

IL PRODUTTORE DI INVERTER FOTOVOLTAICI INTENDE QUOTARSI SULL'AIM ENTRO L'ANNO

# Fimer si prepara a Piazza Affari

Secondo il managing director Carzaniga, l'operazione finanziaria lo sviluppo nel solare e nell'e-mobility. Intanto il gruppo si prepara a installare 2 mila colonnine di ricarica per Enel X

DI NICOLA CAROSIELLI

Continua la crescita dell'AIM che si appresta a dare il benvenuto a una nuova matricola. Entro l'anno dovrebbe quotarsi a Piazza Affari il gruppo Fimer, con sede a Vimercate (Monza Brianza) e attivo nel business della saldatura, della produzione di inverter per impianti fotovoltaici (ambito in cui si dichiara tra i leader in Italia) e della mobilità elettrica. «Stiamo valutando seriamente il processo di quotazione per meglio affrontare quelle che sono le sfide nei business dove siamo presenti, in primis il solare e l'e-mobility», dichiara a *MF-Milano Finanza* Filippo Carzaniga, managing director ed esponente della terza generazione dell'impresa di famiglia presieduta dal padre Ambrogio. Il processo di quotazione, che avverrà per aumento di capitale e non per vendita di azioni, è il passo che consentirebbe al gruppo di sostenere il percorso di crescita focalizzato in particolare nel fotovoltaico e nel nuovo segmento dedicato alla mobilità elettrica, settore in cui opererà producendo le colonnine di ricarica sia con il proprio brand sia, ad ora, per Enel X. E proprio su questo progetto il gruppo ha in programma di installare 2.500 colonnine nel 2018, di cui circa 2mila per la branch di Enel (che alla mobilità elettrica ha programmato di destinare investimenti per oltre 300 milioni), per poi procedere dal 2019 a un tasso di crescita del 25-28% per i primi cinque anni. Sfruttando quindi l'esigenza di infrastrutture che

## Lime lancia e-scooter sharing a Parigi

di Stefano Caiazzo

Lime, startup della Silicon Valley, questa settimana lancerà il proprio servizio di noleggio, tramite app, di scooter elettrici a Parigi, città che oltre dieci anni fa (nel 2007) fu pioniere nel bike sharing con il programma pubblico «Velib». Lo ha riportato il *Financial Times*, che ha notato come Lime, nata come noleggiatore di biciclette, sia la prima startup di scooter (scooter elettrici) a offrire i propri servizi al di fuori degli Usa, anticipando così la rivale Bird. Entrambe le società stanno raccogliendo finanziamenti per milioni di dollari (Lime già 350 milioni), per espandersi in Europa e respingere concorrenti come Uber, che a breve lancerà il proprio servizio di noleggio di bici elettriche, Jump. (riproduzione riservata)



Filippo Carzaniga

L'Italia richiede per rispondere alle richieste Ue. «La crescita fino a oggi è stata tutta interna, senza acquisizioni», precisa il cfo Luca Zanni, sottolineando che «c'è ancora spazio per crescere nel fotovoltaico e nella e-mobility. In quest'ottica, insieme con la famiglia Carzaniga, abbiamo deciso l'apertura al mercato». Il gruppo nel 2017 ha registrato un giro d'affari di 60,514 milioni di euro, di cui il 94% all'estero, con una crescita di oltre 10 milioni su base annua, e un ebitda di 8,45 milioni. Il business degli inverter per il fotovoltaico ha pesato

per 50,95 milioni sul fatturato, contribuendo per 7,99 milioni sull'ebitda. E mentre per l'e-mobility, almeno fino a metà 2019, ci si continuerà a focalizzare sul Belpaese (per poi aprire a Spagna, Francia e Germania), nel solare l'attenzione sarà dedicata all'Africa del nord e subsahariana, in particolare Zambia, Egitto, Congo, senza dimenticare il Medio Oriente e l'Europa. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su [www.milanoфинanza.it/fimer](http://www.milanoфинanza.it/fimer)

## L'app degli aeroporti vuole decollare dall'AIM

di Andrea Montanari



Rudolph Gentile

La tecnologia e la digitalizzazione applicate al business del trasporto aereo. Nasce da questa combinazione di elementi il progetto che ha portato alla nascita di Sos Travel, spin-off della quotata Safe Bag (68 milioni di capitalizzazione). Il progetto che fa riferimento al presidente e ad Rudolph Gentile fa perno su una piattaforma digitale integrata (app per device e mobile) che permette di gestire i servizi che riguardano tutto il trasporto aeroportuale per i viaggiatori. «Si tratta di un'opzione per avere a portata di mano quei servizi che tipicamente vengono richiesti negli aeroporti e che finora non erano concentrati in un'unica soluzione a portata di mano: dalla ristorazione agli store d'abbigliamento, dai servizi assicurativi a noleggio auto e così via», specifica Gentile, che punta a quotare Sos Travel sul listino AIM Italia entro la fine del mese di luglio. «È una app, disponibile in 12 lingue, pensata sia per il traffico business sia per quello leasure, che vuole coprire la maggiore parte del traffico aereo internazionale trovando accordo con fornitori tradizionali quali le compagnie aeree e con chi opera all'interno degli scali», continua Gentile. Suo obiettivo è quello di sfruttare come base di partenza il date base di clienti di Safe Bag (target di 15 milioni nei prossimi cinque anni) offrendo loro una piattaforma in abbonamento, oltre a fornire prestazioni B2B agli handler quali Aviation Services e Aviapartner. Un segmento in forte ascesa visto che come stima Iata il mercato globale dei passeggeri è destinato a balzare dai 3,7 miliardi di utenti del 2016 ai 5,1 miliardi del 2025 fino a superare la soglia dei 7 miliardi nel 2035. Sos Travel, che nel suo primo anno di vita, il 2017, ha registrato un fatturato di 1,86 milioni con un ebitda di 915mila euro, punta a portare sul listino un flottante vicino al 30% e a una raccolta oscillante tra 5 e 10 milioni. Da lunedì 25 i manager e gli advisor avvieranno il roadshow di presentazione agli investitori puntando sulle piazze finanziarie di Milano, Londra e Lugano. A gestire il progetto di quotazione di Sos Travel saranno il nomad e global coordinator Banca Finnat, l'advisor Ambromobiliare, gli studi legali Gbn e Nctm, la società di revisione Nexia Audirevi e PricewaterhouseCoopers. (riproduzione riservata)

La consociata del colosso Uriach acquista Progine e AR Fitofarma. E punta a registrare 70 milioni di fatturato al 2022

## Laborest diventa il sesto polo della nutraceutica

DI MANUEL FOLLIS

La crescita di Laborest Italia continua e grazie alle acquisizioni di Progine Farmaceutici e AR Fitofarma (specializzate nella commercializzazione di soluzioni innovative indirizzate ai medici specialistici, rispettivamente ginecologi e pediatri) dà vita al sesto polo italiano della nutraceutica (la disciplina che indaga i principi attivi degli alimenti con effetti positivi per la salute). Il settore è in costante sviluppo, non a caso sono aumentate le acquisizioni nell'ultimo periodo. Nel 2017 la consociata italiana del colosso farmaceutico spagnolo Uriach (che ha chiuso l'esercizio con 175 milioni di ricavi), ha realizzato un fatturato di 32,3 milioni (+16,6% rispetto al 2016),

chiudendo il bilancio con un utile netto di 3 milioni (+25% sul 2016). In aumento anche i dati sulle vendite sia per volumi sia per valore, corrispondenti a 2,2 milioni di confezioni (+5,5%) e a 45,2 milioni di euro (+7,7%). Il tutto a fronte di un ebitda a 5,6 milioni di euro, raddoppiato rispetto alla fine del 2012. Progine Farmaceutici, azienda con sede a Campi Bisenzio (Prato) è leader nel mercato italiano della ginecologia con un fatturato di 4,8 milioni, e dal 2002 sviluppa e commercializza soluzioni nutraceutiche e apparecchi medici spe-



Roberto Cassanelli

cializzati in questo settore terapeutico, con una chiara vocazione per il benessere femminile. AR Fitofarma invece ha sede a Milano e fattura 7,1 milioni. Dal 2000 è una delle aziende leader in Italia nell'ambito di soluzioni innovative per la pediatria. Le due società impiegano complessivamente uno staff di 110 persone, tra dipendenti e informatori medici. Adesso, a seguito delle acquisizioni, i target di Laborest sono cambiati. «A fine 2018 prevediamo un fatturato di 47,5 milioni, che dovrebbero diventare 52 nel 2019», spiega il direttore generale

Roberto Cassanelli. Il nuovo obiettivo al 2022, spiega ancora il dg, «sono 70 milioni circa di fatturato, con un margine di ebitda sempre attorno al 20%». L'Italia d'altronde è il primo mercato europeo della nutraceutica «e cresce a un ritmo di quasi il 6% l'anno, rappresenta ormai l'11-12% del mercato farmaceutico, che nel suo complesso in Italia sta calando». Il dg non ha escluso in futuro nuove acquisizioni, anche se ha precisato che nel breve periodo la società sarà impegnata a integrare le due realtà da poco acquisite. Il nuovo polo avrà anche una nuova sede. «Per riunire tutte le tre società», ha concluso Cassanelli, «abbiamo deciso di trasferire entro la fine dell'anno la sede ad Assago Milano Fiori. Avremo 70 dipendenti e circa 260 collaboratori esterni». (riproduzione riservata)