

Vecchioni: il futuro è di chi sa innovare e stabilire alleanze





Federico Vecchioni, amministratore delegato di Bonifiche Ferraresi

Alla conclusione del Piano industriale triennale (2018-2020) di BF spa abbiamo incontrato l'amministratore delegato Federico Vecchioni, per capire a che punto sta il progetto e qual è il programma di sviluppo nei prossimi anni.

Vecchioni, che bilancio traccia di questi tre anni di lavoro?

Estremamente positivo e non lo dico io, ma lo sanciscono i numeri: abbiamo moltiplicato per 6 la capitalizzazione della società che oggi sfiora i 600 milioni di euro, e per 10 il volume d'affari e l'Ebitda. Si tratta di dati incontrovertibili certificati dal mercato.

Ricordo solo alcuni numeri della semestrale del 30 giugno scorso: 46,3 milioni di euro di valore della produzione, esattamente in linea con il primo semestre 2019; Ebitda a 4,7 milioni (+9% sul primo semestre 2019) e risultato netto a 1,8 milioni, rispetto a 0,1 milioni di euro del primo semestre 2019.

Il tutto in un momento in cui a causa della pandemia di Covid-19 l'economia globale mostra segnali di crisi e un calo generalizzato di produzione e consumi.

Dove nascono questi risultati?

Dal progetto imprenditoriale e dal piano industriale. Abbiamo realizzato in tre anni investimenti e acquisizioni con una logica di totale integrazione dal campo alla tavola delle filiere strategiche per il made in Italy, con l'unico obiettivo di conferire valore alla componente produttiva, rappresentata in BF da ben 9.300 ettari coltivati in Emilia-Romagna, Toscana e Sardegna.

La verticalizzazione, dalla genetica delle sementi (BF partecipa con il 42,18% al capitale sociale di Sis, ndr) fino al prodotto alimentare sulla tavola dei consumatori (con il marchio «Le stagioni d'Italia» BF commercializza sia le proprie produzioni sia quelle di altre aziende agricole, ndr), ha

trasformato BF in un'infrastruttura agroindustriale capace di integrare le componenti agricola, agroindustriale, dei servizi avanzati (BF con Ismea ha creato Ibf, una società dedicata all'offerta di servizi per le imprese agricole) e della distribuzione. Più volte negli anni ho denunciato la totale assenza di collaborazione all'interno delle filiere.

BF è riuscita nell'intento di far dialogare mondi che non ritenevano strategico e competitivo unire le loro forze per creare valore.

A febbraio presenteremo il nuovo piano industriale 2021-2023 in continuità con il precedente, con il quale intendiamo tragguardare nuovi obiettivi attraverso altre alleanze industriali, mantenendo tuttavia sempre al centro la valorizzazione della produzione agricola.

Qual è la visione vincente per il futuro?

La competitività nei prossimi 10 anni si giocherà su tre aspetti: dimensioni, capacità di innovare, abilità nel coniugare il know how con le richieste del mercato. Tutto ciò non può essere realizzato con singole unità produttive, ma attraverso partnership e alleanze.

Per questo, pur consapevoli della sfida abbiamo voluto tenacemente perseguire gli obiettivi del piano: ciascun elemento realizzato in questi anni è stato fondamentale per il successo dell'impresa. Abbiamo consolidato la partecipazione in Sis, siamo entrati nel capitale di Consorzi agrari d'Italia (Cai), acquisito per 25 milioni di euro il 35% del capitale sociale di Master Investment (holding di un gruppo – il cui marchio è Matt – tra i principali nel settore integratori alimentari, alimenti salutistici e bevande

vegetali, costituito da: Gruppo alimentare e dietetico, Almas, Salix e Mare, per un fatturato aggregato di 55 milioni di euro nel 2019, ndr), fondato Ibf Servizi, costruito una stalla per 8.300 capi in rotazione in 18 mesi e ci accingiamo a inaugurarne un'altra in Sardegna per 1.200 capi, una riseria in 12 mesi, ecc.

In pratica abbiamo rispettato impegni e tempi fissati nel piano industriale, cosa abbastanza rara nel nostro Paese.

Come sta andando il marchio «Le stagioni d'Italia»?

BF con il proprio network agroindustriale rappresenta il campione italiano dell'agroalimentare in grado di commercializzare in Italia e all'estero, ad esempio negli Stati Uniti, nella fascia premium di prezzo i prodotti delle proprie filiere (tisane, pasta, riso, olio extravergine di oliva, legumi secchi), alle quali partecipano anche altre aziende agricole come nel caso del grano Senatore Cappelli o degli ortaggi e della frutta oppure del riso: la riseria di BF lavora 171.000 tonnellate di granella a fronte di una produzione propria di 41.000 tonnellate.

Che ruolo avrà l'innovazione?

Cruciale, basti pensare che abbiamo voluto creare Ibf Servizi con la quale stiamo sviluppando precision farming e agricoltura digitale per noi e i clienti della società: sono già 110.000 gli ettari a barbabietola da zucchero, pomodoro, grano, frutta e olivi coltivati attraverso i servizi di precision farming di Ibf (azionisti della società oltre Bonifiche Ferraresi, Ismea, A2ASmartcity e e-Geos- gruppo Leonardo).

In virtù delle nostre dimensioni e competenze possiamo partecipare da protagonisti a operazioni di sistema all'estero e in Italia, come abbiamo dimostrato con l'immediata disponibilità palesata al Polo Agritech, voluto da Cassa depositi e prestiti e dal Governo per perseguire la ricerca e sperimentazione delle più innovative tecnologie per il settore agroalimentare.

Si tratta di un progetto innestato nelle iniziative del Recovery plan, dal quale l'asset agroindustriale nazionale non deve rimanere fuori: l'agricoltura è un sistema molto articolato connesso a tanti altri comparti economici che può diventare uno dei motori di sviluppo dell'intera economia nazionale.

Come si inquadra in questo progetto la partecipazione a Consorzi agrari d'Italia?

La partecipazione di un investitore istituzionale come BF a Consorzi agrari d'Italia porterà a una crescita della forza degli agricoltori in termini di competitività sul fronte dell'approvvigionamento di mezzi tecnici e su quello della valorizzazione dei prodotti grazie all'aggregazione dell'offerta sarà possibile dialogare con il mondo agroindustriale in una logica di filiera.

La coerenza degli interessi dell'investitore con quella dei soci storici dei Consorzi ovvero gli agricoltori può generare un percorso virtuoso per gli azionisti e per gli agricoltori.

Il progetto tuttavia è complesso e richiede tempo sia per essere realizzato sia per valutarne gli effetti, ritengo la primavera 2021 un orizzonte temporale sufficiente per percepire i primi risultati di questa operazione, alla quale mi auguro

parteciperanno presto anche altre realtà consortili.

Antonio Boschetti

© 2019 Edizioni L'informatore Agrario S.r.l. - OPERA TUTELATA DAL DIRITTO D'AUTORE