



DENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
LIFESTYLE

NUMERO 512
(NUOVA SERIE)

WINTER EDITION 2026

Capital

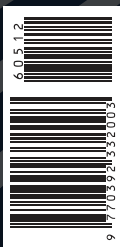
Classediori

€ 4,50 *

250

CREATORI DI VALORE

Le **imprese** che generano ricchezza
I **manager** che stanno vincendo le sfide globali
Le **idee** che innovano il Paese



* DA ABBINARE OBBLIGATORIAMENTE ED ESCLUSIVAMENTE MARTEDÌ 17 FEBBRAIO CON I MERCATI FINANZIARI O ITALIA OGGI A EURO 4,50 (MF/O 2,00 + CAPITAL 2,50).
IN TUTTI GLI ALTRI GIORNI SOLO CAPITAL A EURO 4,50. SOLO NELLE AREE COPEE DALLA DISTRIBUZIONE DEI QUOTIDIANI. NELLE ALTRE AREE SOLO CAPITAL A EURO 4,50.

ESPRINET

OLTRE L'IT ACCELERA SULLE RINNOVABILI

Nel 2025 Esprinet ha cambiato passo, lasciandosi alle spalle una fase complessa e mettendo a segno una trasformazione che ha inciso sulla strategia industriale e sulla percezione del mercato. L'anno scorso è stato segnato da un'apertura oltre il perimetro storico dell'information technology, con un'accelerazione verso la transizione energetica. Il punto di svolta è arrivato in autunno con l'**acquisizione di Vamat**, distributore olandese di tecnologie fotovoltaiche.

L'operazione del valore di circa 12,6 milioni di euro, finalizzata da Esprinet Spa, si integra con la missione di Zeliotech e ha consentito al gruppo di entrare nei mercati di Benelux e Irlanda, rafforzando la presenza internazionale nelle rinnovabili. La stessa Zeliotech ha registrato una crescita dei ricavi del 10% nei nove mesi, confermandosi un fattore rilevante per la redditività, grazie al presidio di segmenti come il fotovoltaico e le infrastrutture per l'efficientamento energetico dei data center. Sul fronte finanziario, i numeri del 2025 hanno segnato una crescita rispetto all'anno precedente. Al 30 settembre **i ricavi hanno sfiorato i 2,9 miliardi di euro, in aumento del 4%**, con un utile netto di 6,2 milioni. L'amministratore delegato, Alessandro Cattani (*nella foto*), ha indicato come leve per la chiusura dell'esercizio il rinnovamento tecnologico dei Pc e lo sviluppo di progetti legati a intelligenza artificiale e cybersecurity, sostenuti anche da una nuova linea di credito revolving da 167 milioni di euro sottoscritta ad agosto.



CARDO AI

L'INFRASTRUTTURA PER IL PRIVATE CREDIT

Cardo AI gioca in un punto poco appariscente ma decisivo della finanza: il back-end del private credit e dell'asset-based finance, cioè i prestiti «impacchettati» e garantiti da asset reali. Quando il credito si sposta dalle banche ai fondi, oltre ai capitali diventano fondamentali fattori come ingestione e pulizia dei dati, modellazione del rischio, monitoraggio delle garanzie, reporting, workflow operativi e tracciabilità per audit. Cardo (*a destra, il ceo e co-founder Altin Kadareja*) mette ordine in questa catena con una piattaforma che combina data engine, automazione e analytics, promettendo decisioni più rapide e controlli più stretti lungo tutto il ciclo del prestito. La prova di maturità è arrivata a novembre 2024 con una Series A da 15 milioni di dollari co-guidata da Blackstone Innovations Investments, Fintop Capital e Jam Fintop. Nel comunicato **Blackstone ha dichiarato di utilizzare la tecnologia di Cardo nelle proprie attività Credit**

& Insurance per supportare operazioni di direct lending e asset-based finance, una validazione preziosa dell'efficacia delle soluzioni proposte. Sul fronte regolatorio, l'azienda si presenta come Dora compliant. E sul mercato italiano ha lavorato anche in partnership con doValue per innovare la gestione di portafogli. La società, che si muove tra New York e Milano, usa la raccolta per spingere negli Usa, dove il credito privato e la domanda di infrastruttura crescono.



ATON

C'È UN NUOVO DISTRETTO TECH NEL NORDEST

Il 2025 si è chiuso con una doppia estensione del perimetro aziendale per Aton, tech company internazionale con sede principale a Treviso, che da tempo opera nella trasformazione digitale delle imprese, con focus su retail, vendite e tracciabilità. La più importante è la **joint venture con GTN**, azienda con sede a Tavagnacco, in provincia di Udine, che ha dato vita a un gruppo italiano che offre ai retailer una gamma completa di soluzioni digitali e di IA per l'industria e la distribuzione: una sinergia che crea **un vero e proprio distretto tecnologico** con 385 collaboratori diretti e 33 milioni di euro di fatturato (in linea tra il 2024 e il 2025), dedicato alla digitalizzazione delle attività commerciali e della tracciabilità. Il piano, nato tra il Veneto e il Friuli Venezia Giulia, punta allo sviluppo anche internazionale. Pochi mesi prima, il gruppo trevigiano **ha investito in Teksmar**, azienda umbra, acquisendone il 30% delle quote azionarie. Insieme a Teksmar, Aton è ora in grado di coprire con la sua piattaforma «one» omnichannel e i suoi servizi la totalità delle esigenze delle aziende di largo consumo nei vari canali di vendita fisico e online, al dettaglio (b2c) ma anche all'ingrosso (b2b). Per il ceo di Aton, Giorgio De Nardi (*sopra, nella foto*), «mentre da più parti si invoca la crescita dimensionale delle aziende IT italiane, per migliorare l'offerta e competere a livello globale serve aggregarsi e rispondere da esperti innovatori ai bisogni specifici dei retailer».