

Speciale AZIENDE IN CRESCITA - Realtà Eccellenti

Leader del mercato automotive

Con oltre 14 mila veicoli gestiti tra noleggio a lungo termine e fleet management, Consecution Group è una importante holding del mercato dell'automotive. Una società di consulenza che da oltre dieci anni si

occupa di noleggio a lungo termine per privati ed aziende e di gestione delle flotte. Consecution Group è tra le trentacinque aziende che hanno compiuto il miracolo: nel triennio tra

il 2014 ed il 2017 hanno avuto un'importante crescita di fatturato. Partita nel 2014 con 1 milione 375 mila euro ed arrivata nel 2017 a 3 milioni 865 mila euro, con un aumento di dipendenti da 7 a 19 (oggi ulterio-

mente in crescita). Luca De Pace, AD di Consecution Group, sottolinea: *Stiamo lavorando nella giusta direzione. Ma non siamo ancora arrivati, il percorso da compiere è ancora molto lungo. Dobbiamo*

impegnarci per consolidare pienamente il nostro ruolo di leader nel mercato italiano del noleggio e del fleet management affiancando ora più che mai anche il mercato estero. Diciamo che questo riconoscimento

è un buon punto di partenza.



Augusta Ratio, punti di forza da Leader

Creare valore con elevato know how, flessibilità e portafoglio diversificato

Al settantatreesimo posto nella lista *Leader della crescita 2019*, la classifica realizzata da Sole 24 Ore e Statista delle 350 aziende italiane che hanno mostrato maggiore incremento di fatturato nel triennio 2014-2017, Augusta Ratio Spa è un operatore integrato di eccellenza della filiera commerciale del gas naturale e dell'energia elettrica. Al Gruppo Augusta Ratio appartengono le società Levigas S.p.A. e Gasway S.p.A. attive nella vendita di energia elettrica e gas naturale a clienti finali. Le tre aziende hanno sede a Milano.

Costituita al termine del 2012 grazie a un team di manager provenienti da alcune tra le più importanti aziende del settore, Augusta Ratio svolge il ruolo di approvvigionatore all'ingrosso nei mercati internazionali di gas naturale ed energia elettrica. Le commodities vengono trasportate in Italia e cedute alle società del Gruppo Levigas e Gasway e a società terze. Per fare ciò, Augusta Ratio stipula contratti di trasporto e stoccaggio con i principali vettori internazionali e contratti commerciali con gli operatori di trading sulle più importanti piattaforme di scambio del nord Europa ed italiane (PSV e PCE).

Grazie a una peculiare strategia di crescita organica, per la quale si avvale di una struttura commerciale propria e indiretta, e di crescita esterna, mediante acquisizione di quote di altre società, Augusta Ratio ha incrementato la domanda garantendosi il mercato finale, alla vigilia della sua completa liberalizzazione prevista per luglio 2020.



Ing. Flavio Augusto Battista
Amministratore Unico Augusta Ratio SpA

I rapporti di partenariato stretti con una serie di operatori che hanno di fatto determinato un volume di vendita sempre crescente, e l'obiettivo di diversificare le fonti di approvvigionamento attraverso molteplici contratti di fornitura spot con le controparti, fanno di Augusta Ratio una realtà fortemente proiettata verso traguardi molto ambiziosi, perseguiti con i punti di forza che le assicurano indubbi vantaggi competitivi.

Come afferma l'Ing. Flavio Augusto Battista, Amministratore Delegato di Augusta Ratio Spa, il successo dipende da fattori che costituiscono il modus operandi dell'azienda, quali la competenza e l'elevato know how di un team giovane e dinamico, un'organizzazione snella e un portafoglio di appro-

vigionamento flessibile e diversificato. In grado di offrire una professionalità specializzata derivante dall'esperienza consolidata negli anni in trading di gas naturale e di energia elettrica, una logistica che le consente di gestire tutte le attività relative allo shipping del gas, al dispacciamento dell'energia elettrica, alla programmazione operativa, al trasporto e alle allocazioni, unitamente a settori dedicati al risk management e al back office, Augusta Ratio è una solida realtà orientata al futuro e capace di competere con i maggiori operatori del mercato.

Sicurezza, efficienza, flessibilità, diversificazione e autonomia rappresentano le parole chiave di un'azienda che ha, come mission principale, quella di creare valore avvalendosi di un capitale umano preparato e fortemente motivato, pronto a cogliere le esigenze più complesse e a personalizzare le offerte sulla base delle richieste dei clienti, siano essi società di vendita di gas naturale ed energia elettrica, operatori e trader italiani o europei. www.augustaratio.com

AugustaRatio
ENERGY TRADING & SUPPLY

Quando i sogni diventano realtà

Un solido e costante percorso di crescita dovuto a tenacia, idee e collaborazione

La nostra azienda è nata nel 2012. Il mio sogno era di creare un'attività che potesse garantire posti di lavoro commercializzando qualcosa che amo particolarmente: i dolci.

La ricerca di mercato dolciario mi ha portato alla collaborazione con un'azienda estera che produceva prodotti con il marchio Like More Italia. La partenza è stata molto lenta: abbiamo dovuto affrontare vari ostacoli, tra cui le difficoltà economiche iniziali e la difficoltà del partner estero a soddisfare i requisiti giusti per il mercato italiano, nonché le quantità di merce necessaria ad avviare la produzione.

La soluzione? Cambiare strategia! Abbiamo iniziato ad acquistare prodotti di importazione già confezionati in grandi quantità, utilizzando etichettatrici create appositamente per il nostro business con lo scopo di poter applicare nella maniera corretta le diciture in italiano degli ingredienti dei prodotti. Un nostro ufficio interno si occupa della stampa delle etichette da applicare sui singoli prodotti, nonché delle traduzioni delle composizioni e dei valori nutrizionali.

Al momento acquistiamo prodotti da un bacino formato di all'incirca 20 nazioni e grazie al lavoro professionale del nostro consulente legale, del nostro commercialista e di circa 14 dipendenti, la Like More Italia sta crescendo. Naturalmente l'obiettivo rimane quello iniziale: realizzare una linea di prodotti con il nostro marchio.

Lo sviluppo e la crescita dell'azienda sono dovuti alla fiducia che ci è stata concordata dai nostri fornitori e dai nostri clienti, che non sono mai stati delusi dalla nostra correttezza e puntualità.

Tali risultati sono inoltre dovuti alla cura del Trasporto. Collaboriamo con varie agenzie di



Bozza design nuovi uffici

trasporto internazionali ed italiane, le quali ci offrono servizi con camion frigo, che settimanalmente si occupano del ritiro e della consegna degli ordini di merce venduta. Curiamo anche la prenotazione dello scarico merci e del carico in EX WORK. Ci avvaliamo di una équipe di collaboratori esteri che ci controllano e ci offrono settimanalmente tutte le offerte commerciali per poter far fronte alle nostre richieste. La nostra azienda ha ora acquisito rilevanza commerciale ed i nostri fornitori collaborano con noi nella ricerca di mercato dei vari prodotti che servono per soddisfare la nostra clientela sempre più in crescita. Consapevoli dell'importanza che tutto si sviluppi per il me-

glio e che sia i fornitori e sia i clienti siano garanzia di standard di sicurezza internazionale nel settore commerciale nel quale operiamo, è stata avviata la procedura per avere le certificazioni BRC e IFS.

L'obiettivo di essere dinamici negli acquisti e nelle vendite, solidi nei pagamenti, insieme al costante rinnovo di idee, alla continua ricerca di partner commerciali e alla nostra buona volontà, fa sì che in questo anno siamo stati scelti al 68° posto nella classifica del sole 24 Ore. Il risultato è stato per noi una grande gioia, frutto di serietà aziendale nostra ma anche dei nostri collaboratori, clienti, fornitori e persone che cooperano con la nostra azienda. Per il nuovo anno ci trasferiremo in un nuovo magazzino e siamo in trattativa per l'acquisto dei nuovi uffici. Siamo soddisfatti per l'opportunità che ci è stata concessa e per le aziende che ci cercano e si fidano della nostra operosità commerciale.

LikeMoreItalia

Tailoradio cresce puntando sull'innovazione

"Retail Experience Solution Provider" in forte ascesa grazie a ricerca e sviluppo

Una selezione a partire da 6000 PMI italiane, per arrivare ad una lista di sole 350 realtà, Leader della Crescita 2019. La ricerca, condotta da Il Sole 24 Ore e Statista, ha premiato Tailoradio come unico Provider nel settore delle soluzioni per la Retail Experience. Un punto di riferimento per Retailer, Gruppi Editoriali, Telco, System Integrator e ISP, con oltre 4000 punti vendita serviti e progetti attivi nelle 5 aree funzionali di Radio In Store, Digital Signage, Multisensorialità, In Store Analytics e progettazione di impianti audio-video.

Forte di un tasso di crescita medio del 38,90% nel triennio 2014-2017, l'azienda milanese rinforza il proprio posizionamento sul mercato, continuando a



Massimo Petrella, CEO Tailoradio Srl

puntare sull'innovazione, con forti investimenti in ricerca e sviluppo, a cui è destinato l'11% del fatturato. Risultati importanti che si fondano su una focalizzazione esclusiva nello sviluppo ed implementazione di soluzioni di comunicazione e intelligence integrate e scalabili dedicate ai punti vendita, coniugando tecnologie avanzate, semplicità di utilizzo e "retailability", ovvero offerte end-to-end per abilitare ai nuovi strumenti di comunicazione intere catene di negozi ottimizzando tempi e costi. Centralità del cliente, esperienze e misurabilità: questi i temi sui quali si giocano le esigenze di un mondo, quello del Retail, rispetto al quale Tailoradio ha saputo mantenersi in ascolto e all'avanguardia.

Un passo in più verso i clienti

Gruppo Peroni Eventi: la società di comunicazione delle multinazionali

Passione e solidità. Disponibilità e determinazione nel raggiungere gli obiettivi che i propri clienti pongono. Su queste stabili basi è nato e cresciuto Gruppo Peroni Eventi, 19 anni di esperienza al servizio di aziende corporate alla ricerca di realtà strutturate per l'ideazione, la progettazione e la realizzazione di eventi. La società di comunicazione nasce dalla volontà dei due fondatori, Fabian Peroni e Massimo Mercuri, di portare nel settore quella dedizione verso il cliente che si è trasformata nel cuore pulsante della propria attività. I numeri testimoniano il valore del loro lavoro: 2 sedi (Milano e Roma), 35 dipendenti, 10 milioni di euro annui di fatturato. Lamborghini, Mercedes, Lenovo, Facebook, Q8, Mars, Colgate Palmolive, Amex, Zurich, Asus,

Discovery, Reply, Turner, Moleskine, Saffilo e tante altre multinazionali hanno scelto Gruppo Peroni Eventi e non l'hanno più abbandonato. La soddisfazione dei clienti e il passaparola positivo sono le migliori armi utilizzate per dimostrare la competenza nel settore: al forte senso di partnership con il cliente si aggiungono le collaborazioni con un numero fidato di fornitori. Tale rapporto assicura flessibilità nella gestione economica e garantisce tempistiche brevi di risposta. Ma non è tutto: per continuare ad avere standard di servizio così alti, Gruppo Peroni Eventi garantisce una formazione continua ai propri dipendenti, organizzando appuntamenti di team building, lavorando sulle loro attitudini e sulla capacità di integrarsi nel clima aziendale. Il tutto



Da sinistra: Fabian Peroni e Massimo Mercuri

per creare ogni giorno di più una realtà strutturata e orientata verso la soddisfazione dei propri partner.

Isolfin: HSE e Internazionalizzazione

La nostra crescita nel navale, energetico, industriale e petrolchimico

Isolfin Spa è un'azienda italiana multi-servizi che sviluppa soluzioni funzionali all'esecuzione di grandi progetti di costruzione e manutenzione nel settore industriale, petrolchimico, energetico e navale. Progetta e realizza isolamenti termici, sistemi di fire-fighting, trattamenti anticorrosivi, verniciature, ponteggi, controlli non distruttivi, installazioni e montaggi meccanici, bonifiche di amianto di terreni e di siti contaminati, principalmente in ambito europeo.

L'headquarter Isolfin è a Roma, le sedi operative in Francia, Kazakistan, Bulgaria e a Ravenna, dove venne fondata nel 1961, oltre a cantieri sul territorio nazionale e internazionale. Dal 2014 l'obiettivo principale della strategia aziendale è stato focalizzato sulla crescita costante, a dispetto della congiuntura economica internazionale, mediante l'acquisizione di quote di mercato italiane ed estere supportate da un solido progetto di M&A. Isolfin ha potenziato il proprio know-how assumendo la tecnologia necessaria per estendere il campo delle proprie attività a servizi affini e derivati dal core business in una dimensione di crescita orizzontale.

Al centro della strategia si configura il processo di internazionalizzazione che si rivolge ai paesi della Comunità Europea i quali rappresentano un'opportunità di espansione commerciale e operativa. In tale direzione, Isolfin esporta livelli qualitativi elevati supportati da una struttura organizzativa dotata di un'elasticità non comune nei paesi dell'Europa Occidentale nei quali si è concentrata la nostra crescita internazionale. In Isolfin il fattore umano è l'elemento di primaria importanza. In azienda operano circa 1000



All'esterno di un cantiere di costruzioni navali

persone tra sedi operative e cantieri tutte coordinate ed integrate in un piano organizzativo condiviso e costantemente sottoposto ad analisi e aggiustamenti sulla base dei feedback ricevuti.



Isolamenti - Impianto di produzione di anidride maleica

L'organizzazione interna dei flussi di informazione è gestita affinché le politiche aziendali individuate in sede direzionale siano condivise in tutti i livelli della struttura organizzativa. L'azienda è impegnata nella costante formazione di tutto il personale, attività fondamentale considerando la grave rischiosità dei siti operativi (impianti chimici, raffinerie, grandi cantieri navali). Isolfin reinveste annualmente il 6% del proprio fatturato in training specifici focalizzati sulla progressiva e continua riduzione dei rischi nello svolgimento delle attività operative. Sono attive collaborazioni in ambito universitario, principalmente nel settore tecnico ed economico e le singole funzioni sono coinvolte in processi di aggiornamento e formazione continui.

Al centro di ogni processo aziendale è posto un sistema di gestione integrato Qualità-Sicurezza-Ambiente: Isolfin possiede da oltre 20 anni tutte le certificazioni di QHSE (ISO 9001:2015 - ISO14001:2015 - ISO18001:2007) necessarie nell'ambito delle attività svolte ed è di conseguenza dotata di un piano di formazione e informazione rivolto a tutto il personale interno ed esterno e un piano obiettivo infortuni 0

che guidi l'azienda coordinando le procedure con le società committenti.

Gli obiettivi del prossimo quadriennio sono concentrati su quattro ambiti distinti ed integrati: la definizione di una linea di top management di elevate competenze ed esperienze, la continua ricerca di opportunità e di operazioni di M&A in ambito europeo, il finanziamento di investimenti nel settore Ricerca & Sviluppo, la digitalizzazione completa di tutti i processi aziendali.