

Innovazione

ANTARES CASO DA MANUALE

di **Massimiliano Del Barba**

La vicenda industriale e imprenditoriale di Antares Vision ha tutte le caratteristiche narrative per essere trasformata in uno di quegli esempi che di solito si trovano nei volumi di economia aziendale alla voce «modelli organizzativi agili». Partiamo dall'ultimo capitolo di questa vicenda. Lo scorso 18 aprile la Antares Vision di Travagliato, in provincia di Brescia, è entrata in Borsa. La quotazione è avvenuta all'Aim, il mercato alternativo del capitale composto da imprese ad alto potenziale di crescita. Questa, già di per sé, sarebbe una notizia, data la relativa scarsità di società che decidono di fare il grande passo. Più interessante, tuttavia, è come e perché la Antares è arrivata a Piazza Affari. Come e perché che sono indissolubilmente intrecciati alle origini dell'ex start up che oggi fattura 110 milioni di euro e occupa oltre 300 dipendenti producendo sistemi avanzati di imaging recognition (certificazione e tracciatura automatizzata del prodotto, in pratica) per il farmaceutico, l'alimentare e il manifatturiero. Le origini dell'azienda risalgono infatti al 1998, quando i due proprietari, Emidio Zorzella e Massimo Bonardi, crearono SemTec, spin-off dell'**Università di Brescia**. Da lì, nel 2007, la nascita di Antares che nel 2012 ha beneficiato di una prima iniezione di capitale da parte del Fondo italiano d'Investimento, allora guidato dall'economista Marco Vitale.

continua a pagina 7

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



 **L'editoriale**

Antares, caso da manuale

SEGUE DALLA PRIMA

L'anno seguente l'ingresso nel programma Elite predisposto da Borsa Italiana che ha come finalità proprio quella di insegnare alle imprese come crescere internazionalmente (oggi la società conta filiali in Germania, Francia, Brasile, Usa e Corea del Sud), come fare della trasparenza dei propri conti un valore aggiunto per attirare investitori (sono entrati nel capitale sociale Guido Barilla e l'H14 della famiglia Berlusconi) e, in ultima istanza, come avere tutte le carte in regola per fare il salto verso la quotazione (per ora il flottante è all'11%). La ricerca di base che si fa applicata attraverso la brevettazione di un'idea innovativa, lo scienziato che si trasforma in imprenditore perché capisce che l'innovazione avrà un time to market sostenibile, lo startupper appoggiato da un veicolo di venture capital, i primi fatturati, la crescita dimensionale che si accompagna all'espansione geografica del mercato, l'allargamento della compagine societaria; infine l'apertura al capitale da vera public company. Insomma, una vicenda che ha tutte le carte in regola per diventare un case history da manuale. Con la speranza che questo manuale venga sfogliato con attenzione da chi oggi siede sui banchi dell'università.

Massimiliano Del Barba

© RIPRODUZIONE RISERVATA

