

USCIRE DALLA CRISI

Fondo Denominatore Comune

A colloquio con Roberto Gagliardi, amministratore delegato di Selesta Ingegneria spa, e Bruno Melagrano, amministratore delegato di Softeco Sismat spa, aziende leader nel settore dell'ICT controllate dal Fondo di private equity Avm.



ROBERTO GAGLIARDI

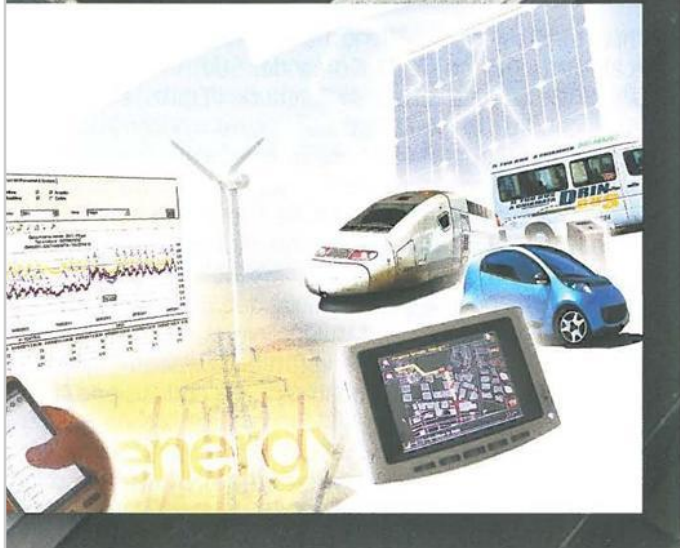
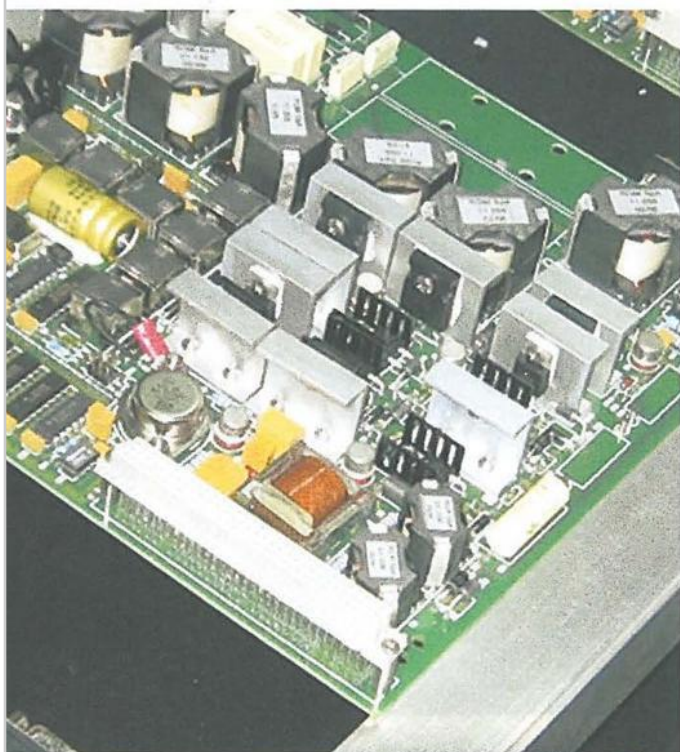
BRUNO MELAGRANO

Selesta Ingegneria spa e **Softeco Sismat** srl sono due medie aziende dell'high-tech genovese, leader nei rispettivi segmenti di mercato dell'ICT: la prima sviluppa applicazioni per il controllo degli accessi, per la rilevazione delle presenze e per l'acquisizione dati di fabbrica; la seconda realizza grandi progetti di information technology per l'automazione dei processi industriali e organizzativi focalizzati, in particolare, nei settori dell'energia (produzione, distribuzione, efficienza e trading), di trasporti e logistica (sostenibilità, servizi, sicurezza). Selesta supera i 200 dipendenti, la maggior parte nella sede di Genova (altri seguono i servizi post vendita sul territorio); Softeco

di addetti ne conta oltre 250, distribuiti nelle sedi di Genova, Milano, Napoli e Catania.

Dalla fine del 2009, pur mantenendo la massima autonomia nel management e nella definizione delle linee strategiche, con l'ingresso del Fondo Avm Private Equity 1 spa nel capitale di entrambe (77% di Selesta, 75% di Softeco Sismat), le due aziende hanno un valido motivo in più per consolidare le relazioni in essere e collaborare nella ricerca di nuovi mercati.

«Gli investitori - spiega Roberto Gagliardi, a.d. Selesta Ingegneria - hanno colto nelle due aziende la possibilità che i rispettivi "valori" si sommassero non solo in forma



algebraica. Abbiamo approfondito la reciproca conoscenza sotto l'aspetto dei prodotti e del mercato e quindi abbiamo avviato un'attività di ricerca congiunta di nuove opportunità di business». Le affinità tra Selesta e Softeco, osserva Gagliardi, sono abbastanza evidenti: «Selesta è concentrata nella produzione di hardware, mentre Softeco è specializzata nello sviluppo di software altamente sofisticato. Insieme stiamo cercando di individuare un mercato che richieda in un unico prodotto la complessità del software di Softeco e i dispositivi che può realizzare Selesta, anche tenendo conto che Selesta ne segue al proprio interno l'intera filiera, dalla definizione del pro-

getto alla produzione, dall'installazione all'assistenza post vendita. Questo rappresenta un vantaggio competitivo per Selesta soprattutto nei mercati con applicazioni di elevata complessità e dove operano clienti - come le grandi banche, per esempio - che richiedono, in caso di implementazione dei sistemi, garanzia di compatibilità con quelli già installati. La fabbrica di elettronica di Selesta serve anche altre aziende e potrà ovviamente essere utilizzata anche da Softeco». Per reagire alla crisi di questi ultimi anni, Selesta ha puntato sulla diversificazione del prodotto e su servizi ad alto valore aggiunto, offrendo "extra" in termini di funzionalità che, afferma Gagliardi, «"smarcano" Selesta dai concorrenti».

La ragione che ha spinto i soci fondatori di Softeco Sismat a cogliere l'offerta di acquisto da parte del Fondo di private equity è stata la volontà di "spersonalizzare" l'azienda «per assicurarne la continuità a prescindere dal loro impegno futuro. E l'opportunità di una maggiore interazione con Selesta, favorita dall'essere partecipati dallo stesso Fondo - dichiara Bruno Melagrano, a.d. Softeco -, ha costituito un fattore di interesse in più.

Come ha già detto l'ingegner Gagliardi, il potenziale di complementarità delle due aziende è fortissimo. Selesta ha un portafoglio clienti ampio ed estremamente vario, per tipologia di prodotto fornito e dimensione degli ordini; quello di Softeco è più contenuto ma di valore rilevante, e riguarda prevalentemente i settori dell'ingegneria di impianto, di processo e di organizzazione». Anche attraverso le sedi di Milano, Napoli e Catania, Softeco sta arricchendo la gamma dei suoi prodotti per ampliare i propri mercati, come quello bancario-assicurativo, dell'efficienza energetica e della sostenibilità ambientale.

«A questo scopo - aggiunge Melagrano - guardiamo con molto interesse alle diverse forme di aggregazione tra imprese, promosse da Enti regionali, nazionali ed europei, i quali favoriscono l'incontro di competenze tra loro complementari e consentono così la formulazione di un'offerta più ampia. In questa logica, la nostra ambizione è di proporci sempre più come partner delle grandi realtà industriali (penso a Siemens, alle aziende del Gruppo Finmeccanica, al Rina, ad ABB, a Ericsson, a Erg, a Esaote) piuttosto che come semplici fornitori, per cogliere, in queste collaborazioni di alto livello, nuovi spunti per la crescita».

Gagliardi e Melagrano non nascondono la preoccupazione per la perdurante crisi economica, ma sia Selesta che Softeco hanno mantenuto integra la propria struttura, migliorandone l'organizzazione e aumentandone l'efficienza, per essere pronti ad affrontare la tanto auspicata ripresa. «In questi ultimi anni - dice Gagliardi - abbiamo mantenuto la nostra posizione sul mercato investendo nella diversificazione dei prodotti, ma non appena le condizioni congiunturali saranno più favorevoli, riprenderemo il nostro percorso di crescita».

E nell'attesa di un futuro più sereno, conclude Melagrano, «Softeco non ha rinunciato a inserire in azienda molti giovani neolaureati, determinando nel 2011 un saldo positivo in organico di una trentina di addetti». ■