

Epta avanza verso la Borsa Target a 2 miliardi di ricavi

Industria

L'ad Nocivelli: «Per noi la quotazione non è un se, ma un quando»

«L'M&A è da sempre parte della nostra strategia di crescita»

Matteo Meneghella

Spinta da una strategia di crescita per linee esterne disciplinata (8 acquisizioni negli ultimi 4 anni, nelle scorse settimane una jv con la tedesca Viessmann e un'altra operazione più piccola, sempre in Germania) Epta marcia verso l'orizzonte dei 2 miliardi di fatturato. Una dimensione che, a maggior ragione, fa del player nazionale della refrigerazione commerciale uno dei principali protagonisti della pipeline di nuove ipo su Piazza Affari, in attesa di ripartire dopo il temporaneo stop negli ultimi mesi legato al deterioramento congiunturale; anche Epta, come più recentemente Feralpi, Maggioli e Came, ha scelto di ritirare per il momento il progetto di sbarco in Borsa, in attesa di tempi migliori. «Per noi la quotazione non è un se, ma un quando - conferma al Sole 24 ore l'ad del gruppo, Marco Nocivelli -. Siamo convinti che sia una strada maestra da percorrere e per questa ragione, nell'attesa di trovare una finestra corretta con le condizioni di mercato e adatta alle nostre aspirazioni, agiamo quotidianamente come un'azienda di Borsa e stiamo adot-

tando prassi in linea con le best practices delle aziende quotate».

Lo stop al progetto di ipo non ha interrotto il piano di crescita, organica e per linee esterne, del gruppo, che l'anno scorso ha macinato volumi in tutte le aree del mondo in cui è presente, con Emeae Apac cresciuti del 8-10%, mentre nelle Americhe il recupero è stato addirittura del 50%. Tornando in Europa, nelle scorse settimane l'azienda ha messo nel mirino la Germania con due operazioni significative: da un lato la jv da 400 milioni e 1.600 dipendenti con Viessmann Refrigeration Solution (Vrs), dall'altro l'acquisizione di Heifo, player attivo nel nord del Paese.

«Grazie a questa doppia mossa - spiega Nocivelli -, riusciamo a coprire l'intera area tedesca, mercato dalle grandi potenzialità. In Germania resta forse una piccola area non coperta, ma anche su quell'aspetto abbiamo già dei ragionamenti in corso. L'm&a è da sempre parte della nostra strategia di crescita: valutiamo circa 200 potenziali target costantemente, e con una decina il dialogo è più approfondito». La necessità di sostenere la

crescita chiama in causa la provvista finanziaria dell'azienda (l'indebitamento è di 170 milioni, aumentato rispetto al precedente esercizio a seguito dell'incremento del capitale circolante) e la capacità di generazione di cassa, che però Nocivelli ritiene al momento adeguate, almeno per le operazioni bolt on. Invece per opportunità «transformational», vale a dire con target superiori ai 100 milioni di fatturato, «abbiamo diverse strade a disposizione, come mostra la jv con Viessmann - spiega -. Siamo disposti ad analizzare qualsiasi tipo di scenario, se dovesse essere necessario».

L'azienda sta sperimentando però un leggero deterioramento della marginalità legato alle difficili condizioni del mercato. L'anno scorso l'Ebitda è sceso a 123 milioni, compreso dall'aumento in doppia cifra dei costi dei materiali e della logistica: l'Ebitda margin è sceso al 9%, 240 punti base al di sotto dei livelli dello stesso periodo dell'anno scorso. «Non vediamo cambiamenti rispetto alla traiettoria - spiega Nocivelli -: siamo sulla strada per un ritorno a una marginalità double digit, che è l'obiettivo di lungo periodo. Mi aspetto un recupero quest'anno, grazie all'effetto combinato tra la presentazione sul mercato di nuovi prodotti e alcune operazioni di adeguamento di prezzo». Nel 2022 l'azienda ha fatturato 1,37 miliardi, +14% sul 2021, «significativamente al di sopra» dei livelli pre-Covid-19. Ora, però, come detto, il perimetro è proiettato verso una nuova dimensione. «Dovremmo superare gli 1,5 miliardi di fatturato - spiega l'ad -, proiettandoci, da qui al 2028, verso un traguardo di 2 miliardi».



MARCO NOCIVELLI
Amministratore delegato del gruppo Epta

© RIPRODUZIONE RISERVATA

