



Focus Small Cap

I PROTAGONISTI

COSTAMP, IL NOSTRO BUSINESS NON TEME LE SFIDE GLOBALI

06 Feb 2019 - 10:00

L'ad Corti ci racconta le sfide della multinazionale degli stampi il settore automotive

"Siamo tra i maggiori fornitori della tecnologia che sta rivoluzionando il comparto automobilistico mondiale e questo ci regala non solo prospettive e opportunità, ma anche una certa serenità di fronte alle sfide del presente". **Marco Corti**, presidente, ad e controllante di **Costamp** non sembra temere affatto le nubi che si sono addensate sul comparto automotive globale a seguito dello **scontro protezionistico USA-Cina**, dei **crecenti vincoli sulle emissioni**, del **rallentamento sensibile delle vendite dopo anni di ripresa**. Per il manager della società nata a **Sirone** (Lecco) nel 1968 il business non è insomma in discussione, anzi.

"Noi produciamo **stampi impiegati dalle case automobilistiche** per produrre parti motore, cambi frizione e anche parti di carrozzeria in **alluminio**, **leghe di magnesio**, **plastiche**. Lavoriamo con la pressofusione e con la bassa pressione e la colata a gravità. Le nostre tecnologie sono sempre più richieste per l'**alleggerimento dei veicoli**, un fattore fondamentale per la riduzione delle loro emissioni. Siamo sicuri che nel futuro le opportunità si moltiplicheranno per noi. La nostra **tecnologia**, arricchita delle competenze della neo-controllata PiQ², ci consente di mantenere un ruolo da hi-tech nel settore e non da commodity, stiamo anche lavorando a un software che a breve ci consentirà di triplicare la vita degli stampi e quindi a un nuovo prodotto premium per il mercato. I nostri clienti sono le maggiori case automobilistiche del mondo e da fornitori abbiamo **un'ottica a 3-4 anni** e quindi i rallentamenti mensili delle vendite non ci coinvolgono, senza considerare che i rifacimenti, la parte ordinaria del nostro business, coprono appena il 20% del fatturato quindi il breve periodo ci tocca poco. Per ragionare

business basti pensare che le statistiche riportano di una media di 60 Kg di alluminio per veicolo nel 2010 in crescita a 180 Kg oggi e proiettata verso i 300 Kg nel 2025. Noi siamo protagonisti tecnologici di questo processo su scala globale”.



L'anno scorso, con una manovra di reverse take over avete in pratica acquisito la quotata Modelleria Brambilla approdando a Piazza Affari? L'operazione ha avuto una valenza industriale e finanziaria? Come è andata? E' stato difficile apprendere il linguaggio dei mercati?

“L'operazione con **Modelleria Brambilla** è nata dalla volontà di accrescere la nostra offerta di prodotto con nuove competenze e capacità negli stampi a bassa pressione. La società era quotata a Piazza Affari e questo ci ha proiettato sui mercati finanziari fornendoci anche degli spunti di marketing. Da un punto di vista pratico noi già da quattro anni avevamo bilanci IAS, certificati e revisori in casa, per cui non è stato particolarmente complesso quotarsi, anche per l'aiuto fondamentale di Nomad, advisor e consulenti nei vari ruoli. Ritengo che stiamo sfruttando bene le **sinergie** emerse e stiamo integrando **operazioni di cross selling** permettendo alle competenze dei due gruppi di "conoscersi" e arricchirsi a vicenda. Rimaniamo aperti però a **nuove fasi di crescita per linee esterne**. Circa il **70% del nostro fatturato viene dall'estero**, dai maggiori mercati di produzione dell'automotive, dalla Germania agli Stati Uniti, al Messico alla Cina, al Regno Unito. Nuovi dazi sull'automotive potrebbero spingerci a comprare capacità produttiva in mercati chiave, difendendo però il ruolo chiave dell'Italia nella ricerca e nell'amministrazione del gruppo”.

I dati annuali al 30 giugno 2018 mostrano ricavi operativi in crescita a 31,4 milioni di euro dai 26,3 di un anno prima (consolidato pro forma), con un risultato operativo passato da 712 mila euro a 1,61 milioni di euro e un utile netto balzato da 122 a oltre 784 mila euro. La vostra presentazione dello scorso settembre calcola un CAGR del 18,7% tra il 2010 e il 2017: sono livelli di crescita sostenibile anche nel medio e lungo periodo? La PFN è negativa per 26,9 milioni a fronte di un'equity di 26,7 mln e, tornando alla PFN al 30 giugno 2018, noto debiti di breve leggermente superiori a quelli di medio lungo termine: il consolidamento patrimoniale rientra tra i vostri obiettivi?

“Sì riteniamo che la nostra crescita sia sostenibile. Miriamo a crescere organicamente del 20% e per il resto a ottenere maggiore massa critica grazie alla crescita per linee esterne. Siamo un settore capital intensive per cui il debito di breve è per certi versi strutturale, ma è nelle nostre strategie anche un consolidamento patrimoniale importante che ci permetta di essere sempre più competitivi”.