BDD & Co. ADVISORY

Business Consulting
Temporary Management

# *VALUTAZIONE DELL'AZIENDA GESTITA DA AI FINI DELLA SUA VENDITA COMPETITIVA NELL'AMBITO DI UN CONCORDATO PREVENTIVO IN CONTINUITA'*

*Treviso, 15 aprile 2021*

DOTT. NICOLA BORGHERO
COMMERCIALISTA E REVISORE CONTABILE
VIALE MONTE GRAPPA N.26
31100 TREVISO

## INDICE


***1. GLOSSARIO*** pag. 3
***2. INCARICO*** pag. 6
***3. PROFILO PROFESSIONALE DEL VALUTATORE*** pag. 13
***4. BASE INFORMATIVA*** pag. 15
***5. DISCLAIMER*** pag. 17
***6. [redacted]***
*6.1 Descrizione* pag. 18
*6.2 Conto economico 2013-2020* pag. 36
*6.3 Struttura patrimoniale 2013-2020* pag. 37
*6.4 Cash flow 2013-2020* pag. 38
*6.5 Redditività del capitale investito (ROIC) 2013-2019* pag. 39
*6.6 Periodo successivo al 30 aprile 2020* pag. 40
*6.7 Valutazioni dei beni mobili di proprietà (cespiti e giacenze di magazzino)* pag. 41
***7. COMPETITORS*** pag. 42
***8. SWOT ANALYSIS*** pag. 45
***9. VALUTAZIONE***
*9.1 Approccio valutativo* pag. 46
*9.2 Metodo dei risultati attesi (DCF)* pag. 50
*9.3 Metodo di mercato (multipli di Borsa)* pag. 63
***10. SINTESI DELLA VALUTAZIONE*** pag. 65
***11. RIFERIMENTI*** pag. 66

[redacted]

BDD & Co. Advisory

# 1.GLOSSARIO

**Actual:** consuntivo
**Aida:** banca dati di società italiane gestita da Bureau Van Djik, provider privato internazionale di informazioni finanziarie (www.bvdinfo.com)
**Azienda**: il complesso di beni e rapporti organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'attività di impresa svolta dalla società [redacted] e perimetrato a pag.8
**Adj:** adjusted o rettificato
**AU:** amministratore unico
**Beta:** misura del rischio sistematico (rischio non eliminabile per diversificazione) di un *asset* nel mercato. E' dato dalla covarianza, normalizzata, tra rendimento dell'*asset* e il rendimento del portafoglio di mercato. Con riferimento alla struttura finanziaria dell'impresa rappresentata dall'asset, è detto anche *beta levered*
**Beta *unlevered***: coefficiente beta di un'impresa non indebitata (*unlevered*)
**BP:** acronimo di *Business Plan* che, nella fattispecie, individua il Piano Industriale 2022-2026 della Società
**CAGR:** acronimo di *Compounded Average Growth Rate* cioè tasso di crescita medio annuo composto
**CAPEX:** acronimo di *Capital Expenditure* cioè investimenti in capitale fisso
**CFO:** chief financial officer cioè, nella fattispecie, quella figura che di fatto costituisce il «braccio destro» dell'imprenditore
**CINO:** Capitale Investito Netto Operativo, è il capitale che ad una certa data risulta investito nel capitale circolante netto operativo (CCNO) e in capitale fisso (CF)
**CCNO:** capitale circolante netto operativo ad una certa data, costituito principalmente da Crediti vs clienti + Rimanenze finali di magazzino + Altri crediti di gestione – Debiti vs fornitori – Altri debiti di gestione
**CDA:** Consiglio di amministrazione
**CF:** Capitale fisso costituito tipicamente dalle immobilizzazioni materiali (HD, attrezzature, macchinari, veicoli, etc,..) e immateriali (software, R&D, marchi, brevetti, etc..)
**CFO:** acronimo di *Chief Financial Officer*
**CL:** [redacted] con sede in Via [redacted] Pero frazione di Breda di Piave (Treviso); C.F. n. [redacted]
**COS**: *cost of sales* o costo del venduto
**Cost of debt (*Cod*):** costo del capitale di debito

[redacted]

BDD & Co Advisory

# 1.GLOSSARIO

**Cost of equity (Coe):** costo del capitale proprio o di rischio
**Country risk premium**: cioè il premio relativo al rischio paese pari al differenziale di rendimento dei titoli governativi rispetto a quelli di un paese finanziariamente virtuoso (ad es. Germania)
**CV:** Continuing Value, esprime il valore attuale dei flussi di cassa operativi previsti per il periodo successivo all'orizzonte temporale esplicito di previsione
**D:** *Debt* cioè la posizione finanziaria netta (PFN)
**Damodaran:** Professore di Finanza alla Stern School of Business dell'Università di New York (http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/)
**Data di riferimento:** il 30 aprile 2021
**Direzione:** la Direzione della Società nella fattispecie costituita dal sig. L. (AU) e dalla dott.ssa [redacted] (CFO)
**EBIT:** acronimo di *Earnings Before Interets and Taxes* cioè di Risultato ante oneri e proventi finanziari ed imposte
**EBIT margin**: EBIT su Ricavi in %
**EBITDA:** il risultato operativo (EBIT) prima degli ammortamenti
**EBT:** acronimo di *Earnings Before Taxes* cioè di Risultato ante imposte
**ENTERPRISE VALUE (EV):** il valore del 100% dell'azienda assumendo che non vi sia alcuna posizione finanziaria netta (positiva o negativa); in altri termini il valore dell'azienda priva di debito (finanziario)
**EQUITY VALUE:** il valore del 100% dell'azienda una volta rimborsata/incassata la posizione finanziaria netta (PFN)
**ERP:** *Equity Risk Premium*, è il premio atteso da un investitore per un investimento rischioso rispetto al rendimento per investimenti privi di rischio, tipicamente i titoli di stato decennali dei paesi finanziariamente virtuosi
**EV:** Enterprise value o valore dell'azienda priva di debito (finanziario)
**FCFF:** acronimo di *Free Cash Flow for the Firm* cioè flussi di cassa generati/assorbiti dalla gestione e disponibili per remunerare gli azionisti e i finanziatori: NOPAT + ammortamenti + Δ CCNO + CAPEX
**Forecast**: dato previsionale di breve periodo
**G factor:** fattore di crescita (*growth*)
**LF:** legge fallimentare
**NA:** not applicable

[redacted]

BDD & Co. Advisory

# 1.GLOSSARIO

**ND:** non disponibile
**NOPAT:** acronimo di *Net Operating Profit After Tax* cioè il risultato operativo al netto del carico fiscale figurativo per imposte dirette
**PFN**: posizione finanziaria netta o indebitamento finanziario netto ad una certa data, esprime l'indebitamento netto dell'impresa quale somma algebrica delle fonti e degli impieghi di natura finanziari
**PN**: patrimonio netto o capitale di rischio
**Piano:** il Piano industriale 2022-2026 della Società (Allegato n.1)
**PIV**: Principi Italiani di Valutazione emanati dall'Organismo Italiano di Valutazione (OIV); www.fondazioneoiv.it
**RI:** *Residual Income* o anche c.d. sovrareddito o extraprofitto
**ROIC:** acronimo di *Return On Invested Capital* cioè la redditività operativa al netto della fiscalità sul capitale investito secondo la relazione: ROIC = $NOPAT/CIN_{operativo\ iniziale}$
**Sales:** ricavi di vendita
**Società**: la società [redacted] con sede in Via [redacted] Pero frazione di Breda di Piave (Treviso) e C.F. n. [redacted]
**TEV:** Total Enterprise Value cioè il valore dell'azienda priva di debito (finanziario) + il valore dei benefici fiscali dell'indebitamento
**$T_c$:** tax rate
**Valutatore:** lo scrivente incaricato della Valutazione
**Valutazione**: la presente valutazione
**VAN**: valore attuale netto cioè l'importo esigibile alla Data di riferimento considerato equivalente a una sequenza di flussi di cassa esigibili a date future
**WACC:** acronimo di *Wheighted Average Cost of Capital* cioè il costo, in %, medio annuo ponderato del capitale (di debito di terzi e proprio di rischio) quale tasso di attualizzazione dei flussi finanziari futuri previsti; rappresenta la remunerazione minima che i finanziatori si attendono dall'investimento data la sua rischiosità

[redacted]



# 2.INCARICO

*Premessa*

Lo scrivente è stato incaricato dalla Società (committente), con lettera del 9 dicembre 2020, di stimare il valore di smobilizzo, in quanto vendita forzata, dell'Azienda nell'ambito dell'istanza di concordato con riserva ex art.161 comma 6 L.F. approvata dal competente tribunale in data 6 agosto 2020 (concordato con riserva C.P. 15/2020) e che assegnava, quale termine di presentazione della proposta di concordato preventivo, inizialmente la data del 30 dicembre 2020 poi prorogata al 28 febbraio 2021.
In tale sede il tribunale nominava altresì il Commissario Giudiziale e disponeva gli obblighi informativi di cui all'art. 161, comma 8, l.f..
La Società, nel mentre, ha proseguito l'ordinaria attività aziendale, continuando ad evadere gli ordini già acquisiti prima del deposito della domanda ed acquisendone di nuovi; contemporaneamente è stata attivata la ricerca di un soggetto interessato alla prosecuzione dell'attività preferibilmente mediante l'acquisizione dell'azienda, previo eventuale affitto della stessa.
Nonostante la Società avesse ricevuto una rilevante manifestazione di interesse da una società operante nello stesso settore con la quale erano state condotte serrate trattative, sorprendentemente e in prossimità della scadenza del termine ultimo del 28 febbraio 2021, non è pervenuta una proposta irrevocabile di acquisto; per tale motivo la Società si è vista costretta a depositare la dichiarazione di rinunzia al ricorso e in data 23 marzo 2021 il Tribunale ha dichiarato l'inammissibilità della domanda di concordato con riserva depositata il 4 agosto 2020.
Per tali ragioni e considerata la proficua prosecuzione dell'attività aziendale tutt'ora in corso, nei prossimi giorni la Società chiederà di essere ammessa alla procedura di concordato preventivo, formulando la relativa proposta ai creditori sulla base di un piano che, sinteticamente, prevede:

- ❑ la prosecuzione dell'attività di impresa in continuità diretta temporanea fino (al massimo) al 30 aprile 2026, al fine della conservazione del valore del compendio aziendale;

# 2.INCARICO

- ❑ la cessione a terzi dell'azienda, in continuità d'esercizio, da effettuarsi sulla base di procedure competitive finalizzate all'acquisizione di offerte d'acquisto

La suddetta proposta ha, quindi, la finalità ultima di addivenire alla cessione a terzi dell'intera azienda ora gestita dalla Società, preservando la continuità dell'attività imprenditoriale; conseguentemente, la relativa istanza va qualificata come concordato in continuità, ex art. 186 bis l.f..

Tutto ciò premesso, nella fattispecie l'incarico assegnato allo scrivente prevede l'emissione di un *parere valutativo* sull'Azienda, il che implica che il giudizio di valore si fondi su una o più fasi soltanto del processo valutativo; tuttavia, in generale, il parere valutativo può risultare una valutazione pressoché completa, ma con talune limitazioni nella base informativa e/o nell'analisi fondamentale e/o nei requisiti di obiettività o dimostrabilità.
In particolare, la realizzazione *dell'analisi fondamentale* che è il prerequisito per una valutazione c.d. piena, prevede lo svolgimento delle seguenti attività che, nella fattispecie, sono state effettuate solo in parte per ragioni di tempo, di costi e di base informativa disponibile, considerata anche la limitata dimensione della Società e la sua organizzazione:

- Analisi strategica a livello di settore/mercato
- Analisi strategica a livello di azienda
- Analisi documentale (contabile e extracontabile/gestionale)
- Analisi delle previsioni economico-finanziarie (storica/prospettica/comparativa)
- Analisi dei dati di scenario economico e di mercato

# 2.INCARICO

## ❑ OGGETTO ED UNITA' DI VALUTAZIONE

Oggetto della valutazione è il 100% dell'Azienda quale entità costituita dai seguenti principali elementi:

- Immobilizzazioni materiali (in primis attrezzature industriali e commerciali, hardware, etc...) ed oggetto di separata valutazione da parte di periti nominati dalla Società e dal Commissario Giudiziale
- Immobilizzazioni immateriali (in primis il marchio, i diritti d'uso sui software, i brevetti, etc...)
- Ordini in essere da clienti generatisi con la gestione aziendale post 4 agosto 2020
- Ordini in essere a fornitori generatisi con la gestione aziendale post 4 agosto 2020
- Giacenze di magazzino (oggetto di separata valutazione da parte di periti nominati dalla Società e dal Commissario Giudiziale)
- Rapporti giuridici di lavoro dipendente
- Alcuni contratti in essere specificamente funzionali e ritenuti indispensabili al proseguimento dell'attività aziendale (in primis il contratto di locazione immobiliare della principale sede aziendale)

Sono esplicitamente esclusi dal perimetro valutativo in quanto di spettanza della Procedura:

→ i debiti (finanziari ed operativi) generati dalla gestione della Società fino alla data del 4 agosto 2020;

→ i crediti ed i debiti in essere alla Data della valutazione e generatisi per effetto della gestione aziendale svolta dal 5 agosto 2020.

Da quanto premesso ne consegue che l'Azienda che sarà posta sul mercato sarà priva di tutto il debito generatosi con la gestione anteriore all'istanza di concordato preventivo del 5 agosto 2020 che rimarrà in capo alla Procedura così anche i Crediti verso clienti, gli Altri crediti gestionali (ad esempio i crediti tributari, i ratei e risconti attivi, i crediti diversi, etc...), i Debiti verso fornitori, gli Altri debiti gestionali (ad esempio i debiti verso dipendenti, i debiti verso enti previdenziali, i debiti tributari, il trattamento di fine rapporto, i ratei e risconti passivi, i debiti diversi, etc...) e le Disponibilità liquide generatisi dalla gestione aziendale condotta successivamente al 5 agosto 2020

[redacted]

BDD & Co Advisory

# 2.INCARICO

## ❑ CONFIGURAZIONE DI VALORE ADOTTATA

Oggetto della valutazione è l'Azienda in funzionamento, come in precedenza perimetrata, per la quale è previsto, nel tempo di commercializzazione ragionevolmente utile (al più tardi entro il 30 aprile 2026), la vendita a terzi mediante procedura competitiva da attuarsi secondo la vigente normativa in materia di procedura concorsuale/Codice Crisi di Impresa; conseguentemente, la configurazione di valore adottata nella fattispecie è il *valore di smobilizzo obbligatorio* seppure lungo un arco temporale di rilievo.

Il tempo di commercializzazione deve, infatti, essere adeguato per consentire:

→ alla Società di ricercare dei soggetti seriamente interessati ad acquisire l'Azienda;

→ ai partecipanti al mercato di acquisire la base informativa ritenuta adeguata per la formulazione dell'offerta;

→ all'Azienda il progressivo recupero di fatturato previsto nel Piano industriale e che a sua volta richiede, necessariamente, l'approvazione del proponendo piano concordatario con la conseguente protezione da possibili azioni esecutive e cautelari che potrebbero essere poste in essere dai creditori sociali della gestione aziendale anteriore (ante 5 agosto 2020)

## ❑ DATA DI RIFERIMENTO

La data di riferimento della valutazione è il 30 aprile 2021 in quanto data di inizio del Piano Industriale 2022-2026 nonché data ravvicinata a quella del presente documento

## ❑ PRINCIPI DI RIFERIMENTO

La Valutazione è stata effettuata facendo riferimento ai *Principi Italiani di Valutazione (PIV)* emanati *dall'Organismo Italiano di Valutazione (OIV)*

[redacted]



# 2.INCARICO

- **VALUTA FUNZIONALE**

  La stima è stata espressa nella valuta funzionale dell'entità economica da valutare, ovvero l'euro

- **DESTINATARI, CIRCOLAZIONE ED UTILIZZO DEL REPORT**

  La Valutazione potrà essere utilizzata esclusivamente per le finalità per le quali è stata richiesta

[redacted]



# 2.INCARICO

## ❑ PUNTUALIZZAZIONI IN TEMA DI VALUTAZIONI

➔ Ogni valutazione si riferisce ad un determinato momento nel tempo

➔ Ogni valutazione non è un dato di fatto ma una stima di una specifica configurazione di valore riferita ad una specifica attività, ad una specifica data, tenuto conto della finalità della stima e del tipo di incarico.

➔ Ogni valore è sempre e comunque frutto di una stima e, pertanto, è sempre una quantità approssimata e non esatta

➔ Non esiste, in quanto non è oggettivamente determinabile, il valore "giusto" o il valore "vero" di un bene o di un'attività

➔ Esiste sempre una differenza tra valore e prezzo: il valore è una grandezza stimata cioè costituisce il risultato di una stima condotta da un valutatore mentre il prezzo ha natura negoziale, rappresenta il corrispettivo richiesto, offerto o pagato per l'acquisizione dell'attività, è cioè una grandezza empirica cioè fattuale, influenzata da tutte le variabili che incidono sulla domanda e sull'offerta e che, pertanto, può discostarsi dal valore dell'attività

➔ Il valore di mercato, anch'essa grandezza stimata, non fattuale, risultato di una stima condotta da un valutatore, può differire dal prezzo che si forma successivamente sul mercato per lo stesso bene essendo influenzato da tutte le variabili che incidono su domanda/offerta; ancora diverso è il costo che è una grandezza empirica, uguale all'ammontare delle risorse impiegate per acquisire o realizzare l'oggetto dell'attività

➔ Il valore corrente di un'azienda a rischio di non sopravvivenza è una media ponderata dei valori potenziali (*c.d. to be*) relativi a diversi possibili scenari di successo e di insuccesso cioè dal turnaround dell'impresa alla sua liquidazione

# 2.INCARICO

## ❑ PUNTUALIZZAZIONI IN TEMA DI VALUTAZIONI

➔ Poiché la valutazione è per sua natura prospettica nel senso che stima i benefici futuri ritraibili da una attività, ne consegue che:

- richiede l'utilizzo di tassi di attualizzazione tratti dal mercato che hanno la funzione di trasformare flussi di cassa esigibili a date future in un importo, il valore attuale, esigibile alla data della valutazione scontando la remunerazione monetaria del tempo (*price of time*) e del rischio (*price of risk*);
- l'evidenza *ex post* che le previsioni non si siano realizzate non è di per sé indice di cattiva qualità della valutazione.

[redacted]

BDD & Co. Advisory

# 3.PROFILO PROFESSIONALE DEL VALUTATORE

## Qualifiche professionali

- Laurea in Economia e Commercio conseguita all'Università degli Studi di Venezia
- iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Treviso dal 20 aprile 1994 al n. n.507° e revisore contabile
- Iscritto nel Registro dei Revisori contabili al n.112833 D.M. del 31 dic. 1999 pubblicato sulla GU n.14 del 18 febbraio 2000
- Componente della Commissione di formazione Contabilità, Revisione e Controllo dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Treviso
- Relatore a convegni
- Master di specializzazione in *Valutazione d'azienda* organizzato dalla Scuola Alta Formazione (SAF Triveneto)
- Master di specializzazione in *Finanza d'impresa* organizzato dalla Scuola Alta Formazione (SAF Triveneto)
- Master di specializzazione in *Controllo di gestione* organizzato dalla Scuola Alta Formazione (SAF Triveneto) e in corso di erogazione
- Membro del Consiglio di Disciplina dell'Ordine dei Commercialisti ed Esperti Contabili di Treviso
- Coordinatore scientifico dell'Associazione Commercialisti Valutatori (www.acova.it)

## Attività professionali

- Dal 1992 al 2006 Senior manager in KPMG S.p.A. (primaria società internazionale di revisione contabile)
- Dal 2007 libero professionista in Treviso, titolare di Studio di Consulenza d'Impresa
- Dal 2010 libero professionista in Treviso come *free lance*
- Dal 2012 partner fondatore di *BDD & Co. Advisory* (www.bddadvisory.com)

## Specializzazioni

- Valutazioni d'azienda per operazioni straordinarie
- Valutazioni a fini di bilancio (*Impairment test*)
- Consulenze tecniche economico-finanziarie nell'ambito di controversie legali (*Financial litigation*)
- Due diligence e Information Memorandum finalizzati all'acquisto o vendita di società (*M&A)*

[redacted]

BDD & Co. Advisory

# 3.PROFILO PROFESSIONALE DEL VALUTATORE

- ❑ Assistenza nella predisposizione o controllo di Business Plan (*Business Planning)*
- ❑ Assistenza nella predisposizione o controllo di bilanci (anche consolidato) redatti in situazioni straordinarie
- ❑ Revisione legale di bilanci di società nazionali e controllate di gruppi esteri quotati in Borsa, con applicazione di di principi contabili nazionali ed internazionali (*International Financial Reporting Standards o IFRS*)

**Settori di esperienza**

- ❑ Settore commerciale, industriale e delle commesse a lungo termine

[redacted]

BDD & Co. Advisory

# 4.BASE INFORMATIVA

☐ La Valutazione dell'Azienda è stata effettuata sulla base della seguente principale documentazione:

1) Visura camerale storica della Società del 3 settembre 2020
2) Presentazione della Società
3) Report economico-finanziario della Società relativo al periodo 2010-2019 (Fonte: banca dati Aida di Bureau Van Dijk)
4) Bilanci di esercizio della Società al 30 aprile 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020 oggetto di deposito al Registro delle Imprese
5) Bilanci di esercizio analitici della Società al 30 aprile 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020
6) Prospetti economico-finanziari analitici della Società al 4 agosto 2020, al 31 gennaio 2021 e 28 febbraio 2021
7) Relazioni periodiche sull'andamento economico-finanziario della Società predisposte dal Commissario Giudiziale
8) Bilancio di verifica della Società al 31 marzo 2021
9) Informazioni tratte dal sito web della Società (www.[redacted])
10) Prospetto degli ordini di vendita della Società al 12 aprile 2021
11) Piano industriale della Società 1 febbraio 2021 – 30 aprile 2026 datato 14 aprile 2021 (*Allegato n.1*)
12) Perizia di stima, datata 3 marzo 2021, del valore dei beni mobili strumentali e stampi Rimanenze redatta dall'Ing. Mario Raciti Castelli
13) Bozza della relazione ex art. 161 comma 3 LF sulla veridicità dei dati aziendali e sulla fattibilità del piano concordatario e attestazione ex art. 186 bis comma 2 lett. b) LF
14) Bozza del Ricorso per l'ammissione alla procedura di concordato preventivo ai sensi degli artt. 160 ss. LF

Lo scrivente, inoltre, ha effettuato diversi colloqui e incontri con l'Amministratore unico ([redacted]) e il responsabile amministrativo della Società (dott.ssa [redacted]), il dott. Pierantonio Dal Lago (Studio Hepteris) incaricato di assistere la Società nella predisposizione del Piano Industriale 2022-2026, il dott. Moro Advisor della Società e il dott. Alessandro Sbaiz incaricato dalla Società di attestare il Piano concordatario; inoltre sono state utilizzate informazioni finanziarie di mercato tratte, principalmente, dalle piattaforme private di informazioni finanziarie S&P Capital IQ (www.capitaliq.com) e Aida e Amadeus di Bureau van Djik (www.aida.bvdinfo.com)

# 4.BASE INFORMATIVA

La base informativa utilizzata è stata vagliata dallo scrivente verificandone la coerenza e la plausibilità nel suo complesso ma, per lo più, senza effettuare procedure di verifica di dettaglio.

La documentazione analizzata è stata ricevuta su supporto informatico (file pdf, excel, power point, etc...) e se ne presuppone la conformità all'originale; per i documenti ricevuti ed utilizzati nella Valutazione contenenti importi, cifre, ecc.. e non in formato excel, se ne presuppone l'accuratezza matematica.

Il Valutatore ha ottenuto dalla Direzione della Società una lettera di attestazione nella quale si attesta, principalmente, di avere fornito, per quanto a sua conoscenza, le informazioni complete ed accurate necessarie all'espletamento dell'incarico e che la bozza della Valutazione è stata oggetto di preventiva review

Ad eccezione del Piano Industriale che viene allegato alla valutazione (*Allegato n.1*), i documenti costituenti la base informativa sono conservati nelle carte di lavoro dello scrivente in quanto: pubblicamente disponibili (ad esempio i bilanci), saranno allegati al ricorso per l'ammissione alla procedura di concordato preventivo o riservati e/o a circolazione limitata

[redacted]

BDD & Co. Advisory

# 5.DISCLAIMER

- Il presente documento è da considerarsi riservato e non potrà essere utilizzato per obiettivi diversi da quelli specificati nel presente documento.

- La Valutazione è stata ultimata sulla base delle informazioni acquisite alla data del 15 aprile 2021 e non vi è obbligo di procedere al suo aggiornamento.

- Non si è tenuto conto della possibilità del verificarsi di eventi di natura straordinaria o non prevedibile (per esempio, nuove normative di settore, variazione della normativa fiscale e degli scenari politici e sociali, calamità, ecc...)

[redacted]



# 6.1. [redacted]: DESCRIZIONE

## ❑ CENNI STORICI

La Società opera nel settore da 40 anni, un lungo periodo costellato da molteplici innovazioni tecnologiche.
Azienda leader nel campo dell'incisoria professionale, viene fondata nel 1978 da [redacted] attuale amministratore unico e si specializza nel settore sportivo producendo pantografi per targhette; negli anni successivi amplia l'offerta, allargando le linee produttive anche a macchine per l'incisione di grandi superfici, avviando così la produzione di macchine per pannelli pubblicitari e insegne di grandi dimensioni.
Grazie all'attenzione costante alle tendenze di mercato, [redacted] fa dell'evoluzione tecnologica il suo punto forte: dai pantografi computerizzati alle macchine per incisione e marcatura laser, fino allo sviluppo interno di software.
La costante ricerca di soluzioni all'avanguardia consente alla Società di farsi conoscere anche all'estero: in Europa con collaborazioni in Francia, Spagna e Russia, ma anche in Cina e in Brasile.
La mission aziendale è la seguente: "sviluppiamo sistemi tecnologici, sinonimo di eccellenza italiana nel mondo, con i quali ottenere prodotti di elevate precisione e qualità".

## ❑ COMPAGINE SOCIALE

La compagine sociale attuale è la seguente: [redacted] al 60% e [redacted] (la moglie) al 40%.
Dal 2010 al 2016 Veneto Sviluppo Spa, finanziaria regionale per lo sviluppo economico, è stata socio finanziario della Società al 45%

## ❑ SEDE

La Società ha sede legale ed operativa nella frazione di Pero in [redacted] 31030 a Breda di Piave (Treviso)

## ❑ ORGANO AMMINISTRATIVO

Il sig. [redacted] è l'Amministratore unico della Società dall'aprile 2020; in precedenza l'organo amministrativo comprendeva anche la sig.ra [redacted] (figlia) e la sig.ra [redacted] (senza deleghe operative).

[redacted]



## 6.1.[redacted]: DESCRIZIONE

### ❑ BILANCIO

L'esercizio sociale chiude al 30 aprile di ogni anno (NB lo spostamento è stato effettuato in passato a causa della stagionalità indotta dalle norme fiscali agevolative sugli investimenti che concentravano le vendite della Società verso la fine dell'esercizio solare)
La Società, per limiti dimensionali, ha predisposto il bilancio di esercizio a decorrere dal 30 aprile 2017 in forma abbreviata

### ❑ ORGANO DI CONTROLLO

La Società per limiti dimensionali non ha attualmente un organo di controllo né un revisore contabile.
In precedenza dal 2011 al 2013 la Società aveva il Collegio sindacale, in seguito e fino al 2017 il Sindaco unico/revisore contabile.
Nella relazione di revisione sui bilanci di esercizio al 30 aprile 2016 e 2017 è stato emesso nel complesso un giudizio ma con le seguenti eccezioni:

- mancata analisi del fenomeno dello *slow moving* delle giacenze di magazzino
- l'impossibilità di verificare il magazzino prodotti finiti a causa della mancata effettuazione dell'inventario fisico alla data di riferimento del bilancio a causa dei ritardi nelle consegne delle macchine ai clienti

# 6.1. [redacted]: DESCRIZIONE

## ❑ ATTIVITA', MERCATO E PRODOTTI

La Società sviluppa, progetta, produce e commercializza macchine customizzate a controllo numerico (CNC) a fresa e al laser per l'esecuzione di lavorazioni industriali di elevata precisione.

I clienti sono costituiti da aziende private, italiane ed estere, in quest'ultimo caso il cliente può essere il distributore Le macchine prodotte costituiscono beni di investimento sono cioè beni durevoli (mercato B2B), hanno una base standard ma che viene quasi sempre personalizzata e adattata alle esigenze del cliente, sia in termini di tecnologia che di meccanica, inoltre il software viene sviluppato internamente.

La progettazione della macchina, elettrica, meccanica, elettronica e software, viene effettuata completamente all'interno della Società e la produzione è effettuata su commessa e non per magazzino.

La Società fornisce al cliente oltre al pacchetto *macchina+accessori+software*, unitamente al servizio di installazione e la formazione del personale addetto (ove richiesta), anche il servizio post vendita di *assistenza tecnica e ricambistica*

Il prezzo unitario di una macchina varia, indicativamente, da Euro 4.500 a oltre Euro 200 mila.

Il mercato italiano dei beni di investimento gode di rilevanti agevolazioni ed incentivi fiscali, attualmente sotto forma di crediti di imposta per investimenti in beni materiali ed immateriali (software) 4.0 e non, che costituiscono un importante stimolo alla domanda di macchine prodotte dalla Società.

# 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

## ❑ ATTIVITA', MERCATO E PRODOTTI

Nel seguito la suddivisione dei Ricavi di vendita consuntivati dalla Società nel periodo 2015-2021 suddivisi tra Italia ed Estero e per Business unit *Macchine+accessori+software* e *Assistenza tecnica* post vendita

Dalla tabella di sintesi che segue si può notare che:

- mediamente la Società ha una quota consistente dei ricavi Estero per macchine, accessori e software pari al 39% del totale, con elevate fluttuazioni all'interno del singolo periodo variabili tra il 22% ed il 65%; la quota di fatturato estero conferisce alla Società una minore rischiosità in quanto operante su differenti mercati geografici (minore concentrazione)

- Mediamente i *ricavi per assistenza tecnica* incidono per il 15% del totale ricavi corrispondente al 17,7% dei ricavi per macchine, accessori e software; tale percentuale seppure non elevatissima riveste una certa importanza in quanto è un fatturato quasi inerziale cioè che non richiede specifici investimenti commerciali, genera una base costante di ricavi addizionali e soprattutto riveste un importante ruolo strategico nelle scelte del cliente che deve acquisire un bene di investimento ad utilità pluriennale

***TREND E MIX DEI RICAVI DI VENDITA TRA ITALIA ED ESTERO NEL 2015-2021***

*Importi in migliaia di Euro*

| | 30-apr-15 | | 30-apr-16 | | 30-apr-17 | | 30-apr-18 | | 30-apr-19 | | 30-apr-20 | | 31-gen-21 | | Progressivo | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Numero di mesi* | *12* | | *12* | | *12* | | *12* | | *12* | | *12* | | *9* | | | |
| ITALIA | 3.574 | 65,0% | 2.220 | 48,2% | 3.198 | 64,8% | 2.580 | 56,0% | 3.142 | 76,3% | 659 | 35,2% | 1.036 | 77,8% | 16.409 | 60,9% |
| ESTERO | 1.923 | 35,0% | 2.385 | 51,8% | 1.735 | 35,2% | 2.031 | 44,0% | 974 | 23,7% | 1.213 | 64,8% | 295 | 22,2% | 10.556 | 39,1% |
| **MACCHINE, ACCESSORI E SOFTWARE** | **5.497** | 100,0% | **4.605** | 100,0% | **4.933** | 100,0% | **4.611** | 100,0% | **4.116** | 100,0% | **1.872** | 100,0% | **1.331** | 100,0% | **26.965** | 100,0% |
| | *88,6%* | | *84,9%* | | *89,2%* | | *83,3%* | | *84,9%* | | *76,5%* | | *75,8%* | | *84,9%* | |
| **ASSISTENZA TECNICA** | **705** | | **822** | | **597** | | **925** | | **730** | | **576** | | **425** | | **4.780** | 17,7% |
| | *11,4%* | | *15,1%* | | *10,8%* | | *16,7%* | | *15,1%* | | *23,5%* | | *24,2%* | | *15,1%* | |
| **TOTALE RICAVI DI VENDITA** | **6.202** | | **5.427** | | **5.530** | | **5.536** | | **4.846** | | **2.448** | | **1.756** | | **31.745** | |
| | *100,0%* | | *100,0%* | | *100,0%* | | *100,0%* | | *100,0%* | | *100,0%* | | *100,0%* | | *100,0%* | |

*Dati tratti dai bilanci gestionali della Società*

[redacted]



# 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

## ❑ ATTIVITA', MERCATO E PRODOTTI

I principali mercati applicativi sono:

- *Fashion (→moda, oreficeria, occhialeria)*
- *Incisoria professionale utensile e laser (→clichè, hot stamping, fustelle, stampi e punzoni)*
- *Stampi per ceramica e pelle*
- *Grandi tavole (visual, insegnistica, cartotecnica)*
- *Incisoria consumer (→premiazioni sportive, targhette identificatrici, targhe e timbri, incisione e personalizzazione su gadget)*

### ➢ *Fashion*

Le applicazioni industriali consentono lavorazioni di precisione nell'ambito della gioielleria, bigiotteria ed argenteria, calzaturiero, accessori moda per borse, cinture, scarpe, etc.. su alpaca, resina, ottone, alluminio, rame ed acciaio, e occhialeria quali ad esempio: marcatura e taglio laser, diamantatura, punzonatura, taglio ed incisione ad utensile, marcatura profonda, etc.. (http://www[redacted])

### ➢ *Incisoria professionale utensile e laser*

Le macchine consentono di realizzare ad esempio clichè in alluminio, coni in acciaio, marcatura di oggetti metallici, marcatura di QR code, clichè maschio-femmina, coni, fustelle, stampi-punzoni, moneta olografica, conio in acciaio, texturizzazione di stampi, etc...(http://www[redacted])

# 6.1. [redacted]: DESCRIZIONE

➢ ***Stampi per ceramica e pelle***

Le macchine consentono di realizzare per esempio matrici in gesso, alluminio e in resina rfs per il processo di produzione delle piastrelle in ceramica e per il processo manifatturiero degli stampi per pelli (http://www[redacted])

➢ ***Grandi tavole***

Macchine per la cartotecnica, l'insegnistica e il visual merchandising (http://www.[redacted])

➢ ***Incisoria consumer***

Le macchine che consentono di realizzare ad esempio punzoni in ottone, mascherine occhiali, stampi in resina per il calzaturiero, clichè in magnesio, oggetti cilindrici, stampi per calzatura, conio per monete e banconote, applicazioni nel settore meccanico per lavorazioni su ottone, rame, acciaio e alluminio, etc...(http://www.[redacted]); in altre parole tutto quello che riguarda la personalizzazione di oggettistica

***MIX % DEI RICAVI DELLA SOCIETA' PER SETTORE APPLICATIVO NEL PERIODO 2015-2019***

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ceramiche | 19% | 23% | Stampi per ceramica e pelle |
| Pelle | 4% | | |
| Fustelle | 2% | 35% | Incisoria professionale |
| Meccanica | 33% | | |
| Moda | 21% | 34% | Fashion |
| Occhialeria | 5% | | |
| Oreficeria | 8% | | |
| Visual | 8% | 8% | Incisoria consumer-grandi tavole |
| | 100% | 100% | |

*Fonte: rielaborazione dello scrivente su dati della Società*

***COMMENTI***

La tabella a lato evidenzia i differenti settori applicativi delle macchine prodotte e vendute dalla Società; tale varietà di settori applicativi (c.d. sell out) implicando una molteplicità di settori di sbocco spesso con l'utilizzo di tecnologia simile comporta per la Società, a parità di condizioni, un minore concentrazione del rischio di mercato

[redacted]



# 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

## ❑ PRINCIPALI FASI DI ATTIVITA' (*Operating model*)

Nel seguito sono descritti sinteticamente i principali step del flusso informativo e delle attività operative svolte direttamente e/o gestite tramite terzi fornitori dalla Società:

1) Il cliente espone alla Società le proprie esigenze industriali (solitamente per una singola macchina)
2) La Società propone delle soluzioni tecniche ed elabora un'analisi di fattibilità (→quasi sempre si trasforma in ordine)
3) Elaborazione del preventivo in termini di tempi di progettazione, semilavorati e componenti, ore di manodopera e marginalità attesa per la Società
4) Emissione dell'offerta al cliente
5) Accettazione dell'offerta da parte del cliente
6) Elaborazione della distinta base ed impegno dei materiali tramite MRP (*Material Requirement Planning*)
7) Gestione degli acquisti dai fornitori dei componenti, dei semilavorati e del conto lavoro
   La Società infatti si avvale di una rete di fornitori e terzisti e non effettua internamente lavorazioni industriali
7) Montaggio interno della macchina i cui tempi possono variare, indicativamente, dai 3 mesi per una macchina standard ai 6 mesi se personalizzata e ai 12 mesi se speciale
8) Fase di collaudo
9) Spedizione
10) Installazione presso il cliente
11) Formazione del personale addetto del cliente
12) Eventuale assistenza tecnica successiva
13) Ricambistica

[redacted]



# 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

## ❑ BUSINESS ARCHITECTURE

### ➢BUSINESS MODEL

La Società fornisce al cliente soluzioni tecniche ottimali in risposta alle sue esigenze produttive, fornendo macchine personalizzate, veloci, semplici, affidabili, robuste e versatili sulla base di una strategia di diversificazione e focalizzazione sul mercato italiano ed estero dei clienti industriali *end user* di piccole e medie dimensioni (c.d. *Value Creation o Value Proposition*)

### ➢OPERATING MODEL

La Società effettua internamente la fase di sviluppo e progettazione meccanica, elettrica, elettronica e software della macchina proponendo soluzioni tecniche ottimali alle esigenze del cliente; successivamente acquista esternamente i componenti ed i semilavorati da una rete collaudata di fornitori effettuando internamente il montaggio, il collaudo, l'installazione della macchina presso il cliente, la formazione del personale addetto e l'assistenza tecnica

## ❑ FATTORI CRITICI DI SUCCESSO DEL SETTORE

- Affidabilità e robustezza della macchina in termini di mole di ore di funzionamento e di durata senza rotture (limitata manutenzione e arresti macchina nel tempo)
- Versatilità della macchina in quanto consente di effettuare più lavorazioni e di essere riprogrammabile qualora le esigenze del cliente varino nel tempo
- Facilità e intuitività nell'uso (semplicità)
- Elevata efficienza e velocità delle lavorazioni industriali effettuate dalla macchina

[redacted]



# 6.1 [redacted] DESCRIZIONE

## ❑ CLIENTI

I clienti sono generalmente gli *end user* delle macchine quindi per lo più imprese private, italiane ed estere; in quest'ultimo caso il cliente può essere il distributore che a sua volta rivende all'end user del suo territorio; trattandosi di beni di investimento accade talvolta che la Società fatturi la vendita alla società di leasing finanziatrice che acquista per conto del cliente la macchina.
Nel seguito alcuni clienti più noti della Società, presenti e passati, suddivisi per settore applicativo:

**MODA**
- [redacted]

**OCCHIALERIA**
- [redacted]

**FUSTELLE**
- [redacted]

**OREFICERIA**
- [redacted]

**PELLE**
- [redacted]

**ZECCHE DI STATO**
- [redacted]

**MECCANICA**
- [redacted]

**CERAMICA**
- [redacted]

**VISUAL COMMUNICATION**
- [redacted]

# 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

## ❑ CLIENTI

La Società applica alla clientela un sistema di vendita (c.d. *Value capture*) tradizionale del bene a cui si aggiungono i servizi di montaggio ed installazione della macchina presso il cliente e la formazione del personale addetto (ove richiesta); la successiva ed eventuale assistenza tecnica è a pagamento così come la ricambistica.
Il contratto prevede, usualmente, un periodo di garanzia di 12 mesi.
Il prezzo di vendita è stabilito dalle parti a corpo per effetto della negoziazione tra le parti e sulla base di una preventivazione elaborata internamente dalla Società

Le condizioni di incasso dal cliente sono tipicamente le seguenti:

- Mercato Italia vendita diretta: 20% all'ordine e saldo dell'80% post installazione; se il cliente si fa finanziare tramite società di leasing che acquisisce il bene dalla Società, il saldo o talvolta anche l'intero importo viene pagato a 30 gg.
- Mercato Estero con distributore: 20/30% all'ordine, il residuo alla consegna a 30 gg.
- Mercato Estero vendita diretta: 20% all'ordine, 70% alla spedizione e il 10% all'installazione

Non sono previste forme di garanzia di incasso richieste al cliente né particolari clausole contrattuali (ad esempio riserva di proprietà).
Il potere contrattuale dei clienti è da ritenersi medio-basso (→abbastanza numerosi e non dominanti, scarsa possibilità che entrino direttamente sul mercato e costi di switching medio-bassi tuttavia, trattandosi di beni produttivi di investimento, esiste il fenomeno della fidelizzazione del cliente)

La Società sotto il profilo commerciale si avvale, attualmente, di una struttura interna di n.2 persone (un addetto commerciale e l'amministratore unico) nonché di una rete di agenti e segnalatori nonché alcuni distributori per il mercati esteri (contrattualizzati e non).

[redacted]

BDD & Co. Advisory

## 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

### ❑ FORNITORI

La Società si avvale di una rete collaudata di fornitori per lo più italiani e non di grandi dimensioni, di: costruzioni meccaniche, cablaggi per quadri elettrici, sorgenti laser, elettromandrini, materiale ottico, motori ed azionamenti, materiale pneumatico, componentistica meccanica, fusioni, lamierati, schede elettroniche, teste scanner per laser, aspiratori, unità frigo, componenti a disegno, etc...
Il potere contrattuale dei fornitori nei confronti della Società, in condizioni finanziarie normali, è da ritenersi medio-basso (→ media concentrazione dei fornitori, in generale sostituibili, scarsa minaccia di concorrenza diretta, tuttavia in taluni casi i prodotti acquistati sono differenziati quindi con medi costi di switching)

[redacted]

BDD & Co Advisory

# 6.1 [redacted] DESCRIZIONE

## RISORSE UMANE

| Unità | Mansione | Funzione | Età media anagrafica | Anzianità media in Società |
|---|---|---|---|---|
| 1 | IMPIEGATO TECNICO ELETTRONICO E MECCATRONICO | Addetto Produzione | | |
| 2 | IMPIEGATO TECNICO ELETTRONICO E MECCATRONICO | Addetto Ufficio tecnico distinte e collegamento con commerciale | | |
| 3 | IMPIEGATO TECNICO ADDETTO ASSISTENZA | Responsabile Assistenza | | |
| 4 | IMPIEGATO TECNICO | Addetto ufficio tecnico - reparto software + IT | | |
| 5 | IMPIEGATO TECNICO ELETTRONICO E DISEGNATORE | Addetti ufficio tecnico - reparto elettrico /elettronica | | |
| 6 | IMPIEGATO DI CONCETTO | Responsabile Amministrazione | | |
| 7 | IMPIEGATO TECNICO ADDETTO ASSISTENZA CLIENTI ESTER0 | Addetto Assistenza esterna | | |
| 8 | IMPIEGATO TECNICO ELETTRONICO E MECCATRONICO | Addetto Produzione | | |
| 9 | IMPIEGATO TECNICO ADDETTO ASSISTENZA CLIENTI ESTERO | Addetto Assistenza esterna | | |
| 10 | IMPIEGATO AMMINISTRATIVO | Addetto commerciale back office | | |
| 11 | QUADRO | CFO | | |
| 12 | IMPIEGATO TECNICO | Addetto ufficio tecnico - reparto software | | |
| 13 | IMPIEGATO TECNICO ADDETTO ASSISTENZA CLIENTI ESTERO | Addetto Assistenza esterna | | |
| 14 | IMPIEGATO ADDETTO UFFICIO ACQUISTI | Addetto amministrazione | | |
| 15 | IMPIEGATO TECNICO MECCANICO | Addetto Officina meccanica | | |
| 16 | IMPIEGATO MAGAZZINIERE | Magazziniere | | |
| 17 | APPRENDISTA IMPIEGATO ADDETTO ALL'ASSISTENZA CLIENTI | Addetto assistenza back office | | |
| 18 | IMP.ADD.UFFICIO ACQUISTI | Back office acquisti + altro | | |
| 19 | IMP.OPERATION MANAGER | Responsabile operation | | |
| | | | **47,6** | **20,2** |

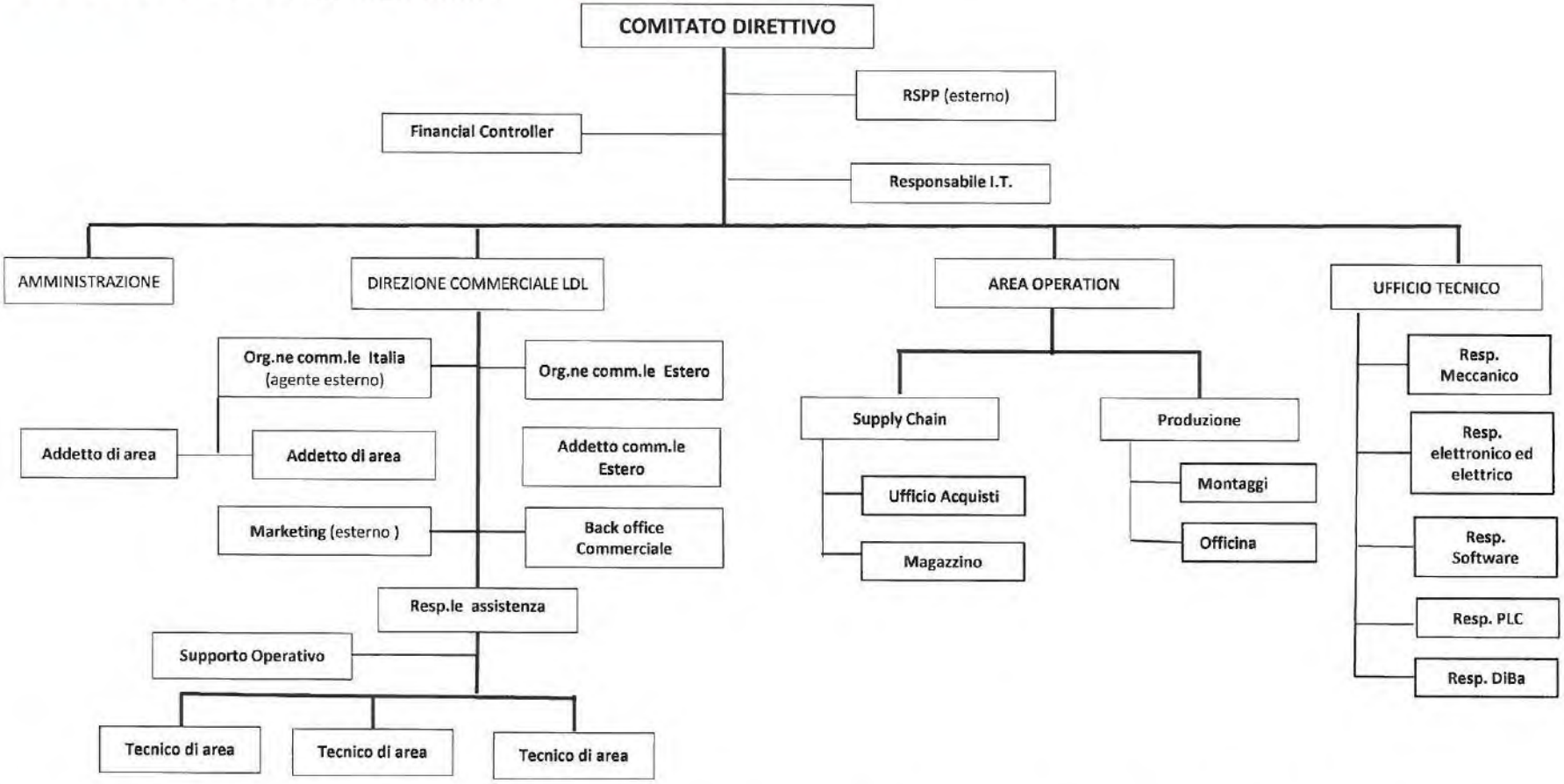
La tabella che precede evidenzia il team di risorse umane suddivise per ruolo principale; i collaboratori, inquadrati come lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, per lo più a tempo pieno, con applicazione del CCNL Metalmeccanico Industria, presentano, mediamente, un'età anagrafica ed un'anzianità nella Società, rispettivamente, di 47,6 e 20,2 anni.
Il Piano prevede, in particolare, l'inserimento già nel primo anno, di un resp. commerciale estero volto a supportare il recupero di fatturato.

[redacted]

BDD & Co. Advisory

## 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

**RISORSE UMANE: organigramma**




Talune posizioni indicate nell'Organigramma possono essere affidate a consulenti esterni oppure, ad interim, a soggetti interni all'azienda oppure affidate, temporaneamente, al medesimo soggetto interno, in attesa che la struttura si riadatti al progressivo atteso recupero dei ricavi previsto nel Piano

# 6.1. [redacted] DESCRIZIONE

## MANAGEMENT

La Società, trattandosi di una PMI a carattere famigliare, è storicamente gestita dal socio di controllo sig. [redacted] che, nonostante l'età (75 anni), gode di ottime condizioni di salute e rimane il fulcro dell'azienda quantomeno per il periodo necessario a garantire la continuità operativa dell'impresa con la finalità della cessione dell'Azienda.
Tuttavia, al fine di rafforzare e garantire il processo di cambiamento in atto, il Piano Industriale 2022-2026 della Società prevede, già dai prossimi mesi, l'inserimento di una figura di commerciale estero a supporto del recupero atteso dei volumi di vendita e di un consulente direzionale in affiancamento all'imprenditore e a monitoraggio dell'avanzamento del Piano Industriale.

## TECNOLOGIA

Da oltre 40 anni [redacted] è specializzata nella progettazione e realizzazione di macchine CNC a fresa e al laser ampiamente utilizzate in molti settori; caratterizzate da una meccanica raffinata e allo stesso tempo robusta, le macchine della Società si distinguono dalle altre per alti valori di efficienza e di rendimento nel lungo periodo. Il vero fiore all'occhiello però è il software, sviluppato internamente dal team di ingegneri, che grazie alla sua intuitività e facilità di impiego permette di compiere lavori che le macchine standard non sono in grado di fare oltre a brevi tempi di apprendimento e grande versatilità nell'impiego pratico. Inoltre è possibile aggiornarlo frequentemente per avere sempre una macchina in grado di operare al 100% delle sue possibilità.

E' altresì possibile riprogrammare una macchina già esistente nel momento in cui il cliente deciderà di evolvere ed ampliare il proprio Business, evitandogli l'onere di acquistarne una nuova.
Una meccanica robusta permette di avere una percentuale di rottura bassissima, evitando di dover sostituire il macchinario frequentemente e di ridurre al minimo i costi e i tempi di manutenzione, anche grazie alla possibilità di intervenire da remoto.

La tecnologia della Società, nello specifico settore, è considerata di medio alto livello.
Il funzionamento delle macchine prodotte dalla Società nei diversi settori applicativi può essere visualizzata nel sito [redacted]

# 6.1. DESCRIZIONE

## TECNOLOGIA

### *I più significativi steps di innovazione introdotti nel settore della fresa*

**1985**
- Entrata in commercio del Modello 1, primo pantografo a controllo elettronico che permette di incidere oggetti di metallo di piccole e medie dimensioni attraverso l'uso di una punta diamantata o con una fresa rotativa mossa da un motore a velocità variabile.

**1990**
- Nuova scheda di controllo digitale HTCL che viene implementata su tutti i modelli. Questa scheda è montata direttamente su una scheda base PC sfruttando per la prima volta la potenza di calcolo dei nuovi microprocessori e dei coprocessori matematici per ottenere un controllo degli assi veloce e dinamico. Ha fine l'epoca dei CNC a controllo manuale e ha inizio quella dei CNC con parametri digitali.

**2000**
- La fresatura ad alta velocità impone a [redacted] di sviluppare dei CNC ancora più avanzati ed è così che nascono i controlli HST2000 (4 assi) e HST2100 (4-6 assi) che si basano su processori digitali ad alta velocità di calcolo completamente autonomi e che non necessitano più del PC per funzionare. Da questo momento il PC sarà esterno alla macchina e potrà essere acquistato separatamente dal cliente.

**2007**
- Adozione della scheda di controllo All In One che permette di raggruppare in un singolo hardware le parti di controllo e potenza dei macchinari. Ciò consente di facilitare le operazioni di manutenzione, ridurre il numero di ricambi da gestire e di avere un minor numero di collegamenti da eseguire.

**2018**
- Nuovo CNC ad Alta Velocità di Calcolo che migliora notevolmente il funzionamento interpolato (ovvero il funzionamento simultaneo di più assi) ottenendo una migliore sincronia di movimento che si tramuta in una maggiore qualità di finitura del pezzo lavorato rispetto ai macchinari con CNC tradizionali. Con la nuova elettronica, gestisce una miriade di componenti periferici , quali sensori, elettrovalvole, elettromandrini ed attuatori di molti tipi comunicando con loro attraverso un bus dati con protocollo ETHERCAT, il quale è robusto, sicuro e riconosciuto nel mercato tra i più veloci sistemi di gestione su base ETHERNET di dispositivi periferici.

# 6.1. [redacted] : DESCRIZIONE

## TECNOLOGIA

***I più significativi steps di innovazione introdotti nel settore del Laser***

**2003** • Esce la prima macchina Laser [redacted] per la marcatura Laser di texture su alluminio che faceva uso di una sorgente YAG a Lampada abbinata ad una testa scanner a più assi entrambe di natura commerciale

**2004** • Realizzazione di sorgenti con cristallo pompato con diodi dei quali cura il progetto sotto il punto di vista meccanico ed elettronico ed occupandosi della costruzione in atmosfera protetta grazie a un proprio laboratorio con camera bianca

**2012** • Introduzione delle sorgenti a fibra per marcatura

**2013** • Entra in commercio la [redacted] per marcatura a fibra

**2014** • Vengono introdotte la [redacted] e la [redacted] La prima è una macchina dedicata al settore orafo e vede congiunte le tecnologie laser di marcatura, taglio, fresatura e diamantatura grazie a un gruppo di multi teste a cambio automatico. La [redacted] invece nasce per le esigenze di marcatura semplice con l'uso della sola testa scanner abbinata ad un asse verticale per adattare la macchina all'altezza del pezzo da lavorare.

**2015** • Entra in commercio la [redacted]

**2017** • Entra in commercio la [redacted]

[redacted]