

Finanza & Mercati

SNAM, DOPPIA NOMINA
Due nuove nomine all'interno di Snam. Fabrizio Rutschmann è il nuovo chief people & corporate services officer, dirigente con responsabilità

strategiche a diretto riporto dell'amministratore delegato Stefano Venier. Nicole Della Vedova è la nuova finance director, a diretto riporto del chief financial officer Luca Passa

PARTERRE

CALCIO E FINANZA

Insider trading, l'Ajax licenzia il ceo

La società calcistica olandese Afc Ajax NV, quotata alla Borsa di Amsterdam, ha sospeso il suo amministratore delegato Alex Kroes e ha dichiarato che intende licenziarlo dopo «forti segnali» di insider trading. «La decisione - si legge in un comunicato - è stata presa dopo che il consiglio di sorveglianza ha appreso che Kroes aveva acquistato oltre 17.000 azioni dell'Ajax una settimana prima che la sua nomina prevista fosse annunciata, il 2 agosto 2023. Il consiglio di sorveglianza ha richiesto una consulenza legale esterna, il che indica che probabilmente era coinvolto in insider trading. L'insider trading - sottolinea il club olandese - è un reato penale».

A breve termine, come previsto dallo statuto, si terrà un'assemblea straordinaria per ascoltare gli azionisti in merito al previsto licenziamento e successivamente il consiglio di sorveglianza prenderà una decisione. (R.Fi.)

RICERCA EXCELLENCE CONSULTING

AAA consulenti finanziari cercansi in Italia

Consulenti finanziari cercansi. Se la ricchezza finanziaria totale degli italiani e gli asset in gestione delle reti di consulenti finanziari mantenessero il tasso di crescita degli ultimi dieci anni, nel 2035 l'industria della consulenza finanziaria gestirebbe quasi il 25% del totale della ricchezza finanziaria degli italiani e ci sarebbe spazio per ulteriori 7.000 nuovi consulenti finanziari. A fare questa previsione è la ricerca di Excellence Consulting «La domanda di consulenti finanziari nell'industria delle reti nel prossimo decennio», secondo cui la quota della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane amministrata dalle Reti aumenterebbe dal 12% al 23% e il portafoglio medio di ogni consulente finanziario raddoppierebbe da 30 a 60 milioni di euro. Secondo la ricerca, tale scenario è da considerarsi «altamente probabile se paragonato con quanto già accaduto nel mercato americano negli ultimi dieci anni». (R.Fi.)

AUTOMOTIVE

Bmw e Tata, alleanza tecnologica in India

Sono lontani i giorni in cui le società globali dell'automotive siglavano partnership - a volte felici, altre meno - con i propri omologhi indiani per riuscire a mettere piede in un mercato vasto e non sempre semplice. Oggi è più facile che gli accordi riguardino le frontiere tecnologiche, come quello annunciato ieri da Bmw e Tata Technologies. La joint venture paritaria servirà a dotare di software made in India le vetture della casa bavarese sia per la guida autonoma sia per il cruscotto. La nuova società partirà con un centinaio di dipendenti sparsi tra due dei principali hub indiani dell'automotive, Chennai e Pune, e la capitale dell'it, Bangalore. Tata Technologies, che conta tra i propri partner società come Ford, Honda e Airbus, si è quotata in Borsa lo scorso novembre a 500 rupie ad azione e da allora non è mai scesa sotto quota mille. Ieri, dopo l'annuncio ha fatto +7% e ha chiuso in rialzo del 4,32 per cento. (Ma. Mas)

BORSA DI LONDRA

Niente Opa, Superdry crolla

-55%

IL TITOLO
Azioni Superdry scese ieri sotto i 13 pence

Superdry crolla alla Borsa di Londra, dopo che il ceo e principale azionista Julian Dunkerton ha annunciato che non intende lanciare un'offerta pubblica di acquisto sull'azienda di abbigliamento in difficoltà. Il titolo Superdry ha chiuso con un tracollo del 55%: giovedì, dopo la chiusura della seduta pre-pasquale, Dunkerton, cofondatore e azionista del 26% della società, ha comunicato che, in seguito alle discussioni avute con un comitato ad hoc, non farà un'offerta per Superdry. Il ceo era in trattative su diverse opzioni, inclusa una possibile offerta in contanti per azioni che non possedeva già. Un comunicato precisa che, anche se per ora un'offerta è stata accantonata, altre soluzioni rimangono possibili poiché Superdry lavora su varie opzioni di riduzione dei costi per combattere la debole domanda e la crisi di liquidità degli ultimi mesi.

Msc sceglie i sistemi Leonardo per il terminal crociere a Miami

L'accordo

Lo smistamento bagagli sarà gestito con la tecnologia del gruppo italiano

La stazione sarà la più grande degli Stati Uniti e tra le principali al mondo

Raoul de Forcade

Sbarca a Miami e, per la prima volta in assoluto, in un terminal crociere il sistema di smistamento bagagli realizzato con la tecnologia cross-belt di Leonardo, solitamente utilizzato nel settore aeroportuale. Msc Crociere, infatti, ha scelto l'impianto del gruppo guidato da Roberto Cingolani per ottimizzare le operazioni logistiche e di movimentazione dei bagagli all'interno del suo terminal in costruzione nella città della Florida, che sarà il più grande degli Stati Uniti e tra i principali al mondo. Leonardo, dunque, collaborerà con Fincantieri Infrastructure, che sta realizzando l'opera, per fornire il sistema avanzato di gestione dei colli dei passeggeri, la cui consegna è prevista per ottobre 2024.

Il valore del contratto ottenuto dal gruppo non è particolarmente alto: circa 7 milioni di euro, tuttavia in azienda la commessa viene considerata molto significativa perché, in primo luogo, segna l'ingresso in un comparto nuovo, quello dei terminal crocieristici, che si aggiungono agli aeroporti, e poi è in linea con la strategia di portare all'estero, e in particolare in Usa e Nord America, la tecnologia cross-belt.

Attualmente il sistema, che viene realizzato nella sede genovese di Leonardo, è installato in terminal aeroportuali in Italia (Fiumicino e Ciampino, Malpensa, Verona, Bergamo, Catania, Genova, Palermo), in Medio Oriente (Pakistan, Kuwait), in Asia (Hong Kong), in Francia (Parigi-Orly e Charles de Gaulle e poi Nizza, Lione, Bale-Malhouse, Ajaccio), Spagna (10 aeroporti), Svizzera (Ginevra, Zurigo), Germania (Francoforte sul Meno), Uk (London City) e, infine, Usa (Denver).



Dopo il recente approdo nella capitale del Colorado, dunque, Leonardo fa il bis negli Stati Uniti, entrando in un settore in cui, finora, il suo sistema di smistamento non era stato ancora utilizzato e avviando anche una collaborazione con Msc che, ovviamente, può aprire la strada a nuove prospettive, nei numerosi terminal crociere che la compagnia controlla in Italia e nel mondo.

Il nuovo impianto americano potrà gestire contemporaneamente i bagagli di tre navi da crociera e fino a 36 mila viaggiatori al giorno, migliorando le operazioni di imbarco, i controlli di sicurezza e i tempi di consegna e assicurando, in questo modo, un servizio efficiente ai passeggeri. La struttura comprende una zona di screening con 14 linee e un sistema di smistamento basato sulla modalità di selezione Mbhs (Multisorting baggage handling system) di Leonardo, integrata con soluzioni informatiche e software per la gestione dei flussi dei bagagli.

La partnership con Msc, sottolinea Massimiliano Veltroni, managing director della business unit Automation di Leonardo, «mira a creare un modello per future iniziative e a ridefinire gli standard nella gestione dei bagagli nel settore crocieristico, per diventare un punto di riferimento in termini di efficienza, affidabilità e soddisfazione del passeggero. Il progetto pone, inoltre, le ba-

Il progetto.
Il rendering del nuovo terminal crociere di Msc a Miami

si per lo sviluppo di impianti di gestione bagagli presso i futuri terminal crociere di Msc».

Gianluca Suprani, senior vice president port development and shoreside activities di Msc Cruises, da parte sua, spiega che l'azienda della famiglia Aponte è «la prima compagnia crocieristica ad adottare, insieme a Port Miami», un «sistema automatico di smistamento dei bagagli di livello aeroportuale. Lavoriamo per assicurare ai nostri ospiti l'esperienza migliore possibile, nonché pienamente integrata nella gestione dei bagagli, in grado di assicurare livelli elevati di soddisfazione». Mentre Salvatore Esposito, ceo di Fincantieri Infrastructure, ricorda che il terminal in corso di realizzazione è «un progetto iconico nel porto di Miami», e che la collaborazione con Msc e Leonardo «per la diffusione e promozione della migliore tecnologia italiana» mostra «come la cooperazione tra grandi aziende italiane permetta di esportare il made in Italy nel mondo».

Msc è, a tutt'oggi, l'unico partner con cui Leonardo sta lavorando nel mondo crocieristico; all'interno del gruppo è, però, in corso un assessment di mercato per individuare altri potenziali clienti nel settore. E se gli Usa appaiono come l'area più evoluta e matura per servire altri terminal crocieristici, il gruppo sta valutando opportunità anche in altri Paesi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gruppo Egea, stretta sull'accordo fiscale

Utility

L'ipotesi d'intesa con l'Agenzia delle Entrate e l'Agenzia delle Dogane

Il risanamento del Gruppo Egea, attivo nella distribuzione di energia e gas, che avverrà grazie all'intervento di Iren (si vedano gli articoli pubblicati il 27 e il 29 marzo) prevede anche un accordo con l'Agenzia delle Entrate e l'Agenzia delle Dogane, per ristrutturare il rilevante debito tributario, ammontante a circa 220 milioni di euro. A tal fine, Egea Commerciale, la società del gruppo a cui tale debito fa capo, in conformità a quanto stabilito dal Codice della crisi e dell'insolvenza, ha presentato una specifica proposta di transazione fiscale, la quale prevede il soddisfacimento dei crediti delle due agenzie fiscali nella misura del 30%, con una dilazione di pagamento di dieci anni e la corresponsione di interessi compensativi; è inoltre previsto un meccanismo da cui discende l'automatico incremento di tale percentuale di pagamento a seguito della rideterminazione dell'importo dei suddetti

crediti richiesta dalla società.

La proposta di transazione fiscale, curata da Giulio Andreani di PwC TLS, è stata presentata il 9 marzo 2024 e pertanto il suo esame da parte degli Uffici dell'Amministrazione finanziaria è per il momento solo iniziato, disponendo essi, per pronunciarsi, di un termine di almeno 90 giorni, peraltro prorogabile in presenza di una modifica (anche solo parziale) della proposta o comunque di specifiche esigenze. Nessuna decisione è stata dunque ancora assunta dalle suddette agenzie fiscali. Il soddisfacimento proposto rispetta le soglie minime di soddisfacimento introdotte dalla legge n. 103/2023, con riguardo alla omologazione forzata della transazione da parte del Tribunale che verrebbe eventualmente richiesta nel caso in cui la proposta fosse respinta, anche se lo scopo di Egea Commerciale è evidentemente quello di raggiungere un accordo con l'Amministrazione finanziaria.

Tra l'altro, la società ha avviato il proprio risanamento accedendo al percorso della composizione negoziata della crisi previsto dagli articoli 12 e seguenti del Codice della crisi, nel cui contesto nessuna falcidia dei crediti tributari è consentita, fatta salva una modesta riduzione di sanzioni e interessi, dovendo i tributi essere co-

La proposta prevede il soddisfacimento dei crediti delle due agenzie fiscali nella misura del 30%

munque integralmente pagati. La proposta di trattamento dei crediti tributari presentata, prevedendo una falcidia anche di quelli relativi ai tributi, non può trovare quindi applicazione nell'ambito di tale percorso, come la stessa Agenzia ha precisato nel corso di Telefisco 2024; potrà pertanto tradursi in un accordo con il Fisco, ove accolta, solo successivamente alla conclusione del percorso della composizione negoziata e allo sbocco di tale percorso in un altro istituto disciplinato dal Codice della crisi, qual è, in base al piano di risanamento, quello dell'accordo di ristrutturazione dei debiti, nel cui ambito la transazione fiscale può invece trovare applicazione. Conseguentemente le agenzie fiscali potranno pronunciarsi sulla proposta loro formulata solo a seguito dell'avvio di tale diverso percorso di risanamento, che non avverrà prima di alcuni mesi.

In merito, infine, al soddisfacimento delle banche e dei fornitori a cui si fa cenno negli articoli sopra richiamati, è opportuno precisare che esso, indipendentemente dal valore della percentuale nominalmente prevista, è comunque inferiore a quello offerto relativamente ai crediti tributari.

—N.T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Olidata riparte a un anno dal rientro a Piazza Affari

Digitale

Il ceo Rufini: «Non escluse operazioni straordinarie nel corso dell'anno»

Matteo Meneghella

A un anno dal ritorno in Borsa, Olidata certifica nei numeri l'avvenuta ripartenza, con ricavi che nel 2023 sono andati ben oltre la soglia psicologica dei 100 milioni (a quota 103,9 milioni), e con un recupero azionario del 130 per cento nell'arco degli ultimi dodici mesi. Il focus del system integrator nel settore dei servizi digitali è ora impostato sul proseguimento della crescita, sia organica che, eventualmente, per linee esterne.

«Abbiamo raggiunto e superato gli obiettivi che ci eravamo posti, questo è un dato oggettivo - spiega il ceo Cristiano Rufini -. L'ultimo valore di negoziazione in Borsa prima della sospensione era stato di 0,154 euro, ora abbiamo raggiunto 0,65 euro. Abbiamo iniziato a porci in maniera seria e sana sul mercato e i clienti ci hanno dato fiducia, come mostrano i numeri del fatturato. Ma siamo solo all'inizio».

Nell'ultimo esercizio, nel dettaglio, i ricavi operativi consolidati sono stati pari a 103,9 milioni, in crescita del 107% rispetto ai 50,2



CRISTIANO RUFINI
Amministratore delegato del gruppo Olidata

milioni del 2022, mentre l'Ebitda consolidato è stato di 7 milioni (+266,8%). L'obiettivo per l'anno in corso è raggiungere ricavi per 110 milioni, lungo le direttrici di un piano industriale, aggiornato a inizio gennaio, che prevede un target di 126,5 milioni di euro al 2025, con una crescita media del 7% lungo l'orizzonte del piano.

«Gli obiettivi iniziali erano posti più in basso - ricorda Rufini -. Raggiungere i 110 milioni quest'anno significherebbe confermare e mantenere una quota del 30-40% di ricavi ricorsivi in un'ottica di stabilità del business». Le guidelines, spiega ancora Rufini, sono prudenziali, legate esclusivamente alla crescita organica e al prevedibile consolidamento del focus sulle attività di sviluppo delle piattaforme proprietarie Safe Mind e Take Care, con l'obiettivo di declinarne ulteriormente gli ambiti di applicazione ed ampliarne la penetrazione su clienti attuali e potenziali. «Non è per nulla escluso, però - prosegue il ceo - che durante l'anno si possano concretizzare operazioni straordinarie. Stiamo analizzando vari percorsi e direzioni diverse, valuteremo il da farsi in funzione dei nostri obiettivi di sviluppo». Per quanto riguarda le risorse eventualmente necessarie alla crescita per linee esterne, «fino a oggi abbiamo sempre fatto ricorso a mezzi propri per finanziare la crescita - spiega il ceo -, ma non escludiamo soluzioni diverse in futuro: dipenderà da quali saranno le necessità». Infine, per quanto riguarda la politica di remunerazione dei soci e un eventuale futuro ritorno al dividendo, Rufini sottolinea che «in qualità di principale azionista, preferisco in questo momento evitare di essere il principale beneficiario di un eventuale ritorno alla cedola, e mantenere piuttosto la capacità di generazione di valore reinvestita all'interno della società, in modo da agevolare un ulteriore sviluppo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA