

PROTAGONISTI

SIGIT SPA

Un minibond e la plastica torinese cresce nel mondo

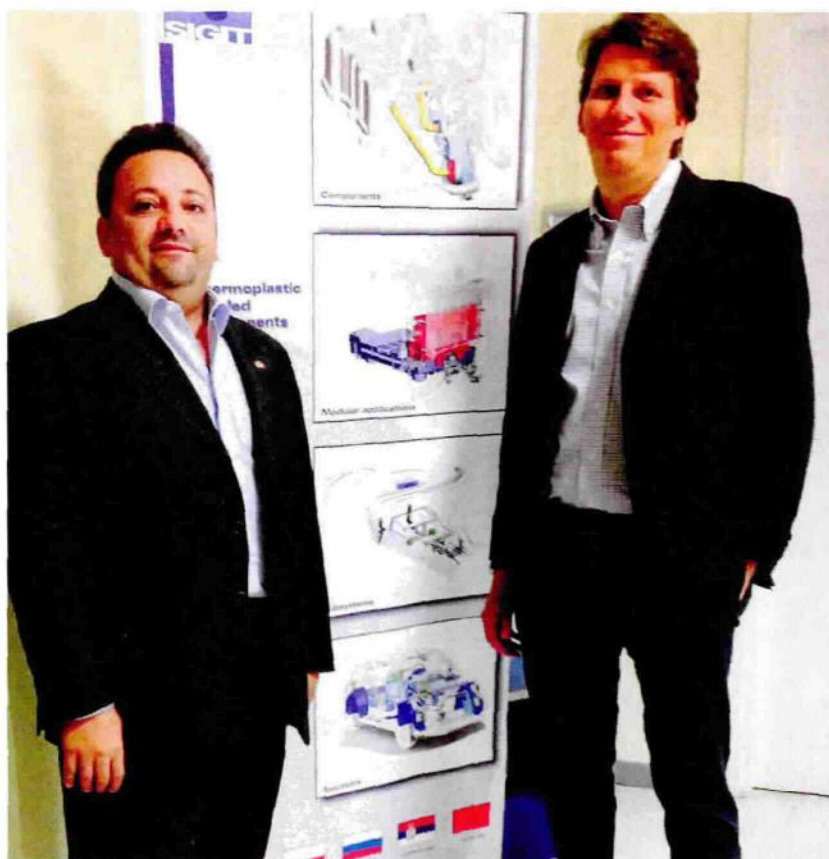
Sigit di Chivasso emette un bond da 6 milioni, lo vende a Bnp Paribas e Bnl e vince un importante riconoscimento per la sua vision globale

ROSARIA RAVASIO

Dicono che nella vita non deve mancare un pizzico di fortuna, ma una cosa è certa deve essere accompagnata da perseveranza e lungimiranza. Due caratteristiche che significano "aumento del fatturato" per quelle aziende che nei marosi della crisi riescono ancora a destreggiarsi al timone della loro barca e mantenere la rotta. Tra queste la Sigit spa, (Società Italiana Gomma Industriale Torino) un'azienda piemontese con sede a Chivasso, in provincia di Torino. Nata nel 1966 come azienda di stampaggio articoli tecnici di gomma, ha continuato a svilupparsi puntando sullo stampaggio di plastica ad iniezione. La Sigit è oggi un gruppo leader nei prodotti plastici impiegati negli interni vetture e vano motore, negli articoli tecnici in gomma e nei manicotti. I suoi prodotti vengono montati da importanti costruttori Automotive come: FCA, Volkswagen, Renault e CNH-Iveco, oltre che dai più grandi Tier1 come: Delphi, Johnson Controls, Leoni, Johnson Electric, Denso, Draxlmaier e Isringhausen. Negli ultimi anni la Sigit ha sviluppato il settore dell'Appliance diventando fornitore strategico di Indesit.

«Con le nostre aziende oggi diamo lavoro ad oltre 800 persone, siamo presenti in 7 Paesi con 10 siti produttivi e 3 centri di Ricerca e Sviluppo. Il nostro fatturato attuale è di 77 milioni di euro, ma per la fine del 2014 prevediamo di raggiungere i 100 milioni di euro», spiega Pie-

rangelo Decisi, presidente del Gruppo Sigit. Gruppo che nel mese di agosto ha emesso un prestito obbligazionario da 6 milioni di euro denominato «SIGIT Tasso Fisso 6,25% 2019» ammesso alle quotazioni sul mercato Extra-MOT gestito dalla Borsa italiana e subito acquistato da due importanti gruppi bancari.



PREMIO DEDICATO AI DIPENDENTI

«Dedichiamo il premio per la vision ai dipendenti», dice Pierangelo Decisi (nella foto a sinistra con l'ad Emanuele Buscaglione)

Presidente Decisi, con che obiettivo il suo Gruppo ha emesso questo corporate minibond? Quali i futuri investimenti della sua azienda?

La volontà di fare investimenti è alla base di questa scelta. Lo strumento, invece, è stato individuato dalla volontà del Gruppo di crescere anche nella mentalità e nel metodo gestionale. Quotare uno strumento vuol dire imparare a confrontarsi con il mercato, ad accettare il ruolo degli stakeholders, ed essere pronti a discutere con dei soggetti terzi, ma comunque coinvolti in azienda, come i bondholders.

Un passo culturalmente enorme e che



Il nostro segreto? Fatturato e lavoro all'estero

può aprire la strada a scelte ancora più ambiziose quali la quotazione o l'entrata di fondi nel capitale.

Il prestito obbligazionario è stato comprato dal gruppo Bnp Paribas e da Bnl. Il primo ha sottoscritto l'80% dell'obbligazione, la Bnl il restante 20% dell'emissione. La banca è arranger dell'operazione anche mediante la propria divisione "Bnpp-Bnl Corporate & Investment Banking Italia". Lo ha comunicato l'istituto: «Il lancio e lo sviluppo del Fondo» ha commentato **Paolo Alberto De Angelis**, vice direttore generale di Bnl e responsabile della divisione Corporate «nasce dalla volontà di aiutare le aziende italiane, in modo concreto e qualificato, a diversificare le fonti di finanziamento per le proprie esigenze di investimento e crescita. Bnl e Gruppo Bnp Paribas ampliano la gamma dei prodotti e servizi a favore del sistema imprenditoriale italiano, per essere a fianco di quelle realtà produttive che rappresentano, anche a livello internazionale, l'energia e la qualità del "made in Italy"». Un'impresa che resiste e crede nel futuro, la Sigit spa, tanto che ha già in previsione l'emissione di un altro prestito obbligazionario da 4 milioni di euro per la fine del 2014 che avrà come arranger Banca Finnat. La parte di advisor sarà curata anche questa volta dalla Sogec Advisor e dallo studio legale Groder di Torino. Fatti non parole, tanto che il gruppo qualche mese fa, nel giugno scorso, ha ricevuto la



Sigit da due anni ha una partnership in Serbia, e vista l'efficacia l'esperienza è stata replicata in Marocco

menzione "vision" del premio "Le Tigri", un premio giunto alla sua quinta edizione, pensato per tutte le piccole e medie imprese, società di capitali e gruppi non quotati, che hanno avuto la capacità di creare soluzioni strategiche in grado di garantire la crescita e il mantenimento di positivi indicatori economici e finanziari anche nel periodo della crisi economica.

Il premio, promosso da Ria Grant Thornton spa, è stato realizzato con il contributo del Banco Popolare, di First Capital e di Quaeryon, con la collaborazione della Borsa italiana e con il supporto scientifico di Andaf, Cerif e Fondazione Cuoia.

«Questa menzione, vision, è rivolta e dedicata a tutti i dipendenti», dichiara Pierangelo Decisi «e le persone che hanno permesso alla Sigit di vincere molte sfide in un settore, quello dell'automotive, che in questi ultimi anni ha sentito molto il peso della crisi. Attraverso scelte strategiche proiettate verso il futuro, la

Sigit ha avuto l'energia e la perseveranza di crescere in controtendenza in aree e mercati diversificati e sviluppare prodotti sempre più performanti e competitivi».

Per raggiungere questi risultati, come avete distribuito le vendite e la vostra produzione tra dentro e fuori Italia?

«La strategia che ci ha guidato è stata quella di seguire i clienti nelle loro necessità, accettando anche di andare ad aprire stabi-

limenti vicino ai loro comprensori. Oggi Sigit ha la maggioranza della sua forza lavoro e del suo fatturato all'estero. Ed una grande parte del fatturato italiano è esportato. Ecco il segreto del nostro successo».

Negli anni la struttura del gruppo è cambiata e si è evoluta. Può descriverci come siete organizzati oggi e il significato che ha l'entrata della Simest spa (compagnia italiana governativa che ha lo scopo di aiutare lo sviluppo internazionale delle Pmi) nel capitale della Sigit Maroc al 49%.

«Con Simest la partnership è iniziata con la Serbia due anni fa, e vista l'efficacia di questo strumento lo abbiamo replicato in Marocco. Credo che la Simest sia lo strumento più idoneo che ogni impresa italiana che vuole internazionalizzare deve sfruttare. Inoltre, difficile da credere, è anche semplice ed efficace, con un contenuto burocratico quasi inesistente». Quasi da non credere che sia italiano. ▶