

HA RAGIONE NEXTAM SULL'OPA GEWISS

► Nextam, la società di gestione guidata da Nicola Ricolfi, è da molti anni azionista fedele di Gewiss. Dopo avere letto il prospetto dell'opa lanciata dal socio di maggioranza, ha chiesto rassicurazioni sull'assenza di progetti di successive cessioni a prezzi maggiorati. Il premio offerto non è basso, ma è anche vero che per arrivare al 100% l'offerente deve spendere poco più di 100 milioni di euro, più o meno quanto l'azienda ha già in cassa. Come dire che a opa conclusa, delisting e eventuali fusioni veicolo-target completate, Domenico Bosatelli riavrebbe il 100% di un'azienda profittevole, senza un euro di debito. Merito senza dubbio di una gestione accorta, che ha prodotto utili anche in momenti difficili, ma certo una grande opportunità per il socio Bosatelli. In passato Legrand, Schneider, Siemens, hanno pensato di acquisire un leader come Gewiss, ma scenari e prospettive aziendali erano differenti e il premio da offrire, per quanto alto, sarebbe andato anche ai piccoli azionisti. Oggi, seppure in un contesto di mercato sempre difficile, la leadership di Gewiss sembra ancora più salda, grazie anche alla solidità finanziaria che consente di trattare al meglio con i principali clienti, i distributori di materiale elettrico. Quando la liquidità scarseggia, un fornitore forte può fare la differenza non solo con i prodotti innovativi, ma anche attraverso le condizioni di pagamento. E in questo momento, per quanto grandi, i concorrenti non possono certo vantare le stesse disponibilità. Per Gewiss ciò vuol dire guadagnare quote di mercato, che significano economie di scala e ulteriore presidio dei già buoni margini economici. Per questo il valore dell'azienda può superare abbondantemente il prezzo dell'opa. E se Bosatelli, dopo tanti tentativi di managerializzare una tipica azienda italiana, avesse maturato la convinzione che il futuro richiede comunque basi internazionali, i sospetti di Nextam sarebbero ancor più comprensibili.