

Imprese & Territori



COSMETICA & DESIGN

Alla Milano Design Week 2026, Olfattorio Bar à Parfums e Amouage presentano "Love Hibiscus - Nature in Motion", un'installazione immersiva nel chiosco di via Manzoni
www.ilssole24ore.com/moda



PROVA GRATIS
ilssole24ore.com/24ai

Assemblea Gas Intensive

Rincari sul gas, imprese: attuare subito le misure di sostegno —p.22

Partnership

Il Sole 24 Ore e 4.Manager insieme per la cultura d'impresa —p.23

Chiesi, ricavi a 3,6 miliardi spinti dai farmaci per le malattie rare

Farmaceutica

Fatturato in crescita dell'8,2% e investimenti record nel 2025 arrivati a 900 milioni di euro

L'azienda di Parma avvia il cambio al vertice: esce il ceo Accogli sostituito da Bellemin

Alessandro Cicognani

Un'azienda che cresce a doppia cifra nelle aree strategiche, consolida la propria solidità patrimoniale e, proprio nel momento di maggior slancio, si prepara a un delicato passaggio di consegne ai vertici.

È questa la fotografia del Gruppo Chiesi all'indomani della presentazione dei risultati per l'esercizio 2025, chiuso con ricavi consolidati oltre i 3,6 miliardi di euro, in aumento dell'8,2% sul 2024, e una posizione finanziaria netta positiva di 729 milioni, migliorata di quasi 200 milioni nel corso dei dodici mesi.

Il dato che più colpisce è però la capacità dell'azienda di autofinanziare interamente il proprio sviluppo, continuando a investire massicciamente in ricerca e innovazione senza dover ricorrere a indebitamento esterno. I quasi 900 milioni destinati alla R&S rappresentano infatti il 24,4% dei ricavi complessivi, il livello più alto mai raggiunto nella storia quasi centenaria del gruppo parmense.

A trainare i conti è stata soprattutto la divisione dedicata alle malattie rare, che ha messo a segno un balzo del 22,3% portando i ricavi a 906 milioni. Questo segmento da solo ha contribuito per metà della crescita complessiva a livello internazionale. Anche il comparto respiratorio ha mantenuto la rotta con solidità: la franchise air ha chiuso a quota 1,9 miliardi, compensando ampiamente la pressione competitiva dei farmaci generici sui prodotti più maturi del portafoglio.

Dal punto di vista geografico, gli



Innovazione.

Per il gruppo emiliano (in foto un laboratorio) i quasi 900 milioni destinati alla ricerca e sviluppo rappresentano il 24,4% dei ricavi complessivi: livello mai raggiunto finora

NUMERI

906

Milioni dalle malattie rare

A trainare i conti messi agli atti per l'anno 2025 dal gruppo Chiesi - multinazionale italiana della farmaceutica con sede a Parma - è stata soprattutto la divisione dedicata alle malattie rare, che ha messo a segno un balzo del 22,3% su base annua portando i ricavi a 906 milioni di euro. Questo segmento da solo ha contribuito per metà della crescita complessiva a livello internazionale.

Stati Uniti si confermano il motore più dinamico: +28,9% a cambi costanti, a testimonianza di una strategia di internazionalizzazione che negli ultimi tre anni ha profondamente ridisegnato il perimetro operativo del gruppo. Performance brillanti sono arrivate da Cina e mercati emergenti, mentre l'Europa è rimasta sostanzialmente stabile, in un contesto ormai maturo. L'Ebitda ha raggiunto 1931 milioni, pari al 25,7% dei ricavi, confermando margini solidi nonostante gli investimenti record.

È proprio in questo scenario di numeri positivi che si inserisce la notizia, per certi versi inattesa, della transizione al vertice aziendale. Giuseppe Accogli, amministratore delegato dal 2022, lascerà il proprio incarico il prossimo 15 maggio per cogliere una nuova opportunità professionale. Al suo posto, in attesa che venga individuato il successore definitivo attraverso un processo di selezione già avviato, assumerà il ruolo di ceo ad interim Jean-Marc Bellemin, attuale direttore finanziario del gruppo, che manterrà entrambe le deleghe.

«Giuseppe Accogli ha svolto un ruolo significativo nel rafforzare l'organizzazione e nel sostenere lo sviluppo negli ultimi anni, in particolare in termini di performance aziendale ed evoluzione culturale», ha sottolineato il presidente Ales-

sandro Chiesi, evidenziando «le fondamenta solide, una strategia chiara e un team di leadership di talento» su cui costruire la prossima fase di crescita. E ha poi aggiunto: «Siamo ben posizionati per assicurare continuità e progresso, mantenendo al contempo il focus sulle esigenze dei pazienti e sull'innovazione». Lo stesso Accogli, nel congedarsi dopo un triennio di crescita significativa, ha rivendicato i risultati ottenuti: «Provo grande orgoglio nel concludere il 2025 come un anno di forte crescita e resilienza per Chiesi. Il nostro portafoglio diversificato, la presenza globale, le otto partnership per lo sviluppo di prodotti innovativi e gli impegni di sostenibilità rappresentano un'eredità che ho il piacere di aver contribuito a rafforzare».

E proprio sul fronte della sostenibilità, il gruppo ha rinnovato per la terza volta consecutiva la certificazione B Corp, migliorando il proprio punteggio di oltre 13 punti, mentre le emissioni dirette sono scese del 56% rispetto alla baseline del 2019. Per il 2026, Chiesi prevede una crescita dei ricavi a singola cifra media, puntando sull'espansione geografica e sull'avanzamento dei programmi respiratori di nuova generazione, rafforzando al contempo la propria posizione nell'area delle malattie rare a livello globale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PANORAMA

PROGETTO FS LOGISTIX-ANITA

Patto per trasferire i Tir dalla strada alla ferrovia

L'intermodalità come risposta al caro gasolio. È scattato martedì 21 aprile, con la partenza del primo treno, un nuovo collegamento ferroviario merci tra Bologna e Marcanise (Caserta). Il collegamento, frutto della collaborazione tra Fs Logistix e Anita, punta a offrire al mercato un'alternativa in una fase di forte aumento dei costi del carburante. Fs Logistix è la capofila del business merci del gruppo Ferrovie dello Stato. Anita è l'associazione del trasporto e della logistica aderente a Confindustria.

Il nuovo treno diretto collega gli interporti di Bologna e Maddaloni Marcanise, con possibilità di estensione fino in Sicilia, a Catania Bicocca, con una sola prenotazione. Il collegamento prevede quattro viaggi a settimana, con partenze il mercoledì e il venerdì da Bologna verso Marcanise, il martedì e il giovedì da Marcanise verso Bologna. Una soluzione green che, per ogni camion, consentirà di risparmiare circa 200 litri di carburante a viaggio.

Dice Riccardo Morelli, presidente di Anita: «Questa iniziativa, così come quelle che verranno in futuro, intende dare un contributo concreto allo sviluppo dell'intermodalità in un contesto complesso sia per il settore ferroviario sia stradale all'interno del quadro macroeconomico che stiamo vivendo». Sottolinea Sabrina De Filippis, amministratore delegato di Fs Logistix: «In un momento particolarmente difficile per le imprese, vogliamo offrire al mercato una soluzione capace di sostenere le filiere logistico-produttive del Paese con un servizio sostenibile, efficiente e affidabile».

Il servizio presenta i vantaggi del trasporto ferroviario: tempi certi, regolarità, sicurezza, minore impatto della congestione stradale e una gestione più efficiente dei flussi logistici. Del resto, il futuro del trasporto merci è nell'intermodalità, cioè nelle combinazioni nave+treno oppure strada+treno, lasciando ai Tir il compito di coprire l'ultimo miglio. L'intermodalità è la soluzione per ridurre il numero di camion in circolazione su strade e autostrade.

—M.Mor.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AEROSPAZIO

Genenta rileva il 51% di Sophia High-Tech

Genenta Science acquista una quota maggioritaria di Sophia High Tech Srl (Sophia HT), azienda italiana produttrice di componenti per i programmi spaziali e di difesa europei. Genenta, che sta per trasformarsi in Saentra Forge, è un aggregatore industriale strategico di scale-up focalizzato su biotecnologie, difesa. E dopo l'ingresso in Sophia, anche su aerospazio.

Genenta (quotata al Nasdaq) prevede di investire un totale di 6 milioni in due tranches. Con la prima, acquisisce una quota del 19,9%, e con la seconda tranche completa arrivando al 51% di Sophia HT. «Il nostro investimento - spiega il ceo di Genenta, Pierluigi Paracchi - punta a far crescere l'impresa, incrementando la capacità produttiva, favorendo differenziazione tecnologica e rafforzando la penetrazione commerciale».

Sophia HT è un'azienda di ingegneria e produzione con sede a Somma Vesuviana (in provincia di Napoli). Dalla sua fondazione nel 2013, è cresciuta da start-up ingegneristica specializzata a produttore aerospaziale europeo riconosciuto. Si focalizza sulla progettazione, simulazione, prototipazione, produzione, collaudo di componenti meccanici di precisione per applicazioni in ambito aerospaziale, della difesa e per applicazioni industriali avanzate.

Oggi serve le principali organizzazioni europee del settore aerospaziale e della difesa, tra cui l'Agenzia Spaziale Europea, l'Agenzia Spaziale Italiana, Avio, Thales Alenia Space, Leonardo, Mbda, Gssi e D-Orbit, oltre a brand automotive come Lamborghini. Sophia HT nel 2024 ha registrato ricavi totali e altri proventi operativi pari a circa 6,29 milioni. Per il 2025 prevede ricavi di circa 8 milioni. La società campana stima di raddoppiare la base ricavi del 2024 entro il 2027, incrementando anche l'organico dagli attuali 44 dipendenti a circa 70 nello stesso periodo. Genenta Science prevede di realizzare investimenti in Sophia in capacità produttiva e automazione.

—V.V

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dagli algoritmi l'assist per i chip europei

Innovazione

Paper di Porsche Consulting sugli strumenti possibili per rafforzare il settore nella Ue

Luca Orlando

Tre nuove fabbriche in costruzione in Europa. Quindici nel resto del Mondo. Alla domanda se sia possibile irrobustire in modo sensibile la quota di mercato dei chip prodotti in Europa una prima risposta è qui, ed è chiaramente una risposta negativa. Il target posto dalla Commissione Europea, quello di arrivare al 20% di produzione mondiale di microprocessori entro il 2030 pare del tutto irrealistico ed è quindi preferibile guardare ad altre strade, in modo da migliorare l'ef-

ficienza dei processi e accelerare il time to market dei singoli prodotti, anche attraverso l'utilizzo dei nuovi strumenti resi disponibili dall'intelligenza artificiale.

È il senso ultimo di un paper realizzato da Porsche Consulting sull'argomento, realizzato mettendo anzitutto in fila i numeri esistenti, poco rassicuranti per l'Unione Europea. A fronte di fondi pubblici cinesi per quasi 150 miliardi, il budget Ue è limitato a 46 miliardi, superato anche dalla Corea del Sud. Il target di quota di mercato del 20% nella produzione di microprocessori pare distante, «disconnesso dalla realtà», si spiega nel rapporto citando il parere di audit indipendenti sul settore: se nel 2022 la quota europea era poco al di sotto del 10%, le proiezioni indicano per il 2030 la possibilità di arrivare poco oltre, attorno al 12%-13%, lasciando quindi un gap rilevante da colmare.

Come? Le ricette di Porsche Consulting guardano anzitutto ad

un recupero di efficienza, con la necessità inoltre di cambiare alcune regole del gioco se si vuole progredire in modo più rapido. «Data l'ampiezza delle aree di utilizzo, con una diffusione dell'elettronica sempre più pervasiva - spiega il partner di Porsche Consulting Giovanni Notarnicola - l'autosufficienza totale in questo ambito sarà impossibile per qualunque area del mondo: nessuno potrà essere completamente disaccoppiato dagli altri. In Europa ci sono però ostacoli aggiuntivi che occorre rimuovere, a partire dal costo dell'energia, che arriva fino a 2-3 volte quello presente in altre aree del mondo. Questo limita di molto la competitività delle produzioni continentali e

Irrealistico l'obiettivo di arrivare al 20% di mercato mondiale al 2030: si arriverà invece al 12-13%

quindi anche la capacità di attrarre nuovi investimenti nell'area». Che restano cruciali per prepararsi al futuro, tenendo conto dei tempi dilatati della messa a regime di ogni impianto. Il consorzio Esmc in Germania, ad esempio, (Tsmc, Bosch, Infineon, Nxp) ha visto l'avvio della joint venture nel 2023, con le prime produzioni di wafer previste in quantità ridotte (40mila al mese) solo nel 2027, per poi scalare verso l'alto a quasi 500mila unità al mese nel 2029, quindi a sei anni dal primo avvio della società.

«Visti i tempi - spiega Notarnicola - occorre guardare anche altrove, al rilancio della produttività dei siti esistenti e al miglioramento del time to market dei prodotti. L'intelligenza artificiale può giocare un ruolo importante ed è qui che le aziende devono investire, puntando anche a «virtualizzare» il più possibile le attività di ricerca e sviluppo, riducendo per questa via tempi e costi dell'attività».

© RIPRODUZIONE RISERVATA