

la Repubblica
AFFARI & FINANZA

Nice, un'Ipo per continuare nella crescita record

L'azienda di Oderzo specializzata in home automation potrebbe arrivare in Borsa a maggio. Più 20% i ricavi

PAOLO POSSAMAI

Treviso

Nice chiede denaro a Piazza Affari per accelerare un processo di crescita che Mediobanca, nella sua ricerca annuale 2005, ha già indicato da record. Il gruppo di Oderzo (Treviso), leader europeo nel settore home automation, ha segnato nel 2003 ricavi consolidati per 79,4 milioni, l'esercizio seguente per 101,1 milioni e lo scorso anno per 121,6 milioni (+20,2 per cento). Nel 2005 il margine operativo lordo valeva 39 milioni di euro (+10,7 per cento sul 2004), pari al 32,1% del fatturato. La posizione finanziaria netta è positiva, essendo l'indebitamento pari a zero. La ricerca di Mediobanca posiziona Nice al secondo posto quanto a redditività netta nel panel delle 18 medie aziende più dinamiche, selezionate tra le 1.500 principali società italiane.

Il piano industriale prevede di

procedere a passo anche più spedito rispetto al recente, brillante passato. "La decisione della Borsa - spiega Lauro Buoro, presidente e amministratore delegato - risponde a tre motivazioni di fondo. Oltre all'accesso al mercato dei capitali, ci interessa infatti la notorietà internazionale che riverbera sulle società quotate e la possibilità connessa di essere oltremodo attrattivi in un processo di rafforzamento del management".

Nei giorni scorsi Nice ha presentato in Consob e Borsa Italiana la domanda di ammissione a quotazione al segmento Star. Se non vi saranno intoppi, il debutto sul listino dovrebbe avvenire prima dell'estate, probabilmente già nel mese di maggio. Global coordinators dell'operazione sono Mediobanca e Merrill Lynch, **BTGS** partners agisce quale advisor della società. Secondo indiscrezioni di ambiente finanziario, l'offerta pubblica di vendita e sottoscrizione dovrebbe implicare il collocamento del 35% circa del capitale e, stiman-

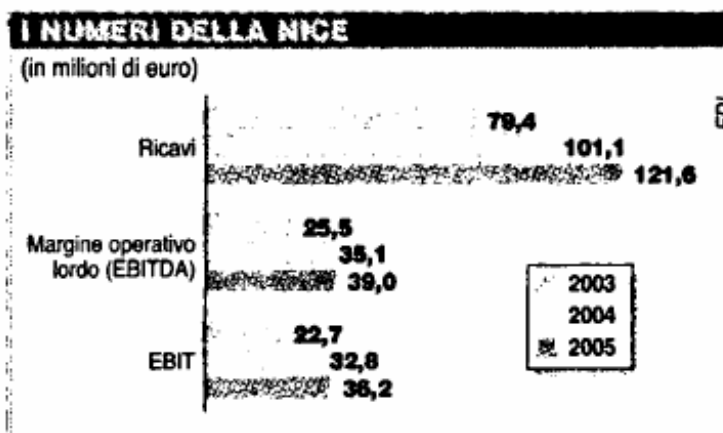
do il fair value della società 550-600 milioni di euro, il valore dell'operazione dovrebbe consistere in circa 200 milioni. La quota di titoli offerti in sottoscrizione dovrebbe essere equilibrata rispetto alla parte ceduta dai soci attuali. Numeri che Buoro rifiuta di commentare, limitandosi a rimarcare che "il controllo rimarrà saldamente nelle mani dei fondatori".

Buoro detiene il 70% delle quote, tramite la finanziaria olandese Nicegroup. Il resto delle azioni fa capo a un paio di manager.

Fondata a Oderzo nel 1993, Nice progetta, produce e commercializza sistemi per l'automazione di cancelli, portoni da garage, barriere stradali, tende, tapparelle e solar screen. Buoro puntualizza che "dai concorrenti ci differenzia, fra l'altro, il fatto che siamo i soli sul mercato a garantire il governo di tutti i servizi di home automation con un unico telecomando. Non temiamo la competizione internazionale, non ci fanno paura i cinesi perché la nostra ga-

Il fatturato viene per l'80% dall'export. Valutazione tra i 550 e i 600 milioni





Fondatore

Nella foto a sinistra, Lauro Buoro, presidente e amministratore delegato della Nice, azienda fondata nel 1993

ranzia consiste nella qualità del design e della tecnologia da noi acquisita". A questo proposito va detto che il 3% circa del fatturato viene destinato ogni anno alla voce ricerca & sviluppo.

Una percentuale che va coniugata con il dato che riconduce l'80% dei ricavi all'export. Due indicatori che vanno assieme. E Buoro, forte del fatto che oggi i prodotti Nice sono presenti in oltre 100 paesi, sostiene dunque che "il piano di sviluppo passa attraverso una maggiore ramificazione della nostra rete commerciale su scala globale, con particolare enfasi sui mercati dell'Est europeo, del bacino del Mediterraneo e del Far East. La capacità di gestire e ampliare la trama distributiva è un aspetto assolutamente essenziale per un'azienda che ha il

mondo come orizzonte".

Il modello di business Nice è fondato da un lato sulla centralizzazione delle attività di ricerca & sviluppo, design, controllo della qualità, logistica e distribuzione e dall'altro sull'esternalizzazione completa del processo produttivo, interamente affidato a partners italiani qualificati.

Ne deriva un'accentuata flessibilità dei costi e, d'altro canto, la possibilità di una serrata sorveglianza sulle funzioni strategiche. In questa logica trova spiegazione il fatto che Buoro ritiene "non vitale programmare lo sviluppo per via di acquisizioni. Al momento non abbiamo alcun dossier allo studio, semmai potremmo pensare a integrare non un nostro 'gemello' ma un'azienda che operi in filiera con noi".