

## Ora l'ad di Ubi è disposto a incontrare le vittime del Salva-Banche Comitato degli azzerati da Massiah

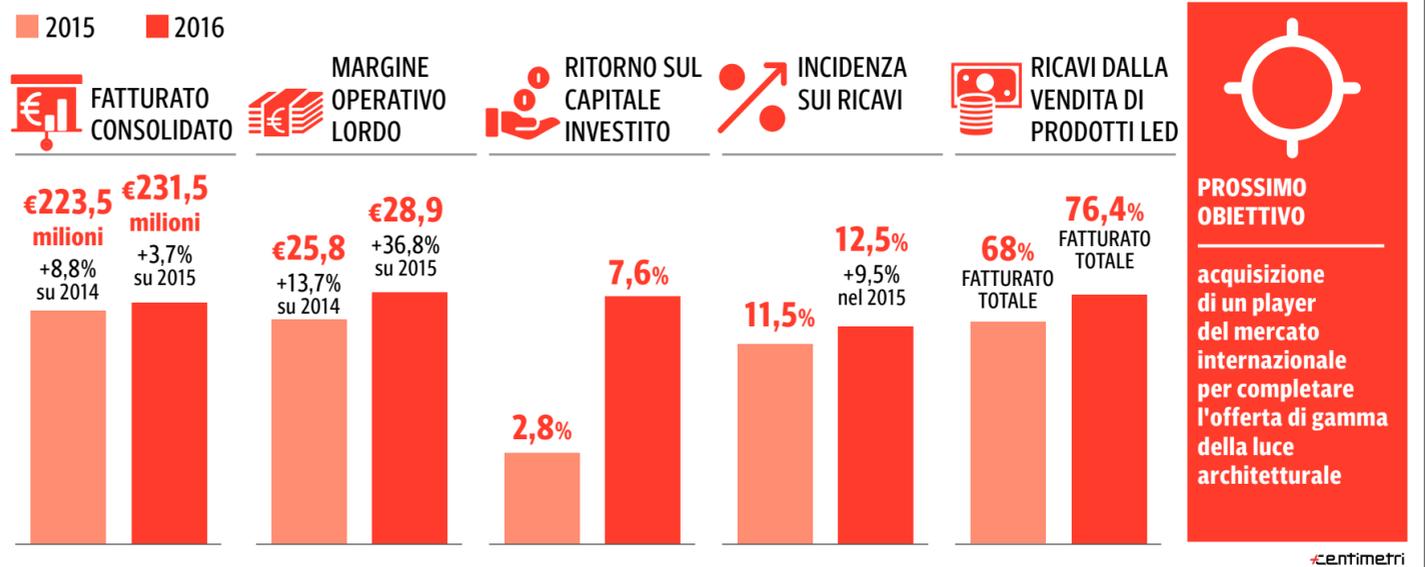
● L'ad di Ubi Massiah è disposto a incontrare il Comitato Azzerati dal Salva-Banche guidato da Alvisio Aguti, Silvia Battistelli e Vincenzo Lacroce. È quanto informa lo stesso comitato secondo cui una conferma è arrivata dal direttore dell'Unità di Risoluzione e gestione delle crisi di Bankitalia, che si era impegnata a facilitare un

incontro tra i risparmiatori azzerati e Ubi, che si è aggiudicata a un prezzo simbolico di 1 euro Banca Marche, Etruria e CariChieti. L'incontro, nei prossimi giorni, sarà finalizzato al tentativo di riacciare i legami con il territorio e ristabilire un rapporto di fiducia con le famiglie colpite dalla risoluzione delle 4 banche.



Victor Massiah  
L'ad  
di Ubi  
Banca

### iGuzzini, i numeri verso la quotazione



**F**osse una competizione sportiva, questa storia si intitolerebbe "Road to Milan stock exchange", in marcia per la Borsa di Milano. Andrea Sasso, amministratore delegato di iGuzzini, dopo Indesit, Elica e Marazzi da tre anni guarda il mondo da Sambucheto, Macerata. A due terzi del percorso che conduce alla fatidica campanella di piazza Affari, fa la fotografia con in mano il bilancio 2016, fresco di rilascio.

**Dai numeri emerge una liquidità enorme, quasi eccessiva: serve per l'acquisizione internazionale che allargherà le vostre dimensioni in prospettiva Borsa? O c'è dell'altro?**

«Fa parte del percorso di preparazione e, sì, serve per l'acquisizione. Ci sono un paio di target internazionali già inquadrati: ci serve per l'offerta di gamma, la luce architettonica è molto ampia e profonda. Non ci interessa l'Asia perché il polo di Shanghai ci copre Greatest China, con Oceania e India. Ci interessano Stati Uniti ed Europa. Facciamo già il 77,8% del fatturato all'estero, vogliamo crescere con la quota extraeuropa: dal 25% vorremmo portarla al 30%. Gli spazi di crescita, in particolare negli Usa ci sono. Entro fine anno saprete sul fronte dell'acquisizione. Ovviamente vorremmo allargare anche le quote di mercato in Italia».

**Da oltre due anni avete aperto la proprietà (al 14,29%), all'ingresso di Tipo, holding del lusso italiano (tra le partecipazioni Moncler, Boss, Eataly, Furla, ecc.). Per le abitudini nostrane e per la vostra posizione molto liquida, un'anomalia. Siete soddisfatti? Lo rifareste?**

«Tutta la vita. La famiglia Guzzini è sempre stata illuminata imprenditorialmente e in molti casi ha percorso strade innovative. Lavorare con l'organizzazione di Giovanni Tamburi non era solo un'opportunità per allargare il capitale sociale e accelerare la crescita. Era la possibilità di lavorare a fianco di un uomo di finanza molto esperto, che ha acquisito altre quote di minoranza di brand italiani con standing internazionale. Non è un fondo di private equity ma una merchant bank, le prospettive di vita comune sono di lungo periodo: lo diciamo adesso, non uscirà con la quotazione in borsa. E poi ci ha aperto a un network di famiglie eccellenti. Di relazioni, di scambi e anche di mercato».

**Parliamo di redditività sul capitale**

Gigante del lighting L'Ad Sasso e il bilancio 2016: «Ci stiamo allineando»

# «Un acquisto per iGuzzini Ultimo step verso la Borsa»



Andrea Sasso, Ad iGuzzini

**proprio (Roe): dopo il ridotto 2,8% del 2015, siete tornati in linea al 7,6%.** «Vero, ma tenga presente che già nel bilancio 2015 a causa di un accantonamento i nostri conti molto positivi sono diventati "solo" positivi. Senza quello ci sarebbero stati altri numeri».

**Investite una quota ben sopra la media per ricerca e sviluppo (6-7% del fatturato, ndr) ma nello stato patrimoniale si vede poco. Perché non scegliere l'ammortamento pluriennale e portarlo invece subito a costo?**

«Perché ragioniamo già come una società quotata. Il percorso verso la borsa

### L'ARTE DI ILLUMINARE

● Gli aeroporti di Fiumicino e Ciampino sono illuminati iGuzzini come quelli di Abu Dhabi, Singapore e Hong Kong. Targato iGuzzini l'intervento per l'Eurasia Tunnel di Istanbul. Il gruppo di Recanati ha acceso il Cenacolo di Leonardo e il Beaubourg di Parigi. Presto luce sarà anche per la Cappella degli Scrovegni di Padova e per la Scuola Grande di San Rocco a Venezia.

impone uno sforzo di disciplina e trasparenza per allinearsi ai principi internazionali contabili. Oltre R&S, bisogna tener presente anche gli investimenti materiali: sono raddoppiati nel corso di questi tre anni. In questo caso quello che non può andare nell'attivo, lo portiamo a costo».

**Due note tecniche. Avete abbattuto gli oneri finanziari che lo scorso anno un po' balzavano all'occhio. E poi nonostante l'aumento del fatturato abbiate un circolante basso.**

«Per quanto liquida iGuzzini un certo indebitamento lo aveva. Lavorando sul

rientro, anche gli interessi sono caduti. Quanto al circolante basso, tutti sanno che non mi piace il magazzino: da due anni adottando il modello del world class manufacturing (che riduce tutti i costi di stabilimento) abbiamo abbattuto le rimanenze con percentuali a doppia cifra. Inseguiamo il numerino magico che è zero. Abbiamo innalzato il livello di sicurezza interna, ridotto l'assenteismo. E badi bene che l'audit è firmato da un soggetto indipendente. Se va nei reparti ora le sembra di stare in un ospedale, per ordine e pulizia».

**Una digressione extra iGuzzini. Lei ed Enrico Vita (anconetano, oggi Ad di Amplifon) siete due prodotti top del management marchigiano. In comune avete la formazione in Merloni elettrodomestici. Ora che non c'è più Fabriano come grande scuola di formazione dobbiamo preoccuparci?**

«Metiamola così. Mi sento molto fortunato ad aver lavorato con tre famiglie illuminate, sono un po' profeta in patria. Poi sì, scuole di management come era Merloni elettrodomestici sono sempre più rare nella nostra bella regione».

Andrea Taffi

andrea.taffi@corriereadriatico.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA