiori ostacoli.

Quando ciò che ci circonda cambia celermente anche a noi è richiesto di cambiare il nostro modo di pensare ed agire/reagire con grande elasticità mentale e rapidità per non rimanere esclusi.

Molti avranno da osservare che da sempre chi si occupa di Impresa è obbligato a capire ciò che muta e ad adeguare il proprio agire in funzione di ciò che il mercato domanda; senz'altro vero! I consuntivi d'impresa tuttavia ci evidenziano che, anche se in teoria il principio viene condiviso, poi nell'agire quotidiano il valore della coerenza spesso si sfuma o addirittura si perde.

Coraggio Con mie considerazioni ospitate su questa stessa rivista nel 2015 già evidenziavo come «la paura fosse un freno al nostro cambiamento ed alla necessità di innovare».

Quando il cambiamento è radicale e rapido anche «la nostra difficoltà ad essere coraggiosi» va senza indugio superata.

Se nel difficilissimo attuale contesto dell'economia del mercato globale, che però subirà ancora trasformazioni importanti, vogliamo continuare a guardare al futuro di impresa, si dovrà prontamente reagire, percorrendo strade di innovazione con paradigmi di incertezza, occorrerà inoltre raccogliere tutti i nostri valori, possibilmente integrarli con quelli di altri e mixando Visione, Etica, Coraggio, Consapevolezza, Equilibrio, Elasticità/Apertura, Responsabilità Sociale, Competenza, agire in fretta.

Un agire che tuttavia sappia ben identificare o se vogliamo ritrovare «un giusto senso della misura».

È doveroso individuare un percorso sostenibile, equilibrato, armonioso frutto di programmazione ed azioni ben studiate e messe a terra con molta determinazione nel superare le traversie e l'inatteso. Un modello per molte imprese rivoluzionario rispetto ad un recente passato dove l'uso spinto di obiettivi fast in chiave speculativa aveva portato a progetti industriali costruiti con obiettivi e rischi incompatibili/insostenibili per le rapide trasformazioni nei mercati di riferimento.

Visione Avere una visione chiara del proprio futuro è di pochi e la capacità di sostenerla con ampia conoscenza e concentrazione è addirittura di pochissimi (R. Scandellari, blogger, digital marketer e giornalista).

Quale dunque la corsia preferenziale? Ascoltare, Studiare, Agire condividendo progetti d'impresa caratterizzati dall'integrazione di individui con competenze diverse e complementari (V. Gherardi/collaborazioni inaspettate) permetterà di:

- ▶ ritrovare il senso della misura in progetti di impresa sostenibili armonizzando ambizione e possibilità;
- ▶ generare nuovi modelli produttivi più affidabili per qualità, dimensione, marginalità attraverso intelligenti alleanze tra imprese;
- ▶ guardare a modelli capaci nel sostenere nuovi investimenti in tecnologia e competenze (leggi risorse umane eccellenti);
- ▶ pervadere di competenza, passione, innovazione, fiducia e tenacia i gruppi di risorse

chiamati al conseguimento di obiettivi programmati/sostenibili;

► saper guardare al territorio che ha generato le nostre imprese non come la semplice porzione di terra dove abbiamo edificato i nostri stabilimenti e quindi normale asset posseduto da sfruttare ma come luogo vivo in costante movimento e “formidabile testimone” delle origini, storia, sviluppo, crescita, valore aggiunto sociale della nostra Impresa (Prof. C. Baccarani).

Sintesi: ostacoli molti, impegno molto, responsabilità crescenti ma mai perdere fiducia sulle nostre capacità di cambiare e riuscire. Con il metodo agile (già trattato in passato in altre riflessioni), con le verifiche periodiche dell'agito rispetto al programmato e le successive eventuali necessarie correzioni il nostro percorso avrà buone possibilità di successo.

Lecture, Webinar, Meeting in presenza, permettono di vivere momenti di convivialità allargata su interessanti e variegati temi che riguardano dinamiche di mercati e percorsi/storie/modelli innovativi di impresa.

Gli animatori di tali spazi, Docenti Universitari, Imprenditori, Manager e Professionisti sono straordinari apportatori di moderna visione ed autentica ricchezza culturale, e mi offrono spunti da estendere con la consueta ambizione di feedback anche con sempre costruttive diversità di vedute. **Il valore che nasce dalla “convivialità delle differenze” è strumento di crescita impareggiabile.**

Abbiamo più volte detto che ascoltare, studiare, programmare, agire in coerenza, permette

di contribuire a generare percorsi favorevoli all'intraprendere con successo; a generare attività profittevoli che alimentano la crescita della nostra economia. Significa riservare un impatto positivo ai territori nei quali vogliamo impegnarci con modalità etiche e sostenibili. Significa dunque far prosperare i nostri territori sostenendo posti di lavoro e possibilmente crearne dei nuovi.

Significa generare incentivo al crescere sempre più, lavorare ancora meglio, provare con impegno ad essere persone migliori di prima.

Teoria? Sogno? Stimiamo di poter riuscire da soli? Stimiamo sia meno oneroso e più sicuro farci accompagnare??

Sono convinto che ognuno di noi giudica una pesante sconfitta la chiusura di un'impresa, il ricorso a lunghe ore di Cassa integrazione, la delocalizzazione della produzione. Di fronte a tali criticità ritengo indispensabile e doveroso riuscire a capire in quale e/o quali dei vari passaggi del nostro intraprendere si siano commessi errori senza poi provvedere a correggere il nostro agire per tempo.

Sono inoltre convinto che quando mancano i risultati attesi il cambiamento si renda necessario/doveroso e celere, però “senza mai improvvisare”.

Abbiamo più volte sostenuto che il progetto impresa è un percorso fondato sulla visione del futuro che il soggetto che intraprende immagina sulla base della conoscenza disponibile, della capacità di vedere talvolta anche oltre il razionale possibile. Un progetto che si realizza attraverso un percorso costantemente innovativo e rischioso in ragione delle incertezze e resistenze che il nuovo porta con

sé. Le competenze, il coraggio, la tenacia, i periodici qualificati controlli, il nostro saper ben leggere e valorizzare i numeri consuntivati, la fiducia che sapremo far vedere e generare nel sistema delle relazioni e territori nei quali collocheremo la nostra attività, ci aiuteranno a raggiungere il risultato atteso.

Visione senza esecuzione è soltanto illusione, affermava Henry Ford.

Chi ha visione lo dimostra mettendola in pratica quotidianamente. Tutti i passi che con coerenza compie per avvicinarsi all'obiettivo rassicurano chi ancora non ha il coraggio e la voglia di fare altrettanto. Quale l'agire dell'imprenditore: ascoltare, rassicurare gli utenti, facilitare l'aggregazione nel gruppo, provvedere ad un viaggio utile/profittevole e confortevole.

Il valore dell'ascolto

Perché ascoltare? L'idea vincente può venire da chiunque. Ascoltare è strumentale ad aggiungere valore alle proprie idee per poi poter condividere una missione. Lavorare in un team che ha questa attitudine è fondamentale per evitare di procedere per compartimenti stagni e non sincronizzati e permette di realizzare un processo qualitativo di "avvicinamento, integrazione, consapevolezza, identità"; un ambiente pervaso da un collettivo irrinunciabile desiderio di crescere e migliorare assieme all'impresa (R. Scandellari).

Persone (Capitale umano) In un recente articolo apparso su Italia Oggi dal titolo "Intraprendere e non dipendere" il dottor Guido Stratta di Enel Group ha offerto un modello di organizzazione del lavoro e di relazione molto appropriato alle attuali sempre crescenti complessità e responsabilità di chi guida un'impresa. Un modello basato sulle competenze, passioni delle persone, uno stimolo ad intraprendere piuttosto che a dipendere. Una guida al potenziamento delle proprie capacità e reali inclinazioni mettendo al centro la formazione ed il benessere, in una gestione flessibile delle attività che guardi essenzialmente al risultato e non totalmente condizionata dal processo. Le intense trasformazioni che interessano il mondo globale e che incidono profondamente sui bisogni e sui comportamenti personali e professionali degli individui, rendono sempre più necessario che ogni persona ad ogni livello si senta coinvolta. Per le imprese è importante scegliere persone eccellenti e/o con potenziale perché generatori di valore aggiunto competitivo. Con tali risorse, attentamente selezionate, formate e seguite per un percorso di medio lungo periodo occorrerà condividere un "modello di alleanza" atto a creare un contesto sempre più favorevole e permettere un sostenibile crescente sviluppo dell'impresa, della persona e dell'economia da questi generata. Essere protagonisti di questo percorso richiede prima di tutto mettere al centro la Persona non soltanto nella sua dimensione lavorativa ma in una più ampia accezione sociale. Buoni progetti e buoni imprenditori necessitano di team con persone capaci di valutare e assumersi rischi e responsabilità in modo

consapevole ed autonomo anche se in un contesto più ampio armonizzato. Occorre in sintesi mettere in campo nel lavoro quotidiano maggiore lungimirante comprensione e condivisione delle necessità dell'impresa. Occorre tutti assieme guardare all'impresa per ciò che sta esprimendo ma soprattutto per ciò che vogliamo sia in futuro attraverso un positivo cambiamento determinato da gioco di squadra ed intelligente, pragmatica, armonica rapidità nell'agire. Tutti siamo dunque ad intraprendere e creare valore per l'impresa e per noi stessi.

È questo il metodo per abbandonare una obsoleta modalità del dipendere e mettere in condizione l'impresa di ben capitalizzare e pienamente riconoscere l'obiettivo specifico valore aggiunto apportato dall'impegno qualificato del collaboratore.

A mio avviso una visione davvero illuminata, capace di trasformare e dare maggiore efficacia in reciprocità alla soddisfazione dei bisogni dell'azienda e di tutti coloro che vi operano.

Questo modello impone all'impresa di reinventare compiti e perimetro professionale dei responsabili H.R. e/o di Selezione risorse umane. Impone una vera rivoluzione culturale di queste risorse talvolta pronte a giustificare i propri errori con la mancanza di ampia autonomia decisionale.

Con frequenza registriamo, anche in imprese di medio grandi dimensioni, la presenza di manager con responsabilità di questi settori a straordinario peso strategico, che pur teorizzando innovativi modelli di selezione e gestione risorse, inciampano poi in un agire tradizionale, standardizzato e quindi incoerente con la profonda necessità di incidere sulle

leve per il cambiamento; in tempi di spinta transizione culturale/digitale, della necessità di inserire in azienda risorse preparate con potenziale ed orientamento alla multidisciplinarietà, rappresentano un freno all'obbligato processo di trasformazione dei gruppi di lavoro presenti in azienda, o del loro ricambio. Approccio conservativo assolutamente inadeguato al futuro dell'impresa che occorre a mio avviso rimuovere in fretta.

In sintesi, pur consapevole che questa mia posizione non sarà priva di vivace avversità, credo fermamente che risorse ad azione incoerente e frenante con responsabilità in questo importantissimo settore di azienda dovrebbero essere le prime ad essere sostituite per ben governare una vera, decisiva trasformazione.

Chi non ha la capacità di cambiare se stesso non potrà mai governare con efficacia il cambiamento di altri.

Ed inoltre... se abbiamo bisogno di portare profonda innovazione nei processi dell'impresa difficilmente potremo riuscire con coloro che per lungo tempo hanno gestito modelli diversi ora ritenuti superati. Assoggetteremmo l'impresa ad un rischio sicuramente alto nel delicato processo di riuscita del cambiamento atteso.

Territorio Da una recente nota del Prof. C. Baccarani, emerito di Economia e Gestione delle Imprese dell'Università di Verona, sulla rubrica *Parole & Conchiglie* dell'Unione Imprese Storiche: **Economisti, imprenditori, manager, hanno lungamente considerato il**

territorio alla stregua di una semplice risorsa posseduta da sfruttare. Il territorio come uno dei vari asset dell'azienda.

Approfondimenti relativi alle dinamiche che hanno portato allo sviluppo di alcuni distretti industriali hanno invece posto l'accento su una connotazione che la logica economica aveva portato ad offuscare: molte imprese nascono in una determinata area e trovano efficace modalità di crescita perché le persone che vivono in quel territorio ne sanno interpretare lo spirito, ne "respirano la vitalità" e ne vivono l'atmosfera creativa.

Il territorio è la gente che lo abita con i propri usi e costumi, l'ambiente naturale che lo caratterizza, la sua storia, le risorse che

possiede, le bellezze artistiche presenti, le attività economiche che lo animano, la visione politica che lo guida, le connessioni tra le persone e le organizzazioni che lo popolano. È il luogo dove le persone si sentono a loro agio. È il luogo nel quale si estende il respiro della fabbrica al di là dello stabilimento che ne custodisce il processo produttivo, per generare e raccogliere sinergie creative dirette alla produzione di competitività e diffusione di benessere condiviso (G. Bonotto).

Il territorio è dunque una realtà viva che modifica la propria identità sulla base delle relazioni che si realizzano tra i soggetti presenti. Un soggetto vivente ad alta complessità, risultato di processi co-evolutivi sinergici fra insediamento umano e ambiente (A. Magnaghi).

In sintesi un vero soggetto che partecipa alla creazione di valore al pari delle persone, delle organizzazioni, delle strutture, delle istituzioni che lo popolano.

Come non condividere una visione così illuminata?

Agli inizi degli anni 2000 in un meeting organizzato da Fondazioni bancarie a Foligno, un illuminato sociologo sosteneva che la forza e il valore del nostro Paese derivassero dalla capacità di trazione delle tante eterogenee comunità, tante tradizioni, storie, ingegno; altissima capacità creativa professionale, artistica, produttiva, espressa dagli abitanti dei nostri territori dal nord al sud della Penisola.

A suo parere la possibilità di ulteriore sviluppo culturale e produttivo futuro del nostro Paese sarebbe stato possibile attraverso la nostra capacità di ben indirizzare, integrare e armonizzare questi straordinari, eterogenei valori



giungendo ad una “elevata e durevole qualità di Paese”.

Sono trascorsi oltre venti anni da quella giornata ma in tutto questo tempo nel nostro Paese non siamo riusciti ad agire in connessione con questo pensiero che, se applicato con periodici aggiustamenti di visione e innovazione, avrebbe potuto condurci, certamente non senza fatica viste le innumerevoli traversie registrate durante il cammino, ad essere un Paese più unito, più armonizzato, più connesso, più competitivo, più sviluppato, più ricco. Un Paese attrattivo per nuovi investimenti e quindi certamente più evoluto, più moderno, con più lavoro e diffuso benessere.

Non possiamo certo trascurare che questa ideale dinamica sia stata non poco minata e continua ad esserlo tutt'ora da molteplici fattori tra i quali anche un rapporto farraginoso tra competenze di enti pubblici e bisogni dell'iniziativa privata e che occorra “mettere mano senza più alcun indugio” ad un nuovo diffuso modello culturale che superi l'esistente “pesante/dannosa barriera burocratica”.

Occorre tuttavia anche evidenziare che, per alcuni distretti, specie del settore tessile come Prato o Carpi, la globalizzazione con il suo divenire accelerato ha portato a cambiamenti che non era facile governare in assenza di illuminata visione e determinatissima azione; la posizione raggiunta rende particolarmente complesse eventuali modifiche strutturali. In questi territori, un tempo popolati da floride piccole medie imprese un'inclusione di player cinesi che io definirei “selvaggia” ha cambiato profondamente il territorio. Culture e modalità produttive asimmetriche rispetto a quelle

regolate delle nostre imprese hanno portato ad una ridotta capacità competitiva del precedente “fare impresa domestico”. Un contesto critico favorito dalla trascuratezza e miopia di molte istituzioni locali e non soltanto del governo centrale che hanno permesso, senza intervenire con i dovuti necessari, costanti e preventivi controlli, cambiamenti davvero inaccettabili e purtroppo irreversibili. È indubbio che in queste aree territoriali fare impresa e quindi progettare con entusiasmo e fiducia, nuovi investimenti in capitale, tecnologia ed incremento delle risorse umane è certamente faticoso e complesso. Per fortuna nonostante questi oggettivi ostacoli abbiamo ancora persone coraggiose e di esempio con il loro lodevole, inarrestabile desiderio di proseguire nell'affascinante mestiere dell'Imprenditore.

Consapevoli tuttavia che sia nella vita delle persone che in quella delle imprese niente è facile ma niente è impossibile, forti e fiduciosi nei nostri valori umani e professionali, impegniamoci davvero con innovate competenza, coralità e risolutezza per assicurare alle nostre imprese a noi stessi ed ai nostri giovani un futuro oggettivamente migliore.

Impegniamoci con passione senza dimenticare:

«da soli si va certamente più veloci ma insieme si arriva decisamente più lontano».

When you try your best, miracle will come to you.

*Massimo Bacci
massimo.bacci53@gmail.com*

IL LEASING SEMPRE CON TE



ALBA LEASING, BUSINESS DIGITALE

Con il nuovo processo digitale i clienti di Alba Leasing possono accedere al leasing per beni strumentali e targati tramite firma digitale e lo scambio elettronico di documenti.

Inoltre i contratti sono sempre disponibili nell'Area Riservata sul sito di Alba Leasing, la piattaforma online dedicata alla clientela dove è possibile gestire in maniera autonoma 24 ore su 24 i servizi postvendita, richiedere offerte non vincolanti e ricevere in ogni momento il supporto del tuo specialista leasing.

I vantaggi per te:

- Tempi rapidi di approvazione
- Documentazione integrale elettronica
- Operazioni postvendita online in Area Riservata Clienti

 800.180.989
lun-ven 8.30-19

alba
leasing

Una storia di successo: AV Service S.p.A.

L'azienda leader nel commercio di ricambi auto è pronta, dopo cinque anni di forte crescita, ad affrontare nuove sfide



La storia dell'**AV Service** è la storia di **Alessandro Verdigi** che da garzone di una bottega di autoricambi nel paese di Massarosa è diventato figura centrale e di riferimento del mercato italiano. Nel 1973, a soli 15 anni, Alessandro inizia a vendere ricambi come dipendente presso un rivenditore di Massarosa per poi cominciare nel 1986 la sua personale avventura aprendo l'Autoricambi Viareggio ed offrendo i primi servizi di logistica ricambi in Versilia. Nuova sfida nel 2002 quando entra nel mercato dei ricambi originali e acquisisce il mandato Peugeot per la Versilia. Gli ottimi risultati conseguiti fanno sì che Peugeot gli allarghi il mandato ai territori di La Spezia, Massa, Lucca, Empoli e Val di Nievole, nasce così nel 2006 l'AV Service S.r.l. Il percorso di crescita è costante con l'acquisizione tre anni

dopo dei Marchi Citroën e Hyundai... servono quindi nuovi locali e l'azienda si sposta nella zona industriale di Montramito, a Massarosa, per aprire nel 2013 anche l'officina per i Marchi Peugeot e Hyundai. Quarant'anni sono passati dal 1973 e AV Service è divenuta già un'azienda di riferimento del settore, sostenuta nella sua crescita anche dal sistema bancario che ha sempre dato fiducia all'operato di Alessandro. Nel 2017 ancora una grande trasformazione: nuova sede e nuovo assetto finanziario per affrontare la sfida del Progetto Distrigo lanciato dal Gruppo PSA Peugeot Citroën. AV Service diventa uno dei 14 Hub Distrigo italiani per la Distribuzione Ricambi del Gruppo PSA come esclusivista per la Regione Toscana e la Provincia di La Spezia dei Marchi Peugeot, Citroën, DS e Eurorepar. In un anno il fatturato più che raddoppia e prende corpo la nuova



Il team di AV Service. Da sinistra: Diego Bianchi, Valeria Verdigi, Alessandro Verdigi, Marco Rasa

struttura organizzativa che si rafforza con un Direttore Operativo, Diego Bianchi, cugino e socio di Alessandro, che proviene da esperienze di alta consulenza informatico/finanziaria anche negli Stati Uniti ed un Direttore Commerciale, Marco Rasa, con ventennale esperienza direzionale nel settore automotive maturata nei principali Gruppi automobilistici.

Il 2018 ed il 2019 rappresentano due anni di consolidamento con un fatturato in crescita anno su anno del 36%. Crescita accompagnata da un piano industriale lungimirante in termini di investimenti e ristrutturazione aziendale per il sostenimento della crescita, sfruttando anche gli incentivi Industria 4.0:

- ▶ apertura nel 2019 di un secondo magazzino

a Perugia per la copertura della regione Umbria, dell'alto Lazio e dell'Abruzzo;

- ▶ installazione di sette MODULA Magazzini Verticali Automatizzati;

- ▶ creazione di un Team di sviluppatori per automatizzare tutti i processi logistici.

Questi investimenti sono stati realizzati per efficientare il servizio di logistica, le performance e gli indicatori del Magazzino e quindi di riflesso il servizio offerto agli oltre 4.200 Clienti che regolarmente vengono serviti tutti i giorni su tutto il territorio nazionale.

2020 anno di pandemia, ma il fatturato cresce ancora di quasi il 40% superando i 40 M€ grazie all'acquisizione del Marchio Opel. L'organico

ormai supera abbondantemente le 100 persone a seguito del potenziamento della forza di vendita con 25 Agenti ed un Call Center che con il back office supera le 30 unità.

Con l'obiettivo di seguire tutti i canali di vendita vengono integrate nuove gamme ricambi e potenziate le competenze del personale per soddisfare a 360° le esigenze di tutti i Clienti, dal privato che viene al banco, alle officine e carrozzerie del territorio, ai Concessionari, fino alle grandi flotte con migliaia di veicoli in Parco. Così anche nel 2021 il fatturato registra un aumento del 38% sfiorando i 60 M€ ed imponendo AV Service, ormai divenuta S.p.A., come leader nazionale nel commercio Ricambi Auto.

Importante sottolineare come alla crescita del fatturato ci sia un parallelo aumento dell'EBITDA e dell'utile sempre a doppia cifra nonostante il contesto internazionale molto difficile con costi in aumento per materie prime (cartoni per imballo), per logistica (trasporti e carburante) nonché per le utenze energetiche. Ma AV Service si sta tuttora preparando e strutturando per affrontare delle nuove sfide sia a breve che a medio-lungo termine. La prima è l'integrazione nella gamma prodotti del mondo Stellantis, nato dalla fusione tra i Gruppi PSA e FCA. Con anticipo di più un anno rispetto ai piani di sviluppo rete di Stellantis, AV Service ha già acquisito i mandati del Gruppo FCA per prepararsi a essere protagonista della distribuzione nazionale di ricambi Stellantis. Ad inizio 2022 viene anche finalizzato l'acquisto del capannone dove è stato creato il polo amministrativo e dirigenziale dell'azienda oltre ad ospitare la nuova officina affiliata ai Marchi



Alessandro Verdigi

Peugeot, Citroën, Opel, Hyundai e ai principali gruppi di noleggio a lungo termine. Per Alessandro è sempre stato fondamentale anticipare i tempi e farsi trovare pronti agli appuntamenti importanti e in questa filosofia rientra anche l'ingresso nel 2018 in azienda di **Valeria Verdigi**, la figlia maggiore di Alessandro, per fare esperienza a 360° nei diversi settori aziendali e poter assicurare la continuità aziendale.

AV Service è un esempio di come l'imprenditoria italiana sia ancora viva e "vivace". Ben rappresentata da uomini come Alessandro Verdigi che sanno ancora cogliere le opportunità di crescita e sanno investire sul potenziale umano, circondandosi di giovani e creando occupazione. <



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

i Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
maturo e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

La pianificazione nell'internazionalizzazione del business delle imprese

IV. Rischiosità nelle decisioni
d'internazionalizzare un business domestico
Due dei principali attori di supporto
all'esportazione del Made in Italy...
che non si ferma mai.



Qualunque imprenditore dovrebbe conoscere bene che il *valore dell'azienda* e le sue strategie sono sempre connesse tra loro in modo concatenato in quanto l'azienda crea

valore in base alle strategie adottate tempo per tempo e che queste ultime, a loro volta, muovono risorse ed opportunità verso il traguardo di conseguire vantaggi economici.

In pratica quando l'imprenditore chiede affi-

damenti alla sua banca, questa gli ricorderà al riguardo che la valutazione di un'azienda si basa oltre che sui suoi bilanci d'esercizio anche sulla capacità o meno di *creare valore* negli esercizi futuri (i.e.: sul business looking forward).

Ritornando alla strategia aziendale questa ha il preciso compito di allineare le competenze dell'azienda ma anche il capitale investito, con le opportunità dell'ambiente esterno, leggasi mercato domestico ma anche internazionale. Le risorse aziendali e l'organizzazione dell'im-

presa sono quindi in diretta dipendenza di quanto e come l'imprenditore vorrà organizzare il business dell'impresa tenendo d'occhio punti di forza aziendali con opportunità del mercato.

Sulla strada da percorrere per l'internazionalizzazione del business aziendale sono inoltre da tener presenti i seguenti fattori:

- ▶ ad ogni movimento merce da e per l'estero corrispondono precisi aspetti doganali con regole e procedure da osservare;
- ▶ la merce destinata all'export necessita spesso di certificazioni varie (a titolo non certo esaustivo: certificato di origine, di sanità ecc.) a seconda del Paese di destinazione nel mercato internazionale o di richiesta del compratore estero;
- ▶ aspetti fiscali circa la vendita all'estero con introito dei fondi: va individuato con certezza dove pagare le tasse (ie la residenza fiscale del soggetto che esporta);
- ▶ conoscenza accurata della più ricorrente normativa per l'attività con l'estero: per una sorta di convenzione internazionale le Norme ed Usi Uniformi – emesse e costantemente aggiornate dalla Camera di Commercio di Parigi – circa gli strumenti tecnici da adottare, sono strumenti riconosciuti da quasi tutti gli istituti di credito nel mondo.

Due principali attori in Italia che sostengono aziende esportatrici ed il business internazionale Anche in Italia come in molti Paesi esteri sono indispensabili per il business da e con l'estero, le attività di **banche** e di alcuni players o partner istituzionali come ad esempio **Sace** e **Simest**

che di fatto **sono diventate negli anni un punto di riferimento per le aziende italiane**, in quanto l'internazionalizzazione non si può improvvisare.

Nel nostro Paese operano banche a capitale sociale italiano e/o misto con banche estere ma anche filiali di queste ultime per lo più presenti con sportelli in Milano e Roma; parliamo, a titolo di esempio non esaustivo, di importantissime banche provenienti da vari Paesi tipo USA, Francia, Germania, Giappone, Lussemburgo, Olanda, PRC, Svizzera ecc., tutte comunque molto attive nel business internazionale commerciale e finanziario. Quasi tutte le banche italiane dispongono di un servizio dedicato all'attività con l'estero al quale le aziende possono fare ricorso per esigenze finanziarie, bancarie e a volte anche assicurative utilizzando per queste ultime in stretta sinergia l'attività di Sace, certe di ricevere un servizio costruito su misura.

Tra i prodotti più utilizzati per le transazioni internazionali e che il sistema bancario mette a disposizione delle aziende *internationally oriented*, troviamo generalmente:

- ▶ incassi e pagamenti;
- ▶ crediti documentari e Garanzie;
- ▶ rimesse documentate;
- ▶ stand by L/Cs;
- ▶ tesoreria a breve e/o medio termine;
- ▶ attività in Forex Exchange;
- ▶ finanziamenti;
- ▶ anticipi contrattuali e/odi fatture per l'export;
- ▶ factoring nelle sue varie forme tecniche.

SACE Questo organismo costituito nel 1977 è detenuto dallo Stato Italiano. Sace, acronimo di **Sezione speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione**, ha dichiarato, a margine di un suo rapporto sulle economie mondiali presentato a marzo 2022, che dall'inizio della pandemia Covid 19 ha mobilitato in Italia circa 90 miliardi di euro a sostegno di oltre 22.000 imprese italiane.

Il compito che lo Stato Italiano ha demandato alla Sace è quello di sostenere le aziende italiane sui mercati mondiali, laddove le stesse decidessero di costruire una operatività nel mercato globale. In breve la Sace è specialista – direttamente o per il tramite di sue società detenute – nelle principali attività finanziarie ed assicurative qui di seguito elencate:

- ▶ assicurare le vendite all'estero (ma anche in Italia) nonché le esportazioni dal rischio di non pagamento per svariati motivi, tra i quali troviamo anche i rischi politici, catastrofici ed il Rischio Paese già trattato in precedenza;
- ▶ garantire sia i finanziamenti concessi dalle banche alle imprese per progetti di sviluppo internazionale sia quelli accordati ad aziende estere per l'acquisto di servizi e beni dell'impresa Italiana esportatrice;
- ▶ porre in essere operazioni di Factoring (pro solvendo, pro soluto ed altre tipologie), concessione di crediti a breve termine nonché recupero crediti;
- ▶ attivare programmi di advisory per le aziende interessate, specie PMI, suggerendo i percorsi più adatti alle singole necessità.

La Sace ha anche ricevuto, a proposito di emergenza Coronavirus in Italia, un ruolo

aggiuntivo ben preciso da attuare, dal Decreto Legge Liquidità del 6/4/2020, che ha stanziato 400 mld di euro da erogare alle aziende danneggiate da tale emergenza. Ben 200 mld sono stati destinati alle garanzie dello Stato sui prestiti bancari, erogabili più velocemente grazie alla presenza di garanzie emesse da Sace, mentre la differenza è stata studiata a sostegno delle aziende che operano sui mercati internazionali.

SIMEST Questa società che appartiene al Gruppo Cassa Depositi e Prestiti, nasce con la legge Italiana n. 100 nel 1990, con lo scopo precipuo di promuovere l'espansione delle aziende Italiane attraverso l'internazionalizzazione delle loro attività. La Simest affianca di fatto le imprese Italiane in tutto il loro business di internazionalizzazione, sin dalla prima valutazione del mercato di sbocco estero, anche attraverso crescita attraverso investimenti diretti. Unitamente alla Sace fa quindi parte di un polo export che provvede in qualche modo anche alla tutela degli interessi aziendali ed alla creazione di valore per l'impresa. La Simest può erogare finanziamenti a tasso agevolato, fornire supporto del credito all'export ed erogare liquidità per rafforzare la compagine societaria italiana tramite la partecipazione al capitale in qualità di socio istituzionale di minoranza.

Varie sono le tipologie dei finanziamenti – tutti a tassi agevolati ie: 10% del tasso di riferimento EU – previsti dalla Simest, specie per le piccole e medie imprese.

In breve i finanziamenti possono riferirsi alle esigenze aziendali di: Patrimonializzazione,

Inserimento Mercati Esteri, Partecipazione a Fiere internazionali/mostre ovvero missioni del Sistema Italia all'estero, Temporary Export Manager, E-Commerce, Studi di Fattibilità, Programmi di assistenza tecnica specie per la formazione del personale.

Anche la Simest come la Sace, nell'emergenza Covid 19 ha ricevuto dal legislatore italiano l'ampliamento ed il potenziamento dei suoi mezzi e capacità con misure straordinarie, sempre a supporto delle imprese italiane.

Il richiamo costante ai mercati domestico e vieppiù internazionale porta ad esaltare la vocazione squisitamente commerciale cui si indirizza l'attività della Simest: la reale aderenza alla necessità delle aziende clienti, potrà generare un rapido quanto motivato sviluppo dell'internazionalizzazione delle imprese utenti.

Mario Sabato
Financial & International Consultant

Le parti precedenti sono state pubblicate nei numeri 3-5/2022.



Rivista cartacea e digitale free press, on line e distribuita via Posta Target e alle fiere del settore.

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

Comitato tecnico di redazione:
Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci, Gianluca Basciu, Giampiero Cottoni, Giorgio Lotti, Max Ramacciotti

Hanno collaborato:
Giuliano Azzinari, Sara Balzarotti, Alessandro Battini, Fernando Cruz, Christian Dominici, Divo Gronchi, Adolfo Lippi, Marco Rasa, Roberta Russo, Mario Sabato

Fotografie: © AnnaPa, caifas, Chris, Elnur, Ezume Images, hogehoge511 / Adobe Stock; Archivio Indigobild; Assifact; Assilea; AV Service; Global Planning Architecture; illimity; G.A. Service

Sede direzione, redazione e comitato:
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53
La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
P.IVA IT 02295500462

Comunicati stampa: redazione@leasingmagazine.it

Pubblicità: adv@leasingmagazine.it

Le opinioni degli autori, impegnano soltanto questi ultimi e non configurano, necessariamente, l'orientamento di pensiero della rivista o dell'editore. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione anche parziale se non autorizzata.

Stampa: Gescom S.p.A. - 01100 Viterbo

Periodico Reg. presso il Tribunale di Lucca
al n. 2/2020 Registro Stampa
Iscrizione al R.O.C. - Registro degli
Operatori della Comunicazione n. 33914

© 2022 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Banca Progetto

Liquidità immediata
con i crediti IVA.



OFFERTE
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI
CHIARE E TRASPARENTI



L'offerta di Banca Progetto per lo smobilizzo a titolo definitivo dei crediti IVA delle PMI italiane.

Grazie al factoring pro-soluto di Banca Progetto, le piccole e medie imprese italiane possono trasformare i crediti IVA in risorse liquide; con questo efficace e rapido strumento ottimizzano i flussi di cassa ed incrementano la propria redditività.

Siamo artigiani digitali.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali – consulta i fogli informativi e le condizioni contrattuali alla sezione Trasparenza del sito bancaprogetto.it (<http://bancaprogetto.it/>)

La nostra rete di vendita è composta esclusivamente da collaboratori iscritti all'OAM – Organismo degli Agenti e Mediatori creditizi, in grado di fornire al Cliente una consulenza qualificata.

 **BANCA
PROGETTO**



Sinergie Italia
BROKER DI ASSICURAZIONI srl



Assieme

Vuoi offrire ai tuoi clienti una polizza all risks
che copra ogni rischio per il bene finanziato?

Hai difficoltà a assicurare quei beni che non rientrano
nelle convenzioni stipulate dalla casa madre?

SINERGIE ITALIA grazie alla sua esperienza pluriennale nel
settore ti può fornire coperture assicurative con primarie
compagnie del mercato per tutti i principali settori di attività:



**Leasing
strumentale**



**Leasing
targato**



**Leasing
nautico**



**Leasing
immobiliare**

Chiamaci:

Numero Verde

800.582.617

oppure scrivi alla mail:

convenzioni@sinergiebroker.it

ToscoService: esperienza ventennale nell'offrire soluzioni d'avanguardia per la gestione dell'attività logistica e nella fornitura di servizi di facility



TOSCOSERVICE Logistica & Servizi Integrati, nata nell'agosto del 2002 con la denominazione "IL GIRASOLE 2002", è una Cooperativa

di produzione e lavoro a mutualità prevalente, composta da soci lavoratori e da dipendenti, con sede a Pontedera in provincia di Pisa. Lo scopo dei soci lavoratori è di ottenere, tramite la gestione in forma associata e con la prestazione della propria attività lavorativa, sia continuità di occupazione, sia migliori condizioni economiche sociali e professionali. I principi di democrazia, eguaglianza, equità e

responsabilità sociale, sono i principali valori della Cooperazione, e TOSCOSERVICE si impegna a concretizzarli attraverso lo scambio mutualistico con i propri soci.

La cooperativa fin dal suo anno di costituzione, si riconosce nei principi della cooperazione definiti dall'Alleanza Cooperativa Internazionale e aderisce a Legacoop (Lega nazionale delle cooperative e mutue). Guidata da uno staff esecutivo composto da figure manageriali molto scrupolose, dove esperienza e professionalità si fondono con la dinamicità di figure operative preparate,

TOSCOSERVICE, grazie al suo personale altamente qualificato ed in continua formazione, offre soluzioni all'avanguardia nella globale gestione dell'attività logistica, anche con soluzioni personalizzate, lasciando modo al cliente di vivere in totale sicurezza e libero di concentrarsi sul proprio business 24 ore su 24. TOSCOSERVICE è inoltre specializzata nella fornitura di servizi di facility in genere, mettendo a disposizione per i propri clienti serietà professionale e qualità del servizio, arrivando a soddisfare anche i più esigenti. Grazie alla continua richiesta dei servizi primari, la cooperativa nel corso degli anni è cresciuta notevolmente, tanto ad arrivare a impiegare ad oggi, c/a 350 persone che operano in circa 40 piattaforme di svariate committenti, localizzate nelle province di Arezzo, Empoli, Firenze, Livorno, Lucca, Massa, Pisa, Pistoia, Prato e Siena per quanto riguarda la Regione Toscana, e la provincia di Vero-

na per quanto riguarda la Regione Veneto. Volevo ricordare a conclusione, che quest'anno la cooperativa festeggerà il 20° anno di attività, pertanto, in qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione, ci tenevo a ringraziare tutti coloro che in qualche modo hanno permesso alla cooperativa di raggiungere questo importante traguardo; il mio più sentito ringraziamento va ai Clienti, ai fornitori, a tutti i consulenti e collaboratori, ma soprattutto vorrei ringraziare tutti i Soci della Cooperativa "IL GIRASOLE 2002" prima e TOSCOSERVICE poi, che con il loro contributo grande o piccolo che sia, hanno permesso alla cooperativa di raggiungere questo importante traguardo.

Credo fermamente che con l'impegno e la collaborazione di tutti, ci ritroveremo a festeggiare molti altri compleanni assieme.

Alessandro Battini



TOSCOSERVICE

Logistica & Servizi Integrati

I risultati del leasing nel primo quadrimestre

+12,8% rispetto al valore totale del 2021,
ancora una flessione nel numero di contratti

Stipulato leasing gennaio-aprile 2022

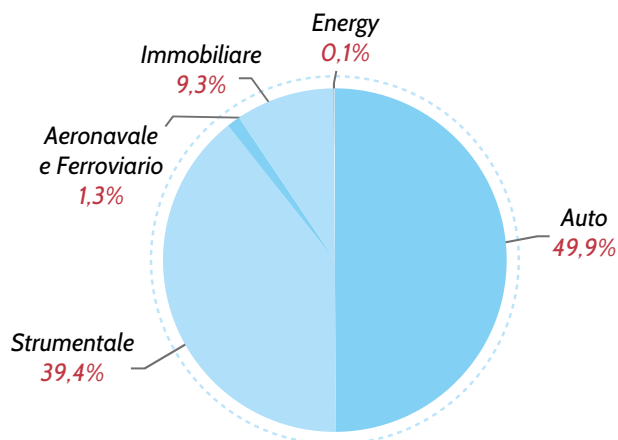
STIPULATO LEASING GENNAIO-APRILE 2022	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	21.538	989.378	-10,8%	-3,9%
Autovetture NLT*	84.415	2.617.207	-14,4%	-0,1%
Veicoli commerciali in leasing*	9.111	347.328	-12,8%	-5,0%
Veicoli commerciali NLT*	16.869	341.785	52,2%	45,8%
Veicoli Industriali	7.418	785.400	0,7%	0,8%
AUTO	139.351	5.081.098	-8,1%	1,0%
Strumentale finanziario	36.201	3.569.699	5,5%	39,1%
Strumentale operativo	31.416	444.357	12,5%	14,7%
STRUMENTALE	67.617	4.014.056	8,6%	35,9%
AERONAVALE E FERROVIARIO	88	127.921	8,6%	-9,7%
Immobiliare costruito	779	529.792	6,1%	11,6%
Immobiliare da costruire	198	418.217	-2,9%	4,6%
IMMOBILIARE	977	948.009	4,2%	8,4%
ENERGY	51	11.302	64,5%	-58,5%
TOTALE GENERALE	208.084	10.182.386	-3,2%	12,8%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

* Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.



I primo quadrimestre 2022 vede una crescita a due cifre dei nuovi finanziamenti leasing (+12,8% in valore), pur in presenza di un ulteriore rallentamento del numero dei nuovi contratti (-3,2%). Nel periodo, sono stati stipulati 208 mila contratti leasing per un valore di circa 10,2 miliardi di euro. Il totale registrato nel solo mese aprile supera i volumi dello stesso mese 2021, mentre è in rallentamento rispetto a marzo. In lieve ripresa il leasing auto che, a fronte del perdurare del calo sulle immatricolazioni di autovetture, vede crescere il comparto dei veicoli commerciali leggeri e pesanti. Sale dunque a quasi il 50% l'incidenza del comparto auto nei finanziamenti leasing complessivi, che risulta prevalere



sia per numero che per valore dei contratti. La crescita maggiore rimane, comunque, quella del leasing strumentale, che vede un incremento dell'8,6% sui numeri e del 35,9% sui valori. Questa performance beneficia degli incentivi di cui alla Nuova Sabatini ed al piano



«Per un corridore il momento più esaltante non è quando si taglia il traguardo da vincitori. È invece quello della decisione, di quando si decide di scattare, di quando si decide di andare avanti e continuare anche se il traguardo è lontano.» (Fausto Coppi)

Una bici "Time" per un Leasing Magazine migliore

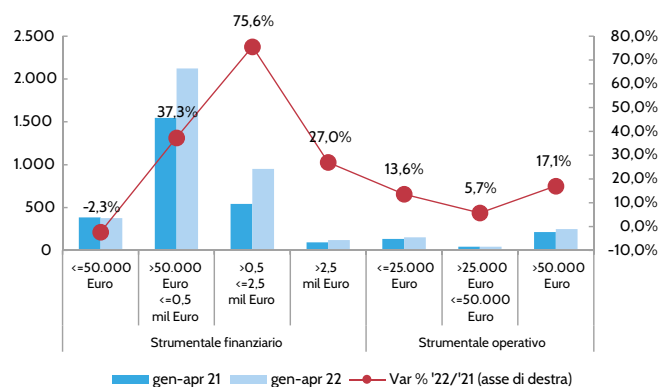
Per celebrare il suo quinto anno di vita, Leasing Magazine mette in palio un premio, una bici d'epoca dall'importante valore commerciale, destinato a uno dei nostri articolisti, inserzionisti e lettori.

Il vincitore sarà annunciato nel prossimo numero

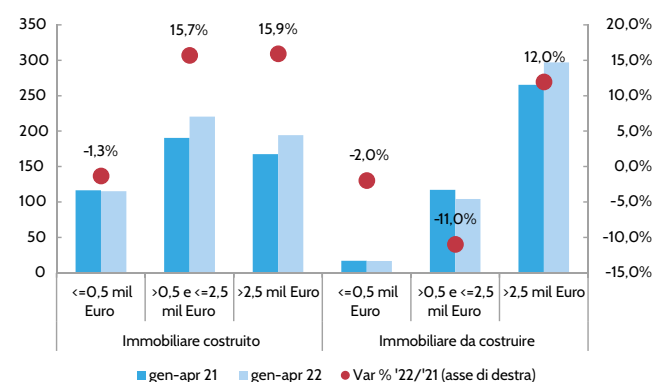
Industria 4.0, che però nel mese corrente risultano in lieve rallentamento, mentre si assiste anche ad una ripresa del leasing strumentale operativo. Tornano a crescere i volumi dell'immobiliare costruito (+11,6%) che porta ad un +8,4% il leasing immobiliare complessivo. In flessione i valori del comparto aeronavale e dell'energy, a fronte comunque di un incremento nel numero di operazioni rispettivamente dell'8,6% e del 64,5%.

La dinamica brillante del leasing strumentale (+8,6% in numero e +35,9% in valore) è il risultato di un aumento, in valore, sia del leasing finanziario che del leasing operativo, che vedono crescita rispettivamente del 39,1% e del 14,7%. Mentre l'incremento del leasing operativo riflette una dinamica e una distribuzione piuttosto omogenea nei diversi sotto-comparti, lo strumentale finanziario evidenzia una flessione del -2,3% nella fascia d'importo inferiore a 50 mila euro a fronte di incrementi molto importanti nelle fasce d'importo medio-alte. Torna a crescere il leasing immobiliare che, rispetto a quanto osservato ad aprile 2020, registra un incremento del 4,2% in numero e dell'8,4% in valore. Trainano questa crescita nell'immobiliare "costruito": la fascia d'importo intermedia (+15,7%) e quella superiore a 2,5 mil. euro (+15,9%), mentre nell'immobiliare "da costruire" si osserva una dinamica positiva solo per la fascia d'importo più elevata (+12,0%). Nel lease auto, prosegue il trend di crescita del segmento del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali (+45,8%) i cui volumi hanno pressoché raggiunto quelli dei veicoli commerciali finanziati in leasing. <

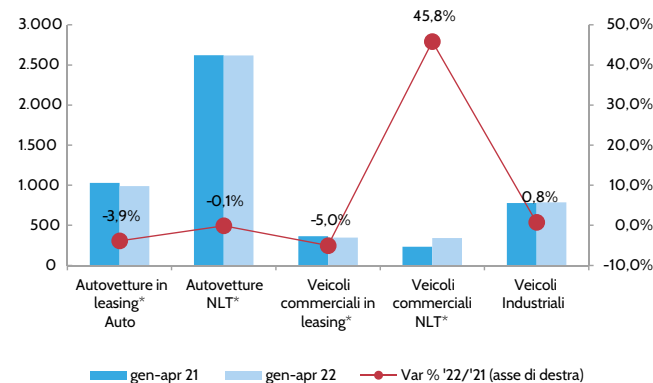
Stipulato leasing strumentale (€ m)



Stipulato leasing immobiliare (€ m)



Stipulato leasing auto (€ m)



* elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Fonte: Assilea.



 Caldaro, Alto Adige

LEASING

HYPOTM
VORARLBERG

PRONTI PER L'IMPRESA. CREDERE NEL POSSIBILE.

CHI HA GRANDI PROGETTI VIENE DA NOI.

Hypo Vorarlberg Leasing è l'interlocutore ideale per orientare la tua impresa verso nuovi scenari, offrendoti l'esperienza e la competenza necessaria per cogliere al meglio le varie possibilità del leasing. Porta le tue idee e le tue ambizioni da noi, insieme possiamo rendere concreto quello che ora puoi solo immaginare.

Hypo Vorarlberg Leasing Spa, Nord Italia
www.hypoleasing.it

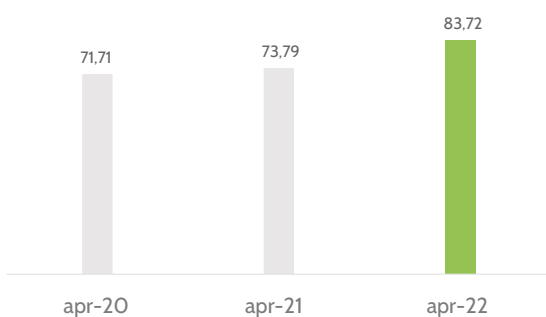
Il mercato del factoring in aprile

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo¹	83.722.401		13,45%
Pro solvendo	20.030.960	24%	
Pro soluto	63.691.441	76%	
Outstanding	59.421.044		13,60%
Pro solvendo	16.849.627	28%	
Pro soluto	42.571.417	72%	
Anticipi e corrispettivi pagati	44.746.053		12,64%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	8.380.241	10%	

Dati in migliaia di euro e in percentuale. Fonte: dati forniti mensilmente da Associati Assifact.

I dati presentati in questa tabella riflettono una riclassificazione da parte di un associato di talune determinate operazioni al di fuori dell'ambito del reverse factoring, operata anche sui dati passati.

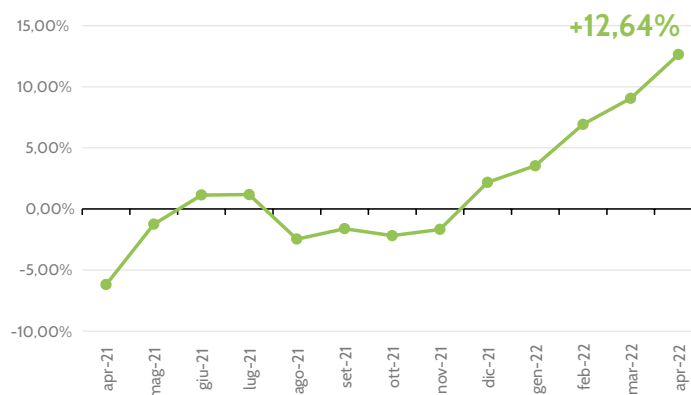
Highlights Aprile 2022



Turnover
(flusso lordo dal 1 gennaio)

€83,72 mld
+13,45% su anno precedente

Tasso di crescita degli anticipi e corrispettivi erogati
ultimi 13 mesi (Var. % su anno precedente)



Un fazzoletto di terra poco distante dall'Elba, un paradiso naturale circondato da acque incontaminate: la meta perfetta per fuggire in un'isola di relax!

Enjoy Pianosa

UN TESORO DA SCOPRIRE



www.enjopianosa.it
info@enjopianosa.it



Un soggiorno di completo relax sull'Isola del silenzio



Ristorante e caffetteria con prodotti dell'isola

Una nuova sfida, un nuovo modo di fare accoglienza. Venite a trovarci per immergervi nelle bellezze dell'Isola del diavolo attraverso un'esperienza di turismo lento e consapevole



Sostenibilità: oltre il dualismo Nord-Sud



Adottata a settembre 2015 da 193 Paesi, l'Agenda per lo Sviluppo Sostenibile rappresenta una risposta alle difficoltà di gestione delle risorse del Pianeta. È suddivisa in

17 Obiettivi e 169 Target che ciascuno Stato ha il compito di raggiungere entro il 2030, dalla sfida del cambiamento climatico a quella dell'esclusione sociale. Affrontare tali sfide richiede un'azione programmatica universale che sia promotrice di sviluppo, e dunque si articola nella declinazione di strategie nazionali e regionali. Quest'ultimo aspetto riveste un'importanza fondamentale nell'ottica di raggiungere obiettivi territoriali anche molto specifici.

Dapprima i Paesi firmatari devono mettere a punto la propria strategia nazionale, articolata nelle tre direttrici dello sviluppo sostenibile: economica, ambientale e sociale. Tale strategia deve inoltre configurarsi come una traduzione, a livello locale, dei principi dell'Agenda, ovvero prevedere azioni a carattere territoriale che siano in linea con gli obiettivi internazionali.

L'Italia ha fatto la sua parte approvando, il 22 dicembre 2017, il proprio programma strategico, la cosiddetta Strategia Nazionale per lo Sviluppo Sostenibile (SNSvS). Quindi entrano in gioco le Regioni. La vicinanza al territorio, insieme alla profonda conoscenza del tessuto economico-sociale, consente loro di adottare politiche mirate alle proprie esigenze specifiche, a complemento di quelle nazionali. Come misurare, a quel punto, il percorso di sviluppo sostenibile degli enti locali? La Fondazione Eni Enrico Mattei ha elaborato, per le regioni italiane, uno strumento in grado di misurare il posizionamento in ciascuno degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile, in forma relativa rispetto alla media regionale (l'Indice tiene in considerazione 16 su 17 Obiettivi: resta escluso solamente il 14esimo "La vita sott'acqua", per motivi di comparabilità).

Dall'analisi della situazione dell'Italia emerge un risultato per certi versi inaspettato: circa la metà delle valutazioni sulle performance delle Regioni (ovvero 7 su 16 Obiettivi) non mostrano il noto spaccato tra Nord e Sud del Paese, ma uno scenario ben più articolato. A dire il vero, è proprio il Sud, in certi casi, a

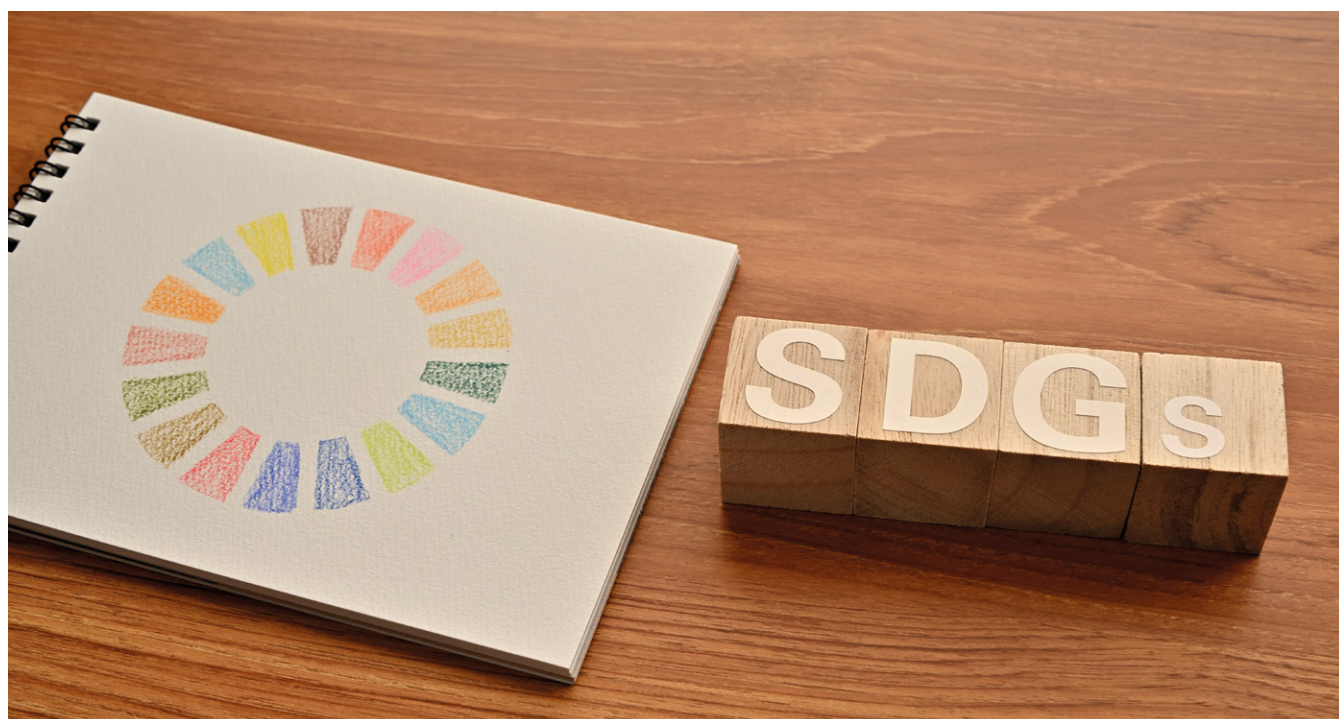
trainare il resto d'Italia su risultati positivi. Il divario Nord-Sud resta comunque molto evidente nei rimanenti 9 Obiettivi oggetto di studio. Nello specifico, le performance in cui le Regioni del Nord superano la media sono: 1 "Povertà zero" (No poverty); 2 "Fame zero" (Zero hunger); 4 "Istruzione di qualità" (Quality education); 6 "Acqua pulita e igiene" (Clean water and sanitation); 8 "Lavoro dignitoso e crescita economica" (Decent work and economic growth); 9 "Industria, innovazione e infrastrutture" (Industry, innovation and infrastructure); 10 "Ridurre le disuguaglianze" (Reduced inequalities); 16 "Pace, giustizia e istituzioni forti" (Peace, justice and strong institutions); 17 "Partnership per gli Obiettivi" (Partnerships for the Goals).

Al contrario, i Goal che mettono in luce una situazione più variegata sono: 3 "Salute e

benessere" (Good health and wellbeing); 5 "Uguaglianza di genere" (Gender equality); 7 "Energia pulita e accessibile" (Affordable and clean energy); 11 "Città e comunità sostenibili" (Sustainable cities and communities); 12 "Consumo e produzione responsabili" (Responsible consumption and production); 13 "Agire per il clima" (Climate action); 15 "La vita sulla terra" (Life on land).

Insomma, un parziale superamento del dualismo Nord-Sud che mette in evidenza la necessità, per le Regioni, di integrare gli Obiettivi nelle proprie politiche e strategie di sviluppo, favorendo la cooperazione con tutti gli stakeholder di riferimento al fine di considerarne i bisogni e puntare a una maggiore efficienza del sistema.

Gianluca Basciu



Spostare le montagne



Che cos'è la preghiera? Perché tutto il mondo prega? Perché quando siamo vittime di shock emozionali ci mettiamo istintivamente in dialogo con un Essere superiore, anche se con Dio

non abbiamo dimestichezza? Perché la preghiera ottiene sempre un miracolo? E quale miracolo?

Sono le domande cui tenta di dare una risposta questo saggio, che attraverso solide teorie di fisica quantistica indaga i reali poteri della preghiera sull'individuo e sul mondo.

Ogni azione che fai, come pensare, provare emozioni, agire e interagire con gli altri, coinvolge il tuo cervello. E così anche la preghiera, che ha lo scopo di mutare anzitutto il cuore. Non saremo in grado di contribuire alla trasformazione in senso positivo dell'ambiente in cui viviamo se non svolgessimo prima un lavoro su noi stessi teso ad elevare la nostra frequenza vibratoria. Allora: il pensiero, che non possa esserci orologio senza Orologiaio, si fa spazio e bussa prepotentemente alle porte del nostro intelletto, per entrarvi e, senza

indugio imporre la sua strenua battaglia contro il suo più acerrimo nemico: il caso.

Un volume divulgativo con un testimonial di eccezione, il maestro **Andrea Bocelli**, da sempre interessato ai temi della fede. I proventi delle vendite sono in favore della Fondazione Andrea Bocelli.

Classe 1966, dopo aver ottenuto una specializzazione chirurgica **Alessio Barbieri** ha lavorato in vari centri di chirurgia maxillo facciale in Europa (Zurigo, Monaco di Baviera) e in alcune zone disagiate del Terzo e Quarto Mondo (India, Vietnam, Africa). Fin dalla sua Laurea medica ottenuta nel 1991 è sempre stato appassionato di fisica quantistica che ha approfondito anche attraverso studi all'estero. Nel 2019 ha cessato di svolgere la sua attività professionale principale cedendo la sua struttura privata ai suoi colleghi di lavoro. Si dedica adesso principalmente a viaggiare, allo studio e alla scrittura, vivendo durante l'anno in Paesi differenti e continuando a svolgere l'attività di medico volontario.



Alessio Barberi
Spostare le montagne
L'energia della preghiera fra scienza e spiritualità
 Prefazione di Andrea Bocelli
 TS Edizioni • 208 pagine
 brossura con alette

ARNo prosegue con il proprio impegno per la ricerca,
presso l'Università di Roma e la clinica del Dipartimento di Neuroscienza
del Prof. Ubaldo Bonuccelli e del suo staff



Il maestro
Andrea Bocelli ritira
il premio ARNo



ConCREDITO
aiuta "ARNo"

DONA IL TUO

5 *x mille*

all'Associazione Ricerca
Neurologica Onlus

**UN GESTO CHE PER TE
NON COSTA NIENTE**

**PER NOI HA
UN VALORE
GRANDISSIMO**

come fare?

MODELLO 730

COMUNICA AL TUO COMMERCIALISTA IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502**
E FIRMA NELL'APPOSITO RIQUADRO DEL MODELLO UNICO O DEL 730

CUD

COMPILA L'APPOSITO RIQUADRO CON IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502** E FIRMA

IBAN

IT 45 H 01030 24800 000001619535

www.arnoneurologia.it

Via Scirocco, 53 (zona Cotone-Bicchio) - 55049 Viareggio
Tel. 0584/393444 - Fax 0584/1953006
www.concredito.it

Il mondo nelle mani degli oligarchi



In un suo recente libro, “I Gigacapitalisti” (Einaudi editore), Riccardo Staglianò, viareggino, giornalista de “La Repubblica”, cerca, con molta competenza e tanto sa-

pere scientifico, di avvisarci sullo strapotere, consolidato in questi anni, di alcuni superricchi americani. L'ultima loro performance è l'acquisto da parte di Elon Musk di “Twitter”, la piattaforma presa con 44 miliardi. E così assieme a Bezos e Zuckerberg, Musk, che è di origini sudafricane, diviene uno dei signori della comunicazione poiché Twitter serve anche ai politici per loro preferita piattaforma di scambio e consenso. Musk diviene così il loro traghettatore condizionante.

Ma cosa sta accadendo? Mentre nella Russia, grazie a Putin, si sono affermati gli oligarchi, stramiliardari grazie alla proprietà di gas, petrolio, miniere, televisioni, giornali, armamenti, negli Stati Uniti, tramontati i big dell'automobile, del cinema, dell'alimentare, vengono alla ribalta, anche qui, nuovi oligarchi che acquisendo le imprese più disparate, dai cellulari ad Amazon, collezionano miliardi e miliardi di dollari e i loro patrimoni superano benissimo i bilanci degli Stati. E l'intero Pil

italiano. Staglianò è acuto nel descriverli. Narra le loro vicende, ne percorre le fulminee carriere. Ciò che ne emerge è lo scarso controllo democratico, così come nella ex sovietica Russia (oggi mega-capitalista); ed assieme i due Paesi più forti del mondo vengono dominati da piovre superprotette, vampiri senza coscienza, finanziatori corrompenti le istituzioni. Spesso in collusione con le Mafie che detengono molti pacchetti azionari e usano colletti bianchi, manager e banche per riciclare nei monopoli degli oligarchi i loro profitti delinquenziali.

Suggerisce Staglianò: con tasse giuste, leggi migliori, più diritti ai lavoratori sfruttati e una nuova consapevolezza collettiva, questa manciata di plutocrati può essere tenuta a bada. Già. Ma se a fare combriccola assieme vi sono i leader, vedi Putin, per le sue sfrenate ambizioni imperiali, allora i “Gigacapitalisti”, vedi il caso di Donald Trump, possono diventare in prima persona lo Stato. E i cittadini, noi, subissati di propaganda, circondati di piattaforme fasulle e fake news, diventiamo e siamo meno liberi, spinti a schierarci perfino pro-guerre e pro-armamenti, indottrinati, utili purtroppo ad essere, anche magari in buona fede, strumentalizzati da questi soggetti.

Questo stretto rapporto tra capitale e potere politico ha origini vecchie. Di oligarchi ve



ne erano nella Francia di Napoleone (che consentiva di mettere gabelle e riscuotere moneta a parenti ed amici). Hitler era a capo di un sistema di potentati industriali. Mussolini aveva i suoi Cini, Donegani, Ciano Costanzo detto “ganascia” per le tangenti sugli appalti. Non dimentichiamo quanto contassero poi, in anni democratici, la famiglia Agnelli e il petroliere “pubblico” Enrico Mattei (che da solo gestiva la politica estera dei governi democristiani).

Ma ai giorni nostri, colpa la debolezza delle istituzioni, i Gigacapitalisti non sono più consiglieri o appoggi del sistema, tendono ad essere

loro il sistema; ed ecco riaccendersi le guerre tra nazioni, guerre vecchie ma sempre quelle guerre difficili, al momento, da interpretare. Stando però certi che dietro ad esse vi sono inconfessabili disegni di denaro, di controllo, più che di Paesi, di mercati e di materie prime. Allora non vi è che una strada: irrobustire la politica, ingigantire la partecipazione, fare scuole e insegnamento in ogni dove. E auguriamoci che si usino più che Facebook dei libri veri, più che televisione volumi di Storia dove si impari l’ascesa e la caduta degli imperi, dove si capisca che nella testa degli oligarchi non c’è il bene comune, nemmeno la morale comune, ma vi è la loro sete di rapina, che politici corrotti giustificano e proteggono.

Dice Staglianò: le fortune troppo concentrate non fanno bene al mercato né tantomeno alla società. Ciò che fa bene alla società sono le imprese sul territorio che diano al territorio benessere, lavoro, capitali. Sono banche che non si prestano alla speculazione finanziaria. Sono botteghe private e non multinazionali della distribuzione che quando abbandonano una città creano migliaia di disoccupati.

I Gigacapitalisti sono una peste. Purtroppo, grazie alla globalizzazione, hanno le mani sul mondo. Più controllo politico, però, può limitarli. E sarà ed è allora un vero peccato mortale l’astensionismo com’è capitato, di recente, nelle elezioni francesi. Che vuole dire oggidì astenersi, dirsi “né-né”? Vorrà dire ritrovarsi i carri armati nelle strade di casa. Ed i carri armati non saranno mai democrazia.

Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore, regista tv

LOTTI COMMERCIALE

Srl

S.S. Cassia, Km 90,600 - 01100 Viterbo

tel. 0761.399006 • 336.773618

lottisrl@libero.it



**ritiro • ricovero • riacquisto
beni strumentali e autoveicoli**

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

Lo studio **ConCredito** è una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

**FINANZIAMENTI A BREVE, A MEDIO E A LUNGO TERMINE
LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE
FACTORING PROSOLVENDO E PROSOLUTO**

ConCREDITO

fondato da un team di professionisti specializzati,
offre la possibilità di usufruire di un **check-up gratuito!**



**FINANZA AGEVOLATA
FINANZIAMENTI
STRUMENTALI
GARANZIE CONSORTILI
NOLEGGIO OPERATIVO**

I nostri consulenti aiuteranno le aziende a verificare la possibilità di accesso ai fondi, di fatto a tasso agevolato, con utilizzo della garanzia dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative vigenti.

Le normative riguardanti il cd. SUPERBONUS 110% per lavori edilizi hanno messo in moto investimenti importanti per il patrimonio immobiliare a costo zero per chi può beneficiare dei provvedimenti:

contattaci subito per saperne di più!

Concredito è infatti convenzionato con le maggiori banche disponibili ad accompagnare le operazioni.

**Un team di consulenti sarà a tua completa disposizione
PRENOTA SUBITO!**

Tel. 0584/393444 • Mail: info@concredito.it

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it