

SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

Data	Sommaro	Pag
<u>AKSIA</u>		
06.12.2014 MilanoFinanza	Turbosol - Il mercato top è l'Algeria	1
06.12.2014 Il Gazzettino - Treviso	La Turbosol "aggancia" l'Asia il fatturato lievita a 11 milioni	2

TURBOSOL *Esportazioni al 90%*
E ricavi a quota 11 milioni

Il mercato top e l'Algeria

È azienda leader nella fabbricazione di macchine e sistemi per il pompaggio e la spruzzatura di malte e conglomerati cementizi, costituisce un esempio di longevità industriale perché fondata nel 1949, realizza macchine completamente Made in Italy, ha compiuto il passaggio da azienda di famiglia a società partecipata da fondi di investimento. È la Turbosol Produzione di Pero di Breda di Piave (Treviso), con circa 20 mila metri quadrati di superficie di cui 9 mila coperti. La società, costituita 65 anni fa dalla famiglia Martini e poi gestita insieme con la famiglia Alberti, dal 2007 è stata acquisita da **Aksia Group**, operatore di private equity con sede a Milano, che detiene l'80% del capitale sociale, un 10% è controllato dal fondo Quadrivio e il restante 10% da Giampaolo Garattoni, attuale presidente del cda.

«Negli anni Cinquanta e Sessanta Turbosol ha prodotto manualmente nella originaria sede alla periferia della città capoluogo le macchine spruzzatrici che sono servite per la costruzione di tantissimi edifici negli anni della ricostruzione dopo il bombardamento di Treviso e della rinascita economica del dopoguerra», ha detto Nicola Emanuele, socio fondatore della Sgr del fondo Aksia e amministratore di Turbosol, «realizzando un volume d'affari che è stato anche il doppio di quello attuale. Per il settore in cui opera, infatti, che ha vissuto i tremendi periodi di crisi economica negli anni 2009-2010, Turbosol ha sofferto, ha resistito e ha saputo risollevarsi rafforzando la propria

strategia di penetrazione nei mercati esteri. Al crollo dei mercati italiani ed europei in generale, la società ha aggredito altri mercati, creando proprie filiali commerciali direttamente controllate».

L'esercizio 2013 ha chiuso con un fatturato di 10,3 milioni di euro e per il 2014 è previsto un incremento leggero e di raggiungere gli 11 milioni di euro di fatturato con una cinquantina di addetti. «Abbiamo adottato un piano industriale che prevede investimenti e crescita sui mercati esteri», ha detto Emanuele, «e abbiamo aperto filiali in Brasile e in **China** che si aggiungono a quella storica di Singapore. Un mercato per noi molto interessante è quello del Nordafrica, ma anche Arabia Saudita, Argentina. Siamo stati, e sulla carta siamo ancora, leader in Italia e in Spagna, due mercati oggi quasi fermi. Il mercato francese ha offerto buone opportunità fino a poco tempo fa, oggi un po' meno. Il primo mercato-paese è diventato per noi l'Algeria, raggiunta passando per la Francia». L'azienda di Breda di Piave, rilevazione a settembre 2014, vende all'estero il 90% del proprio fatturato, di cui il 22% in Europa e il restante 10% in Italia. Dispone della gamma di pompe e macchine spruzzatrici tra le più complete al mondo e copre la maggior parte delle richieste del cantiere edilizio anche attraverso una capillare rete d'assistenza. Ogni anno viene prodotto un migliaio di macchine, raggruppate in una decina di famiglie. Macchine di serie, ma con possibili personalizzazioni richieste dal cliente. (riproduzione riservata)

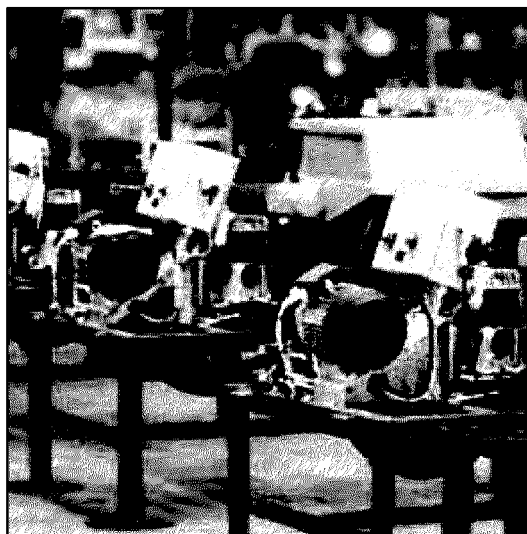
La Turbosol "aggancia" l'Asia il fatturato lievita a 11 milioni

LE SFIDE ALLA CRISI

BREDA DI PIAVE - (zan) Di questi tempi, l'estero è l'ancora di salvezza per moltissime aziende trevigiane. L'assunto è quantomai vero per la Turbosol Produzione, tra i leader italiani nella fabbricazione di macchine e sistemi per il pompaggio e la spruzzatura di malte e conglomerati cementizi: il business dell'industria, fondata 65 anni fa a Treviso, in zona Fonderia, e oggi situata a Pero di Breda di Piave, infatti, è concentrato molto più oltreoconfine che sul mercato domestico. Quest'ultimo, a settembre, pesava sul fatturato (assestato a 10-11 milioni di euro con previsioni di crescita) solo per l'11%, mentre il resto del giro d'affari è sviluppato nei paesi stranieri, con un 22% realizzato nell'Unione europea. I principali bacini per i prodotti Turbosol, tuttavia, sono il Nord Africa (con l'Algeria in testa in termini di fatturato), l'Asia (Singapore e Cina, in particolare), l'America Latina (con Argentina al primo posto per vendite), il Medio Oriente (soprattutto Arabia Saudita). La società, costituita dalla famiglia Martini e poi gestita assieme alla famiglia Alberti, è successivamente stata acquisita da **AKSIA Group**, fondo di investimento con sede a Milano: conta 50 collaboratori e realizza circa un migliaio di macchinari all'anno.

Il ruolo fondamentale dell'espansione internazionale perseguita negli ultimi anni è confermato da Giampaolo Garattoni, presidente del consiglio di amministrazione ed amministratore delegato dell'azienda di Breda di Piave: «Il settore in cui operiamo ha vissuto i tremendi periodi di crisi economica negli anni 2009-2010 - sottolinea il manager - ma Turbosol ha saputo risollevarsi rafforzando la propria strategia di penetrazione nei mercati esteri. Al crollo dei mercati italiani ed

europei in generale, Turbosol ha aggredito i mercati asiatici, cinesi e brasiliani creando proprie filiali commerciali direttamente controllate».



IL MERCATO

Il Nord Africa pesa più dell'Europa

LA TURBOSOL è leader nella fabbricazione di macchine per il pompaggio di malte e conglomerati cementizi

