

# L'IMPERO CAMBIAVALUTE DEL CASSIERE FIORENTINO

L'ad di Best&Fast Change Signorelli: «Nel 2000, quando tutti chiudevano per l'euro, io aprivo l'azienda. Nel 2018 siamo cresciuti dell'11 per cento e ho assunto 42 persone. E ora mi preparo per Praga e Parigi»

di **Silvia Ognibene**

**B**est&Fast Change, secondo operatore nel settore di cambio valuta turistico in Italia, con sede a Firenze, dopo la crescita a doppia cifra del 2018 punta a crescere di un altro 5% nel 2019 e si prepara allo shopping in Francia e Repubblica Ceca per allargare ulteriormente la propria presenza sul mercato internazionale. «Abbiamo chiuso il 2018 con una crescita dell'11% del fatturato che è arrivato a 61 milioni di euro e del 12,5% del numero di transazioni che sono state 270 mila. In Italia abbiamo 31 uffici e con l'apertura del nostro primo sportello a Praga all'inizio del 2019 stiamo proseguendo la nostra espansione in Europa, dopo aver consolidato la presenza in Spagna, dove siamo a Madrid, Barcellona, Siviglia e alle isole Baleari», spiega il fondatore e amministratore Fabrizio Signorelli.

**Con quale impatto sul personale?**  
«Nel 2018 abbiamo assunto 42 persone, sette su dieci sono donne e l'età media è di 36 anni. Sono quasi tutti contratti a tempo indeterminato perché sono convinto che se le persone sono serene e lavorano in un'azienda internazionale ma che conserva l'impronta familiare nelle relazioni, la società cresce di più. Chi sta bene, lavora bene».

**La società è partita praticamente da zero nel 2000 e ha conosciuto uno sviluppo importante in meno di vent'anni: grazie a cosa?**

«Lavoravo come cassiere in una società di cambiavalute a Firenze. Nel 2000 quasi tutti gli operatori di questo settore hanno chiuso, convinti che l'avvento della moneta unica nell'eurozona avrebbe ucciso il nostro business. Io ero convinto del contrario e mentre gli altri chiudevano, ho aperto il primo sportello a Firenze. Nel 2006 i negozi fiorentini erano diventati sei, nel 2007 ho aper-



Lo sportello del cambiavalute all'aeroporto di Peretola

## Numeri

61

I milioni di euro di fatturato del 2018

31

Gli uffici aperti in Italia dall'operatore

to quello dentro l'aeroporto di Peretola, poi nel 2008 a Venezia. Nel 2010 ho ipotizzato di vendere la società ad un concorrente, poi ci ho ripensato e ho puntato sull'espansione all'estero, partendo dalla Spagna nel 2015». **L'impatto dell'euro quindi non vi ha danneggiati?**

«No, perché il 65% delle transazioni è fra euro e dollaro. Sia in Italia che in Spagna il dollaro resta la valuta più scambiata in assoluto. I nostri guadagni stanno nella commissione di circa il 20% che prendiamo per ciascuna operazione. Siamo totalmente dipendenti dal cambio euro-dollaro: se il cambio scende del 10% il nostro fatturato scende del 10% e

viceversa. Grazie alla presenza nei centri storici delle città turistiche lavoriamo non soltanto con i turisti americani ma con chi proviene dal Sud America e dall'Asia, per esempio, e si porta dietro i dollari per la vacanza».

**Quali sono le prossime mosse che farà per la crescita dell'azienda sui mercati internazionali e su quello domestico?**

«Voglio continuare lo sviluppo avviato a Praga e sbarcare a Parigi, in entrambi i casi attraverso acquisizioni di piccole aziende, spesso di proprietà e a gestione familiare, che già operano su quei mercati».

**Avete già avviato trattative?**

«Siamo ai primi contatti. L'altra leva di espansione è la partecipazione alle gare per i cambiavalute negli aeroporti: a breve ci saranno quella per lo scalo di Barcellona in Spagna e nell'arco di un paio d'anni uscirà il bando per Roma e Linate-Malpensa in Italia: parteciperemo a tutte».

**Il vostro Ebitda è passato da 1,4 milioni nel 2017 a 2,86 milioni nel 2018: qualcuno è venuto a bussare alla porta per comprarvi?**

«Sì. Negli ultimi due anni diversi fondi ci hanno cercati».

**La vostra risposta?**

«No. Né fondi, né Borsa, né nuovi soci: ascolto con attenzione i miei collaboratori, ma non mi piace condividere le decisioni».

**Come si immagina la sua azienda**

## Al vertice

Fabrizio Signorelli, fondatore, presidente e amministratore unico della società



## tra dieci anni?

«Me la immagino cresciuta e consolidata sui mercati internazionali, soprattutto attraverso l'espansione nei principali aeroporti».

**In che modo finanzierete la vostra crescita?**

«Per fare acquisizioni serve il sostegno da parte del sistema bancario che però non sempre è disponibile, anche davanti ad un'azienda il cui debito pesa per il 30% sul fatturato e garantisce un rientro sugli investimenti molto rapido, in circa tre anni. Quindi stiamo valutando anche altre opzioni, come l'emissione di minibond».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'economia vista da scuola

### GLUTEN FREE, UN MERCATO IN FORTE CRESCITA

di **Yuri Natale\***

**I**n Toscana si spendono 20 milioni di euro all'anno per acquistare prodotti senza glutine. Questo mercato è cresciuto del 20% annualmente e il 58% dei ristoranti offre ricette senza glutine. Ricordiamo tra le aziende toscane con produzione senza glutine la Nove Alpi Agluten di Pistoia, Probios di Calenzano che utilizza ingredienti alternativi come il teff quinoa, amaranto e grano saraceno e NT Food di Altopascio che produce per molte aziende della grande distribuzione. Abbiamo incontrato Gaia Pedrolli, fiorentina, celiaca e tra le prime food-blogger ad occuparsi del gluten free. La passione per la cucina e la voglia di sperimentare hanno trasformato un problema in un'attività utile e anche economicamente remunerativa, sostenuta da collaborazioni con riviste e quindi con la Giunti Editore, che ha pubblicato tre libri di cucina gluten free con ottimi risultati di vendita. Alle domande sulla diffusione e il consumo del gluten free, la Pedrolli ci ha ri-

sposto: «Molti credono che "senza glutine" significhi più sano, perciò comprano prodotti senza glutine, non rendendosi conto che ciò non è affatto consigliato per la salute e tanto meno per il portafoglio, dato che i cibi senza glutine sono molto più cari. È quasi una moda dichiararsi intolleranti al glutine, per esorcizzare insicurezze, senza neppure aver fatto un percorso diagnostico. Quindi senza glutine sì, ma con giudizio e solo per chi ne ha davvero bisogno». Infine, se sarà approvata alla Camera la proposta di legge che prevede cibo gluten free in tutti i ristoranti e distributori automatici, vi sarà un ulteriore aumento della produzione e un conseguente miglioramento della qualità della vita di tutti i celiaci.

\*studente del Polo tecnico Salvemini-Duca d'Aosta, progetto «Corriere della Sia- educazione finanziaria» Referente prof. Elena Spinelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'Economia

SUPPLEMENTO DEL CORRIERE FIORENTINO

Direttore responsabile: **PAOLO ERMINI**

Caporedattore centrale: **Carlo Nicotra**

Vice caporedattori: **Alessio Gaggioli** e **Antonio Montanaro**

RCS Edizioni Locali s.r.l.

Presidente: **GIUSEPPE FERRAUTO**

Amministratore delegato: **ALESSANDRO BOMPIERI**

Sede legale: Via Angelo Rizzoli, 8 - 20132 Milano

Reg. Trib. di Firenze n. 5642 del 22/02/2008

Responsabile del trattamento dei dati (D.Lgs. 196/2003): Paolo Ermini

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo quotidiano può essere riprodotta con mezzi grafici, meccanici, elettronici o digitali. Ogni violazione sarà perseguita a norma di legge.

Stampa: RCS Produzioni S.p.A.

Via Ciamarra 351/353 - 00169 Roma - Tel. 06-68.82.8917

Diffusione: m-dis S.p.A.

Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano - Tel. 02.2582.1

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A. - Dir. Pubblicità

Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano - Tel. 02.2584.1

www.rcspubblicita.it

Pubblicità locale:

Speed Società - Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A. -

Viale Giovine Italia, 17 - 50122 Firenze - Tel. 055.2499203

Poste Italiane S.p.A. Sped. in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1, c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero odierno del Corriere della Sera Direttore responsabile Luciano Fontana