PIMCO
pimco.it

FAZZARI/FATER

DA ACE A LINES: CREATIVITÀ TRICOLORE DIETRO I SUCCESSI DI PROCTER & GAMBLE

di **Isidoro Trovato** 12

SIMONI (ENAV)

«CON I CONTROLLI DIGITALI I VOLI DECOLLANO NEI CIELI 4.0»

di **Leonard Berberi** 22

RISPARMIO

PAGARE E INVESTIRE CON UN'APP ECCO QUALI INSTALLARE NELLO SMARTPHONE

di **Gabriele Petrucciani** 48

PIMCO
pimco.it

Risparmio, Mercato, Imprese

L'Economia

del CORRIERE DELLA SERA

LUNEDÌ
13.06.2022
ANNO XXVI - N. 22

economia.corriere.it

PREZZI IN SALITA BATTAGLIE COMMERCIALI E TERRITORIALI MATERIE PRIME: IL GRANDE RITORNO

Con l'inflazione dovremo imparare a convivere. Ma può facilitare la transizione ecologica

di **Ferruccio de Bortoli**
Con articoli di **Antonella Baccaro, Stefano Caselli, Edoardo De Biasi, Mario Gerevini, Daniele Manca, Alberto Mingardi, Danilo Taino**
2, 6, 7, 17, 21, 23

Massimo Carraro
Ceo MorellatoGroup

SVILUPPO

MASSIMO CARRARO (MORELLATO): ANCORA ACQUISIZIONI, MANIFATTURA PIÙ FORTE SE AGGREGA AZIENDE PER CRESCERE LEGARE I SALARI AI RISULTATI

di **Alessandra Puato** 8

SOSTENIBILITÀ

NEL 2035 LE AUTO DEL NUOVO MILLENNIO? L'INDUSTRIA RILANCIA: BASTA CON GLI SLOGAN SERVONO SOLUZIONI

di **Francesca Basso** e **Dario Di Vico** 4, 5

FINANZA

UNICREDIT & ALLIANZ L'INTRECCIO ITALO TEDESCO TRA POLIZZE E SPORTELLI

di **Stefano Righi** 14

DOPO LA MOSSA DELLA BCE
BORSA E BTP, COME DIFENDERSI
di **Barri** e **Drusiani** 50, 51

mitsubishielectric.it

DIAMO AI PROGETTI L'ECCELLENZA CHE MERITANO

Edificio Polifunzionale
Palazzo del Toro
ha scelto **Mitsubishi Electric**
per la realizzazione di sistemi
per il riscaldamento
e raffrescamento d'aria.

Edificio Polifunzionale
PALAZZO DEL TORO
Piazza San Babila, Milano

Mitsubishi Electric è sempre più coinvolta
in prestigiosi e avveniristici progetti,
grazie alla qualità delle sue soluzioni tecnologiche
e ad un'ampia gamma di servizi dedicati
pre e post vendita.
Oggi è il partner ideale perché ha a cuore
non solo il **rispetto ambientale**,
ma anche il **risparmio energetico** che si traduce
in una significativa riduzione dei consumi.

Mitsubishi Electric, il piacere del clima ideale.

STATUTO

BRE engineering Srl

MITSUBISHI ELECTRIC
CLIMATIZZAZIONE

Distribuito con il Corriere della Sera, non vendibile separatamente. Poste Italiane Sped. in A.P. D.L. 353/2003 conv. L.46/2004 art. 1, c1 DCB Milano

VkVSIyMjNDdjNTVhOTYtZTRlOS00Y2IzLWEzZTMtYTA5NDcyN2UyMDMwIyMjYzdkMjYzZjUtZmY0Ni00OWRhLThjZDMtZmRmNjdhMjgyYjg3IyMjMjAyMi0wNi0xM1QwNjo1ODowMSMjI1ZFUg==

MORELLATO: MAI PIÙ PREDE È IL MOMENTO DI AGGREGARSI MA ATTENZIONE AI SALARI

di **Alessandra Puato**

Massimo Carraro ha due direttrici, una industriale e una di sistema: la prima è espandere il gruppo Morellato, di cui è azionista e amministratore delegato. La seconda è farne un modello di polo di aggregazione del made in Italy, per evitare che le aziende espressione della manifattura e dell'artigianalità italiane diventino prede di aziende estere. Per contrastare l'inflazione, poi, Carraro sostiene la teoria pragmatica: i salari vanno adeguati al costo della vita.

Il gruppo di orologeria e oreficeria veneto è cresciuto per acquisizioni e organicamente. Oggi annuncerà i risultati del bilancio chiuso il 28 febbraio scorso (principi contabili Ias-Ifrs): ricavi in aumento del 49% dall'esercizio precedente a 310 milioni, margine operativo lordo in crescita del 67,6% a 87,3 milioni, debiti netti a 17,5 milioni (dai 42,2). «Con questo risultato, raggiunto nell'anno delle chiusure a singhiozzo per il Covid, siamo la prima azienda italiana del settore», dice il ceo.

Morellato Group ha 15 marchi tra i quali Morellato, Philip Watch, Sector No Limits, Lucien Rochat; i gioielli sostenibili Live Diamond e Oui & Me. Ha rilevato cinque società in cinque anni: Kronoshop, ecommerce italiano; Mister Watch, francese, con il marchio Oui & Me; Cleor e Noélie, altri francesi, retailer; D'Amante, catena italiana. Ha 2 mila 300 dipendenti, impianti a Padova, in Bulgaria e Cina, licenze su Maserati, Trussardi e Chiara Ferragni. Conferma l'obiettivo di salire a 500 negozi (ora sono 400 di cui 260 nazionali) entro il 2024, fra Italia e Francia. Dichiara investimenti a budget per 27 milioni quest'anno contro il 23 del 2021. Il riferimento resta la Luxottica di Leonardo Del Vecchio, «cresciuta attorno all'idea di filiere e aggregazioni».

Prezzi e strategie

«Siamo un campione italiano in un settore che era una delle eccellenze nazionali — dice Carraro —. Perché molte aziende italiane sono passate di mano? Perché non sono state capaci di aggregarsi. Non serve aspettare il cavaliere bianco, bisogna far da sé». Il riferimento è all'emorragia di imprese del lusso e della moda italiane passate alla Francia. Carraro sottolinea di essersi mosso nel senso opposto. «Vogliamo crescere ancora e rafforzare il ruolo di aggregatore della gioielleria italiana in Europa, Asia e Medio Oriente con attività d'impresa sostenibili — dice —. Ci sentiamo interpreti di una grande tradizione , quella della manifattura italiana. Noi siamo cresciuti comperando i francesi e non facendoci comperare. O ci si aggrega o si diventa prede».

Altrettanto chiara è la posizione sulle politiche salariali, dibattito nazionale delle ultime settimane. «Che succede — si chiede Carraro — a fronte di un'inflazione che cresce, se non scatta l'adeguamento degli stipendi? La sfida italiana ed europea è evitare l'impoverimento delle famiglie. Chi pensa che si possa evitare l'adeguamento dei salari ha una visione miope, che porta alla recessione».

Secondo Carraro, la spinta recessiva si può evitare lavorando sui redditi. «Noi abbiamo chiuso un buon primo trimestre quest'anno, con una crescita a due cifre — dice —. La crisi ancora non la vedo, ma non è un motivo per non intervenire. Non aspettiamo la crisi, preveniamola». Per sostenere i salari, Morellato ha imboccato da tempo una strada alternativa. «Abbiamo adottato un meccanismo di condivisione dei risultati, per fortuna buoni — dice l'imprenditore —. C'è una componente del salario legata all'andamento del margine operativo lordo, pesa fra il 5 e il 10%. In azienda si vince e si perde insieme». Stessa logica di lunga gittata sulla transizione energetica. «Abbiamo un costo elevato di materie prime e gas, c'è chi risponde dicendo che si deve tornare al carbone. Al contrario, sulla transizione energetica bisogna accelerare perché bisogna guardare al lungo periodo».

Morellato è un'azienda familiare alla seconda generazione, che ha i francesi nell'azionariato, ma in minoranza. Nata da una bottega artigiana veneziana del 1930, oggi fa capo per il 92,3% alla famiglia Carraro, cioè con circa il 30% ciascuno a Marco (fratello), Massimo e a Cristina De Stefani, moglie di Massimo. Il 4,9% sono azioni proprie di Morellato spa e il 2% circa è riconducibile ad Ameryk Chaumet. Avere un socio finanziario non è fra gli obiettivi del gruppo («Non è nei nostri progetti di breve termine», dice Carraro), ma il socio Chaumet è entrato nel capitale con una certa naturalezza, essendo già azionista delle aziende acquisite da Morellato Group in Francia, Mister Watch (con il marchio Oui & Me) e Cleor.

La storia
Nel 1930 a Venezia Giulio Morellato fonda un laboratorio di oreficeria. Negli anni '90 i fratelli Marco e Massimo Carraro rilevano l'azienda, che oggi è la prima italiana del settore per ricavi e leader con le catene Bluespirit e D'Amante

Massimo Carraro
Amministratore delegato e azionista di Morellato Group (marchi Philip Watch, Sector No Limits, Lucien Rochat)

> Noi siamo cresciuti acquisendo i francesi, non facendoci rilevare Le aziende italiane sono passate di mano perché non hanno saputo unirsi

Filiera integrata

Quest'anno segna per il gruppo un passaggio di crescita e diversificazione verso la sostenibilità, che per Morellato significa anche marchi nuovi. Viene lanciato questo mese in Italia e Francia l'orologio «al 100% in acciaio riciclato» Oui & Me. Si aggiunge ai gioielli ecologici Live Diamond, messi sul mercato nel 2020, che da quest'estate «diventano totalmente sostenibili perché ai diamanti e alle pietre preziose ecologiche si aggiunge l'oro riciclato». È poi d'inizio anno l'apertura della filiale a Dubai per l'espansione in Medio Oriente e Africa.

Dietro l'impennata di ricavi e guadagni, secondo Carraro, ci sono il controllo della filiera e l'innovazione. «Produciamo e gestiamo tutto dal design, italiano, al marketing — dice il ceo —. E distribuiamo su tre canali: i negozi diretti, l'online e le gioiellerie indipendenti. Questo ci permette un'integrazione completa della filiera, dal produttore al consumatore, che in Italia non ha nessuno del settore».

Poi c'è, naturalmente, il gusto del pubblico che ora, con le ondate della crisi, si sta orientando «sui gioielli preziosi, diamanti, zaffiri, rubini: non in logica d'investimento, ma perché si cercano valori tangibili e duraturi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il gruppo veneto ha chiuso un bilancio record e guarda a nuove acquisizioni
«Alla manifattura italiana servono i poli industriali», dice il ceo Massimo Carraro
E sull'inflazione avverte: «Non adeguare gli stipendi al costo della vita è miope»

Gioielli
Il bracciale della linea Poetica di Morellato, nuova collezione primavera estate, oro giallo con cristalli

310
Milioni di euro
I ricavi di Morellato Group nell'esercizio 2021 chiuso a febbraio: + 49% in un anno

87,3
Milioni di euro
Il margine operativo lordo 2021 di Morellato, +68%: è il 28% del fatturato

VkVSlyMjNDdjNTVhOTYtZTRlOS00Y2ItLWExZTMtYTA5NDcyN2UyMDMwIyMjYzdkMjYzZjUtZmY0Ni00OWRhLThjZDMtZmRmNjdhMjgyYjg3IyMjMjAyMi0wNi0xM1QwNzowMzowMiMjI1ZFUg==