

M&A. La strategia di Hitachi Rail è crescere - Rassicurazioni per la forza lavoro: nessuna riduzione per i prossimi tre anni

L'antitrust cinese frena la vendita di Ansaldo

Il Cep Dormer: «Chiuderemo entro fine anno l'acquisto degli asset ferroviari di Finmeccanica»

Gianni Dragoni
Continua da pagina 23

Hitachi riconosce che c'è un allungamento dei tempi, ma non ritiene che ci saranno ostacoli per avere il via libera da Pechino. «Abbiamo impiegato un po' prima di richiedere l'autorizzazione», dice Dormer. «L'attività in Cina di Ansaldo Sts e Hitachi Rail è molto piccola e si è discusso se dovevamo chiedere l'autorizzazione Antitrust. Alcuni avvocati dicevano no, altri dicevano sì. Infine abbiamo detto all'a.d. di Finmeccanica, Mauro Moretti: chiedendo l'autorizzazione in Cina siamo più trasparenti».

Si ipotizza che il primo ottobre ci sarà il closing della compravendita. Il pezzo che interessa di più ai giapponesi è Ansaldo Sts. Per il 40% Hitachi pagherà 761 milioni di Finmeccanica (pari a 9,5 euro per azione), escluso il dividendo già distribuito, poi farà un'Op su titoli flottanti, che slitterà ai primi mesi del 2016. «Intendiamo tenere tutti i dipendenti di Ansaldo Breda e Ansaldo Sts in Italia. L'accordo con Finmeccanica dice che non ridurremo l'organico nei prossimi tre anni. Siamo stati felici di firmarlo», afferma Dormer.

Le preoccupazioni per possibili tagli riguardano soprattutto la Breda a Reggio Calabria e Napoli, anche perché Hitachi, oltre alle fabbriche in Giappone di treni e segnalamento, sta completando la costruzione di uno stabilimento che produrrà treni in Gran Bretagna, a Newton Aycliffe, con 730 dipendenti. «La gente in Italia parla di piano industriale, noi parliamo di strategie. La nostra strategia è crescere», sostiene Dormer. «In Giappone la nostra capacità è saturata. Il nostro nuovo impianto in Gran Bretagna è pieno per i prossimi 4 anni. Avevamo bisogno di maggiore capacità produttiva nel materiale rotabile per crescere, abbiamo degli ordini, vogliamo essere più internazionali».

LE INTENZIONI
Il manager: il quartier generale sarà portato a Londra, ma la gente e le fabbriche restano in Italia

«Non sposteremo alcuna parte di Ansaldo Breda in Gran Bretagna. Le fabbriche sono in Italia, la gente è in Italia. Alcuni dicono che la gente sarà rilocalizzata a Londra, è spazzatura», dice Dormer, dice proprio «rubbish». Cambiamenti però ci saranno. Entrambe le aziende di Finmeccanica cambieranno nome, addio al marchio Ansaldo. «Si chiameranno Hitachi. Perché Hitachi spiega Dormer. È un marchio più conosciuto nel mondo, anche se non sempre viene identificato con i treni, ma con l'alta tecnologia, l'hi-fi, gli ascensori». Ansaldo Breda verrà chiamata subito Hitachi, appena trasferita la proprietà. Per Sts il cambiamento ci sarà, in seguito all'Op, il gruppo giapponese diventerà proprietario del 100 per cento. «Per due anni le due imprese saranno gestite come società separate. Poi ci sarà l'integrazione in una sola società, Hitachi Rail», aggiunge Dormer. Le tre aziende combinate avranno 3,5 miliardi di euro di ricavi, di cui 2 miliardi delle imprese dismesse da Finmeccanica.

Il quartier generale sarà a Londra, dove c'è già la sede di Hitachi Rail. «Il mio staff di 20 persone e continuerà ad essere di 20 persone», dice Dormer. «Il nostro modo di lavorare è delegare alle società che presidiano i mercati nazionali. La gestione di Sts sarà fatta dal management di Sts. Le vendite in Italia di Ansaldo Breda e di Sts verranno fatte dall'Italia. Le decisioni su strategie e investimenti saranno discusse al livello più alto dal main management te-

am. Gli attuali a.d. di Breda e Sts resteranno alla guida delle due società, Maurizio Manfellotto e Stefano Siragusa». «Maurizio», l'a.d. di Breda, «sarà un componente del global management team», dice il portatore, e «riporterà a Hitachi come oggi riporta a Finmeccanica». Dello stesso «team» farà parte Siragusa, quando Hitachi avrà il 100% della società.

«Il passo successivo è come combinare le vendite internazionali». Sarà deciso a livello centrale da Hitachi se per partecipare a una gara, «per esempio in Thailandia», se a vendere treni potrà essere Breda o Hitachi o per segnalamento Sts o Hitachi. Le società italiane, par di capire, avranno meno autonomia.

In merito alle indiscrezioni sul dimezzamento degli ordini di Sts nel primo semestre, prima che i dati ier fossero confermati ufficialmente, Dormer ha escluso che questo sia stato causato da Hitachi in base alle intese con Finmeccanica. «Hitachi non è coinvolta nella gestione nell'interim period». Segli ordini dovessero essersi ridotti nel semestre non sarei preoccupato, perché negli ultimi anni gli ordini di Sts sono stati molto più alti dei ricavi. E gli ordini salgono e scendono».

Dormer conosce Moretti da quattro anni. «Ho incontrato la prima volta Moretti nel 2011, quando era a.d. delle Ferrovie dello Stato, perché Hitachi era interessata a entrare nel mercato italiano». Sull'acquisizione ha spiegato: «Abbiamo guardato a molte società dal 2010, non eravamo abbastanza globali, eravamo troppo giapponesi. Abbiamo creato una struttura a Londra, oggi abbiamo una struttura più internazionale. Quando Moretti è diventato a.d. di Finmeccanica è andato sul mercato a dire che avrebbe venduto Sts e Breda. Ci ha chiesto: Siete pronti? E noi: Sì, siamo pronti». E l'affare si è concluso.



Hitachi Rail. Il ceo Alistair Dormer

La società. I numeri della semestrale

Ansaldo Sts, ordini dimezzati ma salgono profitti e ricavi

Ordini dimezzati per Ansaldo Sts nel primo semestre, mentre salgono utili e ricavi. Sui conti della società di segnalamento ferroviario controllata da Finmeccanica si è fatto sentire l'«effetto Hitachi», come anticipato dal Sole 24 Ore il 21 luglio. Cioè la frenata degli ordini che, secondo indiscrezioni, sarebbe conseguenza delle intese per la cessione da Finmeccanica al gruppo giapponese, il contratto è stato firmato il 24 febbraio.

Secondo i conti semestrali approvati ieri dai conti, gli ordini nel semestre ammontano a 464,6 milioni di euro, «-47,8% rispetto agli 889,6 milioni dello stesso periodo del 2014, che aveva visto un'impennata grazie alla metropolitana di Lima».

Nel secondo trimestre Ansaldo Sts ha portato a casa appena 18 milioni di ordini. Per la fine dell'esercizio Sts ha ridotto di 300 milioni le stime sugli ordini, un valore tra 1,3 e 1,7 miliardi. Nel semestre i ri-

cavi sono aumentati dell'8,8% a 632,4 milioni, l'utile operativo (Ebit) è migliorato dell'11,5% a 57,9 milioni. L'utile netto è aumentato dell'8,4% a 39,3 milioni. La posizione finanziaria netta è migliorata del 37,5% rispetto a giugno 2014, la cassa positiva al netto dei debiti è di 276,5 milioni.

Come anticipato dal Sole 24 Ore il 21 luglio, il cda presieduto da Sergio De Luca ieri ha dato le dimissioni. I sei consiglieri di nomina Finmeccanica hanno dato le dimissioni, subordinate all'avvenimento delle condizioni sospensive del contratto con Hitachi. Il cda resta in carica fino alla nomina del nuovo cda, si ipotizza che il «closing» possa avvenire il primo ottobre. Hitachi ha dichiarato che confermerà a.d. Stefano Siragusa, il quale ha espresso «soddisfazione per la gestione operativa dell'azienda».

G.D.

Infrastrutture/1. L'ad Cicchetti: «Confermata la bontà della gestione»

Inwit, utile a 21,3 milioni nel primo semestre

Inwit debutta, dopo lo scorporo da Telecom Italia e l'Ipo in Borsa, con un primo semestre del 2015 in attivo.

L'ultima riga di bilancio ha mostrato un utile netto a 21,3 milioni nel semestre per la società che accoglie le torri del segnale di Telecom Italia. L'Ebitda è stato pari a 34,95 milioni di euro, con un margine sui ricavi pari al 44,3%. Gli investimenti del periodo sono pari a 1,90 milioni di euro. L'indebitamento finanziario netto è stato archiviato a quota 102,48 milioni.

«Siamo soddisfatti dei primi risultati dalla quotazione, che confermano la solidità del nostro modello di business e la bontà della gestione industriale», ha commentato Oscar Cicchetti, amministratore delegato dell'azienda. «Stiamo proseguendo lungo le direttrici strategiche definite in fase

di quotazione: stiamo quindi incrementando il numero di installazioni sui nostri siti e lavorando, al fianco dei nostri clienti, per migliorare e innovare i nostri servizi. Siamo fiduciosi sul prosieguo dell'anno, durante il quale proseguiranno le azioni di valorizzazione dei nostri asset e di ulteriore miglioramento dell'efficienza. Guardiamo inoltre con attenzione e interesse, ma senza fretta, a tutte le opportunità di crescita inorganica e di consolidamento».

Inwit è stata costituita il 14 gennaio 2015 e il ramo d'azienda Torri è stato conferito da Telecom Italia con efficacia dal 1° aprile 2015; pertanto, i dati finanziari al 30 giugno non sono comparabili e i dati economici sono nella sostanza relativi al periodo di tre mesi dal 1° aprile 2015 al 30 giugno 2015.

Nel frattempo, Mediobanca ha avviato la copertura sul titolo Inwit con giudizio outperform e target di prezzo a 5,12 euro. Sempre oggi gli analisti della banca svizzera Ubs hanno fatto lo stesso ma con giudizio neutral e prezzo obiettivo a 4,3 euro.

Inwit è il primo operatore italiano del comparto delle torri di trasmissione telefoniche e al momento ha circa l'80% dei suoi ricavi provenienti da Telecom Italia. Le sue opportunità di crescita, secondo gli analisti, sono legate alla possibilità di affittare le torri anche ad altri operatori, fattore che «aparita» di spesa permetterebbe un forte aumento di ricavi e margini, e al potenziale movimento di eventuali fusioni e acquisizioni nel settore.

C.Fe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Infrastrutture/2. Performance semestrale in lieve crescita - M&A archiviati oltre le attese

Ei Towers fa shopping nelle tlc

Celestina Dominelli
Continua da pagina 21

Edecollo il perimetro di nuove operazioni che il numero uno Guido Barbieri ha illustrato ieri agli analisti nella conferenza call dei risultati semestrali. La prima porta a Teconor Italia, che progetta e realizza reti per le tlc: il closing è del 10 luglio e per la controllata Mediaset l'operazione si traduce in un Ebitda aggiuntivo di 2 milioni di euro. L'altro tassello, tra Lazio e Liguria, è invece la Das con un Mol acquisto di 300 mila euro e un contratto già concluso.

Fin qui le M&A già chiuse, ma Ei Towers ha già pronto un altro colpo in canna: un contratto preliminare ma già in fase avanzata per 13 società, tutte localizzate in Liguria, che, prese complessiva-

mente, valgono 3,5 milioni di Ebitda aggiuntivo. Il resto, cioè i 15 milioni che ancora mancano all'appello per centrare il traguardo dei 70 milioni (più del doppio della guidance di acquisizioni indicata in occasione dei risultati del primo trimestre), rinvia invece ad altre operazioni per le quali si è già in fase di due diligence o in trattativa con il potenziale venditore.

In attesa quindi di capire se la partita con Rai Way si riaprirà, Ei Towers si espande altrove e presenta al mercato dei risultati semestrali che si chiudono con ricavi caratteristici per 19,4 milioni, in crescita del 2,4% rispetto al dato dello stesso periodo del 2014, con un Ebitda ante oneri non ricorrenti a 55,7 milioni

(+2,2%) - mentre, al netto dei componenti non ricorrenti, è di 53 milioni, sotto i 54,2 milioni del primo semestre 2014 - e l'Ebit che si attesta a 34,8 milioni, in salita del 5% sul corrispondente periodo del 2014. Peggiora leggermente la posizione finanziaria netta: a fine semestre, è pari a 110,6 milioni a fronte dei 98,6 milioni con cui si è chiuso il bilancio 2014.

E nell'immediato futuro? I risultati del semestre, chiarisce Ei Towers, «sono complessivamente in linea con quanto previsto dal management». Da qui la conferma, per fine anno, di un Ebitda ante oneri non ricorrenti, pari a 14 milioni di euro, mentre il debito dovrebbe attestarsi intorno ai 150 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Avviso al Pubblico

RICHIESTA DI PRONUNCIA DI COMPATIBILITÀ AMBIENTALE

Al Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare e al Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo.

Variazione del programma dei lavori della Concessione di coltivazione "Masseria Monaco". Progetto per la messa in produzione dei pozzi Salacaro 1d e Appia 1d mediante la realizzazione di un metanodotto di collegamento degli stessi alla Centrale di raccolta gas di Garaguso (MT)
La società Edison Spa, con sede legale in Foro Buonaparte n. 31, CAP 20121 Milano, e Sede Operativa in Via Aterno n. 49, CAP 66020 San Giovanni Teatino (CH), comunica di aver presentato in data odierna domanda di espressione del giudizio di compatibilità ambientale ai sensi dell'art. 23 del D.Lgs. 3 aprile 2006 n. 152 come modificato dal D.Lgs. 16 gennaio 2008 n. 4 e successive modifiche e integrazioni, per il progetto di "Variazione del programma dei lavori della Concessione di coltivazione "Masseria Monaco" consistente nella messa in produzione dei pozzi Salacaro 1d e Appia 1d mediante la realizzazione di un metanodotto di collegamento degli stessi alla Centrale di raccolta gas di Garaguso (MT)".

La variazione al programma dei lavori della Concessione di coltivazione "Masseria Monaco" prevede:
1. La costruzione di un metanodotto di prima specie, DN 4" (100 mm) di lunghezza complessiva di circa 7,0 km, per la connessione dei pozzi Salacaro 1d e Appia 1d alla esistente centrale di trattamento e compressione di "Garaguso" in Provincia di Matera.
2. L'installazione delle apparecchiature di coltivazione (separatori, riduttori di pressione, linea di misura, etc.) all'interno delle esistenti aree dei pozzi "Salacaro 1d" e "Appia 1d".

Il progetto interessa la Regione Basilicata e si sviluppa per la sua interezza nei territori comunali di Calcianno e di Garaguso in provincia di Matera.

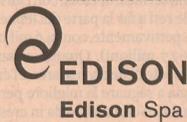
Ai sensi dell'art. 10, comma 3 del D.Lgs. 152/2006 e s.m.i. il procedimento di Valutazione di Impatto Ambientale comprende la valutazione di incidenza di cui all'articolo 5 del D.P.R. 357/1997 e s.m.i. in quanto il progetto interferisce con l'area SIC/ZPS IT9220260 denominata "Valle Basento Grassano Scalo - Grottole".

La società Edison Spa comunica che la documentazione relativa agli elaborati di progetto, allo studio d'impatto ambientale ed alla sintesi non tecnica, sono depositati in copia a disposizione del pubblico per la consultazione, presso:

- Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare
Direzione Generale per la Salvaguardia Ambientale
Via Cristoforo Colombo, 44 - 00147 - Roma
- Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo, Direzione Generale per i Beni Architettonici ed il Paesaggio
Via di San Michele, 22 - 00153 - Roma
- Regione Basilicata
Dipartimento Ambiente e Territorio, Infrastrutture, Opere Pubbliche e Trasporti
Ufficio Compatibilità Ambientale
Via V. Verrastro, 5 - 85100 - Potenza
- Provincia di Matera
Via Ridola - 75100 - Matera
- Comune di Calcianno
Via Sandro Pertini, 11 - 75010 Calcianno (MT)
- Comune di Garaguso
Via IV Novembre, 18 - 75010 Garaguso (MT)

Tale documentazione è anche consultabile sul sito del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare (www.minambiente.it) nell'area di libera consultazione dei progetti.

Ai sensi dell'art. 24 del D.Lgs. 3 aprile 2006 n. 152 come modificato dal D.Lgs. 16 gennaio 2008 n. 4 e successive modifiche e integrazioni, chiunque abbia interesse può presentare in forma scritta, nel termine di 60 (sessanta) giorni dalla data della presente pubblicazione, istanze, osservazioni o pareri al Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare; l'invio delle osservazioni può essere effettuato anche mediante posta elettronica certificata al seguente indirizzo: DGSalvaguardia.Ambientale@PEC.minambiente.it



Edison Spa
Sede in Milano - Foro Buonaparte, 31
Capitale sociale euro 5.291.700.871,00 i.v.
Registro delle Imprese di Milano e
Codice Fiscale 0672600019

PIÙ INTERATTIVO,
MULTIMEDIALE,
PERSONALIZZATO.

www.ilsole24ore.com

NEW

MINISTERO DEI BENI CULTURALI E DELLE ATTIVITÀ CULTURALI E DEL TURISMO SEGRETARIATO REGIONALE PER IL PIEMONTE ESTRATTO BANDO DI GARA D'APPALTO - LAVORI CUP F17H6000770007 CIG 633447379

- Stazione appaltante: Ministero dei beni e delle attività culturali e del turismo. Segretariato Regionale per il Piemonte, C.F. 0844190012, Piazza San Giovanni 2 - 10122 Torino, tel. 011/5220436, fax 011/5220449. Sito internet: www.piemonte.beniculturali.it.
- Termine di gara: aperta, ai sensi degli art. 3 c. 37, 54, 55 e 82 del D.Lgs. 12/04/2006, n. 163 e s.m.i.
- Oggetto: Torino - Cappella della Santa Sindone - Lavori di restauro, integrazione e finitura delle superfici.
- Quantitativo o entità totale: importo complessivo dell'appalto (compresi oneri per la sicurezza e spese relative al costo del personale) con corrispettivo a corpo: Euro 2.406.029,59 (due milioni quattrocento sessantasei mila novecentoventi e nove/100) IVA esclusa; - oneri per l'attuazione dei piani di sicurezza non soggetti a ribasso Euro 149.866,47 (centoquarantannove mila ottocentosessantasei virgola quarantasette); - spese relative al costo del personale non soggette a ribasso Euro 1.252.496,13 (un milione duecento cinquanta due mila quattrocentoventi e nove/100); - importo complessivo dei lavori al netto degli oneri di sicurezza e delle spese relative al costo del personale Euro 1.003.666,99 (un milione tre mila seicentosei e sessantasei/100) IVA esclusa.
- Termine di presentazione delle offerte: le offerte dovranno pervenire all'indirizzo in epigrafe entro e non oltre le ore 12,00 del giorno 21 settembre 2015.
- Apertura offerta: il giorno 22 settembre 2015 alle ore 10,00, Segretariato Regionale per il Piemonte, Piazza San Giovanni, 2 - Torino.
- Criterio di aggiudicazione: prezzo più basso determinato mediante ribasso sull'importo dei lavori posto a base di gara ex art. 82 comma 2 lett. b) del D.Lgs. 163/2006, con contratto da stipulare a "corpo". Esclusione automatica: come previsto dall'art. 122 comma 9 del D.Lgs. 163/2006 e s.m.i., la Stazione appaltante procederà all'esclusione automatica delle offerte che presentano una percentuale di ribasso pari o superiore alla soglia di anomalia individuata ai sensi dell'art. 86 del D.Lgs. 163/2006 e s.m.i.
- Responsabile del procedimento: arch. Luca Rinaldi.
- Pubblicazione: il bando integrale è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 86 V Serie Speciale Contratti Pubblici in data 24.07.2015 e reso noto secondo i disposti dell'art. 122 del D.Lgs. 163/2006 s.m.i.
- Località di esecuzione lavori: Torino.
- IL SEGRETARIO REGIONALE Benedetto Luigi Compagnoni

TRIBUNALE DI NOVARA

Concordato preventivo
N. 3/2015

Decreto di ammissione alla procedura di concordato preventivo

Si comunica che il Tribunale di Novara, con decreto del 7.7.2015 depositato in data 13.7.2015, ha dichiarato aperta la procedura di concordato preventivo di Villarboito s.r.l. in liquidazione, con sede legale in Novara, corso Trieste n. 102, C.F. 02117430021 delegando alla procedura il Giudice dott. Marco Valeschi e nominando Commissario Giudiziale il dott. Leonardo Marta, con studio in Torino, via Morghegn n. 33. L'adunanza dei creditori è stata fissata per il giorno 8 ottobre 2015, ad ore 12,00.

Villarboito s.r.l. in liquidazione

MINISTERO DELLA DIFESA SEGRETARIATO GENERALE DELLA DIFESA E DIREZIONE NAZIONALE DEGLI ARMAMENTI DIREZIONE DEGLI ARMAMENTI TERRESTRI

AVVISO DI APPROVVIGIONAMENTO

Presso la Direzione degli Armamenti Terrestri sarà espletata una procedura ristretta in ambito UE per l'approvvigionamento di Tute anti-frammentazione complete di elmetto e accessori.

Le domande di partecipazione alla gara dovranno pervenire alla Direzione degli Armamenti Terrestri - 9° Divisione - Via Marsala n° 104, 00185 Roma (fax 06/4466220), improrogabilmente entro il 02/09/2015 (farà fede il timbro dell'ufficio protocollo della Direzione). Il bando integrale di gara è stato inviato all'Ufficio delle Pubblicazioni dell'Unione Europea in data 21/07/2015 e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, foglio inserzioni n° 55 p. V del 22/07/2015.

Informazioni in merito potranno essere richieste all'Ufficio Relazioni con il Pubblico - Via Marsala, 104 - 00185 Roma - dal martedì al venerdì dalle ore 8,30 alle ore 14,00 - Tel. 06/47359069 - 47359094 - Fax 06/4825279.

DIRETTORE S.V.
IL VICE DIRETTORE AMMINISTRATIVO
Dr. Mario Scintu

Private equity /1. Operazione tramite la controllata Pantheon

Permira crea polo biomedicale con l'italiana Biomedica S. Lucia

Carlo Festa

Il private equity Permira accelera nella creazione di un polo biomedicale europeo con un forte baricentro italiano. Tramite la controllata Pantheon il fondo inglese, che in Italia ha uno dei suoi avamposti europei più importanti, ha infatti comprato il controllo di Ingegneria Biomedica Santa Lucia (Ibsl), uno dei principali operatori nei servizi di ingegneria clinica in Italia. A vendere a Permira (a seguire l'operazione il team italiano guidato da Fabrizio Carretti) è stato il gruppo Giglio, holding costituita da una rete di aziende operanti nell'ambito dei servizi integrati, tra cui facility management e gestione energetica degli edifici, ingegneria clinica (appunto con Ibsl), servizi di gestione del farmaco.

L'operazione si inserisce nella strategia di crescita internazionale di Pantheon supportata da Permira, che ha promosso la nascita del gruppo nel

2014 con l'aggregazione di Asteral e Mesa Group, società leader nella fornitura e manutenzione di attrezzature ospedaliere di diagnostica.

Ibsl è nata grazie all'iniziativa imprenditoriale dei fratelli Sergio e Bruno Giglio ed è cresciuta rapidamente fino a diventare uno dei leader nel mercato italiano dei servizi di ingegneria clinica. Nel corso degli anni, Ibsl ha integrato altre società: D&D Med, Ra.se.co, Gidea Alta Tecnologia e Temosa, rafforzando il proprio posizionamento nel settore.

Con l'acquisizione di Ibsl, Pantheon si rafforza come player a livello europeo nel

LA STRATEGIA

Viene creato gruppo da 160 milioni di fatturato e con 40 milioni di Mol. L'obiettivo potrebbe essere la quotazione in Borsa

l'healthcare, con una forte specializzazione nella manutenzione di attrezzature per ospedali e centri diagnostici.

«Grazie a questa acquisizione in Italia», spiega Silvia Oteri, principal di Permira e membro del team globale healthcare - la nuova realtà raddoppierà il fatturato a 160 milioni come pure il Mol, che raggiungerà quota 40 milioni. Con Pantheon abbiamo già fatto acquisizioni in Turchia, Svizzera e Inghilterra, ma questa operazione in Italia consente di crescere notevolmente di dimensioni». Con Ibsl il mercato italiano diventa strategico per Pantheon: per incidenza sul fatturato, l'Italia rappresenta il primo Paese (con circa il 60%), seguita da Inghilterra (29%), Polonia (5%), Usa (3%), Turchia (2%) e Svizzera con l'1,1% e poi altri mercati europei. Una delle possibili opzioni, in futuro, per il gruppo potrebbe essere anche la quotazione in Borsa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Private equity /2. Acquistata quota della società nata nel Politecnico di Torino

Orizzonte Sgr entra in Ennova

Nuova operazione per Orizzonte Sgr. Il private equity delle Camere di Commercio ha infatti finalizzato l'ingresso nel capitale azionario di Ennova attraverso la sottoscrizione di un aumento di capitale. L'operazione prevede l'acquisizione da parte di Orizzonte, attraverso il proprio fondo Ict, di una quota del 33% del capitale di Ennova, mentre la quota restante continuerà ad essere detenuta dagli attuali azionisti.

Ennova, nata nel 2010 nell'incubatore I3P del Politecnico di Torino, è una società specializzata nello sviluppo di servizi e soluzioni digitali per il mercato "Smart" attraverso la realizzazione di piattaforme tecnologiche di digital caring per l'accesso da remoto su dispositivi smartphone, tablet e personal computer per aziende nel settore delle telecomunicazioni, della finanza e delle multiutility. A cinque anni dalla fondazione, Ennova (che ha chiuso il 2014 con un fatturato consolidato che supera i 20 milioni) rappresenta oggi una realtà che occupa alcune centinaia di ingegneri distribuiti tra il centro di ricerca e innovazione ed i centri operativi.

L'ingresso in Ennova costituisce per Orizzonte l'ultima operazione realizzata attraverso il fondo Ict, avviato nel 2010, con una raccolta di 50 milioni per investimenti in aziende italiane specializzate in processi di innovazione e di information technology. Con questa operazione si conclude pertanto il periodo di investimento con la completa allocazione delle risorse in sette operazioni di expansion.

Per Orizzonte Sgr, operatore del private equity italiano nato nel 2007 su iniziativa delle Camere di Commercio italiane, hanno seguito l'operazione Carlo Gotto e Dario Albarello. Nell'ambito dell'operazione i soci di maggioranza sono stati affiancati dallo studio legale KStudio Associato (Kpmg), mentre Orizzonte è stata assistita da Pedersoli.

C.Fe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA