

Alleanze nell'hi-tech

Opportunità di sviluppo e nuove sinergie nel futuro di Softeco-Sismat con l'ingresso nel Fondo Avm Associati. Ne parla Bruno Melagrano, a.d. dell'azienda genovese

Competizione
& sviluppo



STEFANO TERMANINI



BRUNO MELAGRANO

Nel dicembre scorso il fondo Avm Associati, presieduto da Giovanna Dossena, ha acquistato il 75% di Softeco Sismat. L'operazione si propone come un'importante occasione di crescita per l'azienda genovese, che si avvicina a Selesta Ingegneria, già controllata da Avm. «Abbiamo cominciato a considerare la possibilità di un'operazione di private equity nel 2008 - dice Bruno Melagrano, amministratore delegato di Softeco Sismat - e Selesta aveva già fatto questa esperienza prima di noi. Abbiamo pensato di dover svincolare le nostre possibilità di sviluppo dalle capacità finanziarie dei nostri soci. Far entrare nuovi soci era una possibilità, ma, visto l'interesse già dimostrato da Avm per un'azienda dell'hi-tech, abbiamo pensato di avanzare la nostra proposta».

Qualche anno fa, racconta ancora Melagrano, Softeco aveva suscitato l'interesse di società francesi e americane che avevano fatto proprie proposte di acquisto: «in un caso e nell'altro, però, avremmo perduto la nostra autonomia. Noi, invece, volevamo crescere mantenendo la nostra indipendenza». A differenza di Softeco Sismat, che realiz-

za sistemi software ad hoc per il proprio cliente e che conta poche commesse di alto valore, Selesta dispone di una rete di vendita piuttosto capillare, attraverso la quale distribuisce i propri prodotti, numerosi e a basso valore unitario. «Ci siamo rivolti a Ligurcapital - spiega ancora Bruno Melagrano - che ha preso contatti con Avm e Selesta. Marco Ferrari e Andrea Bottino, che ci hanno guidati nell'operazione e sono stati nostri advisor, hanno raccolto subito importanti segnali di attenzione da parte di Avm». Selesta Ingegneria e Softeco Sismat, oggi controllate entrambe da Avm, potranno integrare i propri mercati e i rispettivi meccanismi di ingresso sul mercato; inoltre, i prodotti di Selesta potranno entrare a far parte dei sistemi costruiti da Softeco Sismat. D'altra parte, Avm ha assicurato che le due società proseguiranno i propri piani industriali in piena autonomia strategica. Stefano Filippini, presidente di Avm Private Equity spa, ha dichiarato che l'importante investimento affrontato dal fondo su Selesta Ingegneria e Softeco Sismat si spiega in funzione delle enormi potenzialità che scaturiranno dall'ampliarsi degli

scenari di collaborazione fra le due aziende. In altre parole, il fine strategico dell'operazione - che ha compreso anche l'acquisizione del 25% di Selesta Ingegneria da parte di Ingefi, società costituita dal management di Softeco Sismat e già proprietaria del 25% di quest'ultima - è stato individuato nell'avvicinamento industriale di due aziende leader nei campi del software e della sicurezza e la creazione di progetti comuni e nuove sinergie.

«Conoscevo già Selesta, da molto tempo - conclude Bruno Melagrano - e agli esordi della mia carriera come imprenditore ci ho anche lavorato. Mi sono potuto consultare direttamente e con facilità con i vertici dell'azienda. Credo che Avm abbia visto importanti possibilità di crescita in Softeco Sismat e in Selesta, due medie aziende dell'hi-tech. Genova si conferma una città protagonista nello scenario nazionale dell'hi-tech. Penso che la strada appena intrapresa da Softeco Sismat potrebbe essere di esempio ad altre realtà locali che sentono il bisogno di espandersi, integrare competenze, prodotti e aree geografiche».

Sono complessivamente cinque le divisioni in cui si articola l'attività di Softeco Sismat spa, 230 dipendenti e circa 20 milioni di fatturato. Nella divisione ingegneria, che incide per il 65% sul fatturato complessivo, Softeco Sismat si occupa di sviluppare progetti e servizi per grandi aziende, con le quali lavora in partnership per la realizzazione di progetti più complessi, "incorporando" appositi software all'interno di sistemi dedicati allo svolgimento di specifici compiti e funzioni; ovvero realizza sistemi per clienti finali (come, per esempio, per la gestione del traffico container del VTE, per il carico delle autocisterne di alcuni tra i maggiori marchi petroliferi italiani, per il Rina al fine delle ispezioni navali). Assai rilevanti nel "core business" aziendale sono la progettazione di due prodotti e soluzioni "verticali": il primo dedicato alla mobilità integrata, come i taxi collettivi e gli autobus a chiamata per le aree a bassa frequenza (un centinaio di installazioni in Italia, per circa il 10% del fatturato annuo aziendale); mentre l'altro è un sistema per il trading e per l'ottimizzazione dei costi di energia elettrica e gas, impiegato da circa una trentina di trader e aziende "energivore" (circa 10% del fatturato annuo). Meno significativa è, in termini di fatturato e addetti (circa 5% del totale) la divisione soluzioni infrastrutturali: Softeco Sismat, forte della propria competenza, è in grado di fornire al cliente macchinari hardware di produttori terzi, dimensionati rispetto a specifiche esigenze, agendo in questo caso come consulente e intermediario. È, invece, assai rilevante, benché occupi soltanto 25 addetti, la divisione ricerca e innovazione, su cui - giustamente - Bruno Melagrano pone l'accento: «Il guadagno che si porta "a casa" si presenta, in questo caso, sotto forma di know how e sinergie. Per noi, la partecipazione a progetti transnazionali banditi dall'Unione Europea al fianco di alcune grandi imprese, si traduce in capacità di aggiornamento dei prodotti, individuazione di bisogni e sviluppo di tecnologie innovative». La divisione ricerca e innovazione, nella quale Softeco Sismat investe il 10% del proprio fatturato annuo, ricevendo significativi finanziamenti europei, ha partecipato a oltre 40 progetti europei con oltre 150 partner na-

zionali e internazionali. Le alleanze e le partnership stabilite dall'azienda per lo studio di temi che vanno dalla salute alla mobilità sostenibile, all'ambiente, al knowledge management, allo studio delle interfacce uomo-computer, al wireless, sono spesso fondamentali per l'acquisizione del sostrato tecnologico e delle competenze da cui prenderanno forma progetti e sistemi nuovi. ■

Ligurcapital

Ligurcapital è una merchant bank che assiste gli imprenditori nell'attività di investimento e che co-investe nelle loro imprese. Nata nel 1989, Ligurcapital fa capo a Filse, la finanziaria della Regione Liguria, e conta oltre 250 interventi compiuti a vantaggio delle pmi liguri, per un importo totale superiore ai 30 milioni. Con l'acquisto del 17% di Ligurcapital da parte dell'Istituto Ligure Mobiliare, avvenuto nel 2008, Ligurcapital ha sviluppato maggiormente l'attività di advisor. «È un ruolo complesso, che comprende numerosi fasi intermedie - dice Andrea Bottino - e che deve essere svolto in maniera rigorosa e discreta». Andrea Bottino, che, con Marco Ferrari, amministratore delegato di Ligurcapital, ha seguito l'operazione che ha portato all'acquisizione del 75% di Softeco Sismat da parte del fondo Avm, spiega in quali fasi consista il suo lavoro: «Ci occupiamo di seguire gli imprenditori nelle acquisizioni, nel reperimento della finanza necessaria a perfezionarle e, come advisor, prendiamo contatto con competitor e fondi per trovare soggetti interessati all'acquisto di quote di maggioranza di imprese che si propongano obiettivi di crescita, con speciale attenzione per il territorio ligure». Ligurcapital segue l'intero iter dell'operazione, fino al suo completamento. Si tratta di individuare la controparte, di negoziare l'enterprise value, di stendere accordi preliminari, completare la due diligence e reperire la finanza necessaria all'operazione. «Ligurcapital - aggiunge Andrea Bottino - svolge anche il ruolo di "arranger", ovvero coordina e struttura operazioni come quelle descritte, anche sotto il profilo finanziario. Si tratta di iter talvolta anche molto lunghi, che ci impegnano 12-18 mesi, ma che in vari casi ci hanno permesso di far espandere l'attività delle aziende liguri fuori dalla Liguria». Ligurcapital co-investe insieme agli imprenditori di cui è advisor. «Un advisor ha una credibilità tanto maggiore quanto più investe», conclude Bottino. Circa l'operazione di acquisizione di Softeco Sismat da parte del fondo Avm, che per la parte legale è stata seguita dagli avvocati Giovanni Ghersina e Michele Bonacchi, controparte lo studio Pedersoli di Milano, Ligurcapital ha deliberato un investimento complessivo di circa 1,5 milioni. ■