

Costrand

M A G A Z I N E

Aprile 2023 | N. 2



DONNE AL VERTICE



Sono preparate, capaci e guidano le aziende con una sensibilità fuori dal comune anche in ambiti in cui predominavano gli uomini. Dal settore marittimo a quello automobilistico passando per quello vitivinicolo e della sanità: ecco le imprenditrici con una marcia in più

Olga Franza, Presidente "Caronte & Tourist"

Flora Mondello, CEO "La Flora"

Iolanda Riolo, CEO "Gruppo Riolo"

IL FUTURO (DELL'IMPRENDITORIA) E' DONNA

Una imprenditrice che conobbi in un viaggio a Los Angeles un giorno mi disse “una delle cose più importanti che ho imparato nella vita è che non sono le società a fallire, ma sono gli imprenditori e le imprenditrici a mollare. Alcune volte, lasciare stare è la giusta decisione. Tuttavia, la maggior parte delle volte devi soltanto entrare nel profondo del problema per cercare di risolverlo e rendere le cose più semplici. Ogni giorno è una nuova opportunità per alzarsi e fare meglio di ieri”.

Questa edizione del Costrand Magazine è dedicata a tutte quelle straordinarie imprenditrici che sono accomunate da due cose: la visione futuristica e la grinta. Sono state selezionate per questo numero dedicato alle donne al vertice: top imprenditrici, manager e talenti del Sud Italia da cui trarre ispirazione. Donne, madri e professioniste affamate di un futuro brillante che generano valore economico e sociale per le loro comunità.

La collaborazione con Confindustria Sicilia, punto di riferimento delle aziende Siciliane, consentirà al Magazine di arrivare direttamente al cuore pulsante dell'economia regionale, e non solo. Il Costrand Magazine verrà distribuito da Confindustria Sicilia, Campania, Puglia, Basilicata e Calabria.

Francesco Andaloro


CONTENUTI

07

In breve

12

Olga Franza

«La mia forza? Essere stata sottovalutata dagli uomini»

18

Giulia Giuffrè

Con una goccia d'acqua salveremo il mondo

26

Flora Mondello

Viola come il vino

32

Iolanda Riolo

Il mio mondo? ha una marcia in più

39

Torre Zefiro

Anche Catania avrà il suo "Bosco Verticale"

44

Danila De Stefano

Ascoltami vai da "Unobravo"

50

Martina Caruso

Cucinare è un atto di libertà

56

Costrand

Il primo crowdfunding immobiliare in Sicilia

60

Claudia Perillo

La salute? È ricchezza!

66

Claudia Brudetto

La professionista del break

72

Noemi David

Il mio futuro in TV è green

76

Maria Grazia Toto

Il mio mondo è tutto blu

80

TED^xMessina

LA SALUTE? È RICCHEZZA

Claudia Perillo è a capo del Corporate Development del gruppo SVAS Biosana e Amministratore unico di Biotech, digital hub del gruppo. Il gruppo opera nel settore dei dispositivi medici dal 1972, vantando 97 milioni di euro di fatturato e tredici società che operano in cinque paesi: dall'Italia alla Bosnia

Signora, tenete Claudia con voi e non fatele fare danni". Claudia Perillo entra nell'azienda di famiglia da piccolissima.

Non appena il papà la affidava alla signora Maria Rosaria, non veniva coinvolta in giochi ma si appropriava di un faldone di fatture e intercettava quelle necessarie all'ufficio recupero crediti per le attività della giornata. «Forse è stato lì che è scattato qualcosa. Mi sono sentita responsabile di qualcosa per la prima volta in vita mia e questo mi ha avvicinata sempre più all'azienda. Ancor di più le estati del liceo passate in magazzino e tutte le fiere e le attività fatte con mio padre già quando ero all'università».

Oggi Claudia Perillo è a capo del Corporate Development del gruppo SVAS Biosana e Amministratore unico di Biotech, digital hub del gruppo. Il gruppo, con sede a Somma Vesuviana, opera nel

settore dei dispositivi medici, gestisce più di 16 mila referenze e impiega 400 dipendenti. L'azienda di famiglia è stata fondata nel 1972, con l'obiettivo di sviluppare il settore dei dispositivi medici. Oggi vanta 97 milioni di euro di fatturato e tredici società che operano in cinque paesi: Italia, Slovenia, Croazia, Bosnia Herzegovina e Serbia.

Conta 3 stabilimenti produttivi, un laboratorio di Ricerca e Sviluppo in Italia e 12 sedi commerciali tra Italia ed estero. Negli anni '80, da azienda di distribuzione evolve fino a diventare anche





Claudia Perillo



ABBIAMO IN MENTE NUOVI MERCATI

azienda di produzione. Nel dicembre 2021, le azioni di Svas Biosana vengono ammesse a quotazione sul segmento Euronext Growth Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana.

Quali sono le sfide e gli obiettivi di crescita del gruppo a medio e lungo termine?

«Continuare l'espansione geografica e industriale del gruppo. Le parole chiave sono innovazione e internazionalizzazione. Abbiamo in mente nuovi mercati e nuovi progetti di sviluppo, alcuni di questi già in fase di lancio».

Qual è il segreto del successo della vostra azienda rispetto ai competitor?

«Grazie ai nostri team commerciali e di R&D, siamo in grado di offrire soluzioni personalizzate e innovative. Ciò che caratterizza il nostro gruppo non è solo il know how ma anche la passione e l'impegno che dedichiamo ad ogni processo con l'obiettivo di proporre prodotti e servizi di eccellenza. Questo ci permette di disegnare e sviluppare prodotti e servizi che siano efficaci, performanti, innovativi (e spesso anche unici) per il cliente».

Quali sono i punti di forza della vostra azienda, i prodotti di punta in cui siete leader?

«La flessibilità e capacità di rispondere alle evoluzioni delle richieste del mercato, grazie ai nostri team di Ricerca e Sviluppo, Qualità e Commerciale. Que-

sto ci ha permesso, anche nella fase pandemica, molto critica per gran parte delle aziende, di continuare le nostre attività implementando la nostra offerta commerciale, sia di prodotti dell'area trading, sia di prodotti sviluppati nel nostro laboratorio di R&D».

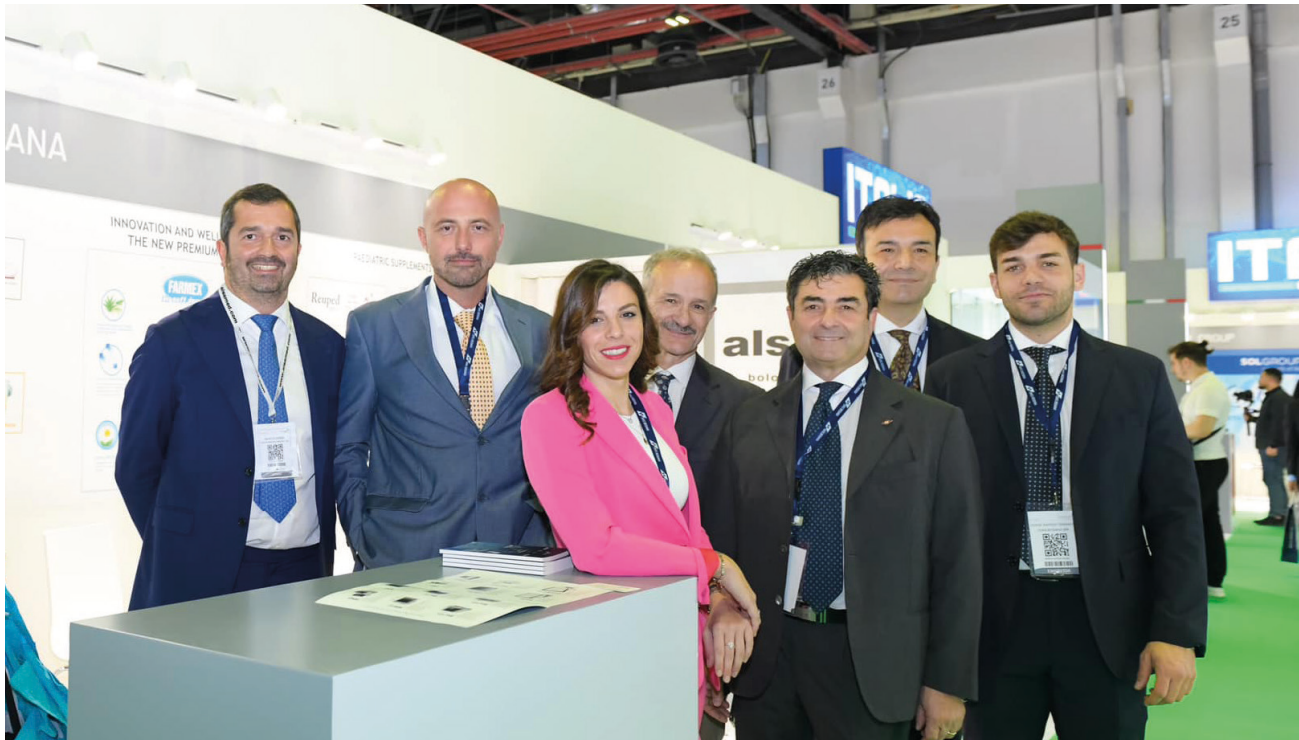
Qual è lo stato di salute del settore in cui operate?

«Il settore dei dispositivi medici in cui operiamo è in forte crescita, si pensi che è stato stimato che le persone con più di 60 anni (tra i nostri principali target di clienti) siano in incremento di circa il 20% al 2030, e che le malattie croniche siano in incremento di circa il 50% al 2040. Resta un settore molto competitivo, presidiato da molti operatori e multinazionali, in cui le innovazioni sono estremamente veloci, così come le evoluzioni delle richieste di mercato».

Nel 2022 avete acquisito il gruppo Bormia, nel 2015 è toccato alla Mark Medical: quanto incide il mercato straniero nel vostro fatturato?

«Il mercato estero sul nostro fatturato incide per circa il 40%, le principali aree nelle quali operiamo sono: Slovenia, Croazia, Serbia e Bosnia & Erzegovina. Con le nostre controllate Mark Medical e Bormia operiamo direttamente con 120 dipendenti dedicati nei quattro paesi e con sette sedi commerciali».

Il progetto di ristrutturazione dell'export per l'azienda Svas è partito da poco. Ri-



guarda i nostri prodotti industrial, quindi di nostra produzione. L'obiettivo è quello di capillarizzare la presenza dei nostri marchi e delle produzioni fatte da noi a marchio terzi (Cmo) nei paesi dell'aerea europea, africana e del middle east».

La vostra nasce come un'azienda familiare (siete alla terza generazione) ma da oltre un anno siete quotati su Euronext Growth Milan: qual è il primo bilancio di questa scelta?

«Grazie alla quotazione su Euronext Growth Milan il gruppo ha ottenuto una maggiore visibilità verso tutti i nostri principali interlocutori: istituzioni finanziarie, clienti e fornitori. La fiducia ottenuta dagli investitori è uno stimolo a fare sempre meglio.

In particolare, l'esercizio 2022 ha registrato un fatturato consolidato pari a 97,3 milioni di euro, in crescita del 20% sul 2021. Il dato proforma del fatturato consolidato 2022, ricomprendendo il valore annuale dei ricavi di Bormia, che

è stata acquisita nel secondo semestre 2022, supera i 100 milioni di euro, un traguardo significativo dal quale trarre ulteriore ispirazione».

Sempre più donne hanno ruoli di gestione nelle aziende, ritiene che ancora oggi ci sono obiettivi di raggiungere nella parità dei ruoli o sono discorsi superati?

«La domanda è molto complicata ed è difficile rispondere in poche righe... oggi esistono ancora mentalità consolidate che non concepiscono l'equità di genere... Per superare questo limite, dovremmo pensare un po' meno alle quote rosa e un po' di più a modelli organizzativi meritocratici, in cui ci sono una verticalizzazione delle responsabilità e obiettivi da raggiungere (e verificare), sia per gli uomini, sia per le donne. Un'azienda che ha come obiettivo la valorizzazione dei talenti, dovrebbe tener presente questo nella definizione dei suoi modelli di governance e management».