

Economia

TOCCANDO FERRO

«Siamo estremamente soddisfatti della perfetta integrazione fra due realtà leader nella propria nicchia di mercato»
Marco Corti, presidente e Ceo di Costamp Group

ECONOMIALECCO@LAPROVINCIA.IT
Tel. 0341 357411 Fax 0341 368547

Borsa, Costamp Group si presenta

Aziende quotate. Ieri ha illustrato alla comunità finanziaria il proprio modello di business e le strategie Annunciata nel corso dell'evento una nuova commessa da 1,7 milioni di dollari dall'americana Nemark Usa

MILANO
MARIA G. DELLA VECCHIA
In questi primi giorni di quotazione al segmento Aim di Borsa Italiana, Costamp Group ha presentato alla comunità finanziaria, ieri mattina all'Hotel Armani di via Manzoni, a Milano, il proprio modello di business e le strategie di crescita.

Il Gruppo è nato dall'aggregazione aziendale tra Co.Stamp Tools di Sironi srl e Modellerie Brambilla Spa di Correggio (Reggio Emilia), «un'operazione - ha sottolineato in apertura dell'incontro Matteo Pontello (Corporate Finance, Gruppo Invest Banca) - di carattere industriale fra Modellerie Brambilla, leader nella produzione di teste cilindri e basamenti motore, e Co.Stamp Tools, leader nell'alta pressione per stampi di componenti strutturali nel settore automotive».

Gamma completa

Il Gruppo si pone oggi come «unico player internazionale in grado di offrire una gamma completa di processo (alta pressione, bassa pressione e plastica) e di prodotto nel settore automotive». Ora i prossimi step prevedono di effettuare un private placement (cioè un collocamento di titoli su investitori istituzionali) con l'obiettivo di ripristinare il flottante minimo (numero di azioni circolanti al di

fuori della quota data dal capitale di controllo) e un aumento di capitale fino a 5 milioni di euro, due operazioni condotte in simultanea e che verranno tempestivamente comunicate al mercato.

In sostanza, le azioni che non sono state consegnate sono circa il 2% del totale delle quote del Gruppo: «Ad oggi - ha ricordato Pontello - hanno aderito essenzialmente le famiglie che controllano la società». Ora la società sta completando le operazioni di Opa obbligatoria che si chiude questa settimana a cui farà seguito l'obbligo di acquisto.

La presentazione agli investitori coincide con la buona notizia di «una nuova commessa da 1,7 milioni di dollari - ha affermato Marco Corti, presidente e Ceo di Costamp Group - arrivata oggi dagli Stati Uniti». Corti ha illustrato le origini aziendali, il ruolo dell'azienda nei mercati internazionali, il valore di investimenti continui in ricerca e sviluppo e quello delle risorse umane date da 311 dipendenti su

sei punti di produzione. Fra loro 60 sono ingegneri dedicati alle attività di progettazione e sviluppo dei prodotti.

«Siamo estremamente soddisfatti - ha dichiarato Corti - della perfetta integrazione fra due realtà leader nella propria nicchia di mercato, alta pressione e bassa pressione-gravità, che insieme ci consentono di proporci agli Oem (in questo caso le case automobilistiche, nda) e Tier 1 (grandi aziende integrate produttrici di moduli completi, nda) come l'unico player a livello mondiale in grado di offrire soluzioni complete in termini di processi e prodotti».

Sinergie ed economie di scala

«Oltre a beneficiare di importanti sinergie ed economie di scala - ha aggiunto Corti - rafforzeremo la nostra collaborazione con i grandi nomi del settore automotive, come dimostra l'importante commessa da 1,72 milioni di dollari ricevuta da Nemark Usa Inc. per la produzione di un componente che ci proietta in un settore molto strategico per il futuro della mobilità mondiale. Il nostro progetto di sviluppo - ha concluso - per il quale sono previsti importanti investimenti supportati da un prossimo aumento di capitale, si focalizza sull'espansione internazionale, la ricerca e sviluppo e il lancio di nuovi prodotti».

Nasce dall'unione tra Co.Stamp Tools di Sironi e Modellerie Brambilla



Marco Corti, presidente e Ceo di Costamp Group Spa, presenta agli investitori il gruppo

Ordini per 55 milioni nel 2018: +72%

I dati

Nel 2016 fatturato di 58,6 milioni di euro: il bilancio 2017 sarà presentato il 29 maggio

Risale a mezzo secolo fa la prima attività da cui poi sarebbe nata la Co.stamp di Sironi (oggi Costamp Group) leader nella progettazione e produzione di stampi di grandi dimensioni che muove i primi passi in piazza Affari.

A fornire i principali dati economici e finanziari, nell'incontro di ieri con i potenziali investitori, è stato Davide Corti (Cfo del Gruppo e nessuna parentela col presidente e ad Marco Corti) in relazione ai principali risultati 2016 rispetto al 2015. Per i dati di bilancio 2017 bisognerà aspettare il 29 maggio, data fissata per l'assemblea di approvazione, mentre alla fine del mese è peraltro fissato un incontro pub-



Lo stabilimento di Sironi

blico lecchese in Confindustria per la presentazione al territorio della quotazione in Borsa di Costamp Group.

Relativamente ai risultati la crescita del Cagr (il tasso annuo di crescita cumulato) dei ricavi nel periodo 2010-2016 è stato del +22%. Il dato consolidato di ricavi proforma nel

2016 è stato di 58,7 milioni di euro.

Costamp nel 2016 si attesta su un fatturato di 58,6 milioni di euro, poco più dei 58 milioni del 2015.

Gli ordini al 31 marzo 2018 erano intorno ai 55 milioni di euro, con una crescita tendenziale del 72% rispetto ai circa 32 milioni di euro dello stesso periodo del 2017.

La quota di mercato estero è intorno al 60%, «ma la quasi totalità della quota italiana del 40% riguarda, a prodotto finito, un'ulteriore dato di esportazione», ha affermato Corti.

Nel 2016 l'Ebitda è stato di circa 8 milioni di euro, due milioni in più del 2015, mentre il profitto netto è passato da 1,6 milioni a 3,3 milioni di euro. Il capitale investito è aumentato (da 44 milioni a 53 milioni), di cui la metà (26 milioni) come patrimonio netto e il resto come patrimonio di terzi.

Il 50% del fatturato è realiz-

zato nello stabilimento di Sironi, il 36% a Correggio e il resto a Rivalta.

L'azienda ha un mercato fortemente internazionalizzato anche attraverso un aserie di partnership strategiche nel mondo in Cina, Iran, Giappone, Brasile, Argentina.

Il futuro del gruppo segue ora cinque linee guida strategiche: sviluppo del cross-selling sulla divisione bassa pressione, proveniente da Modellerie Brambilla, sfruttando il network di Costamp e la forte domanda di componenti in alluminio ad alte prestazioni nel mercato elettrico; una nuova organizzazione del flusso di lavoro in base al "make or buy" per sviluppare il fatturato; una nuova linea premium nella divisione alta pressione grazie alla tecnologia "puzzle die"; lo sviluppo di nuove partnership e l'espansione internazionale con un approccio "glocal".

M.Del.

Lunga vita agli stampi Un premio al progetto

Il riconoscimento

Lo ha riconosciuto nel 2017 la Comunità Europea in merito al programma Horizon 2020

Nel 2017 la Comunità Europea ha riconosciuto alla Co.stamp srl (oggi Costamp Group) un importante premio, in merito al programma Horizon 2020 sui migliori progetti di sviluppo dell'anno.

Si tratta di un progetto di sviluppo su cui sta lavorando che consenta la progettazione di stampi con una durata superiore nel tempo. Un obiettivo, grazie ad un nuovo approccio in fase di progettazione, che ha già permesso di ottenere risultati soddisfacenti.

"Puzzle die" è il titolo del progetto su cui sta lavorando il settore ricerca&sviluppo del Gruppo di Sironi, col finanziamento parziale di Ho-

rizon 2020, col doppio obiettivo di prolungare la vita degli stampi e migliorare la qualità dei pezzi prodotti. Costamp Group è leader nella progettazione, produzione e vendita di stampi per la componentistica dell'automotive.

«È partner di riferimento e fornitore strategico tramite le fonderie - spiega una nota aziendale - delle principali case automobilistiche a livello mondiale, grazie alla completezza dell'offerta in termini di processi e prodotti (alluminio, magnesio, ghisa, plastica)». Soprattutto, il gruppo presidia l'intera catena del valore, collaborando direttamente con le case automobilistiche nelle fasi di progettazione e design e «fornendo al cliente prodotti completamente testati nella fonderia interna e le soluzioni software per il relativo utilizzo».

M.Del.