

La società ha presentato in Consob il filing per l'ipo, attesa a fine aprile. Con il ricavato punterà al m&a

Un patto per blindare Seco sullo Star

DI OSCAR BODINI

Un Patto di sindacato con validità triennale per dare stabilità agli assetti di governo di Seco e agevolare la crescita nel medio termine. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, a valle dell'ipo che entro fine aprile porterà la tech company aretina a sbarcare sul segmento Star di piazza Affari verrà stretto un accordo che coagulerà oltre il 30% delle quote sociali. Nel perimetro del Patto, a conferire i titoli saranno prima di tutto Luciano Secciani e Daniele Conti, i due imprenditori che fondarono l'azienda alla fine degli anni 70 e che ancora oggi detengono circa il 76% del capitale - e poi **Fondo Italiano** d'Investimento (20% circa rilevato nell'aprile del 2018), l'sgr che fa capo indirettamente al Mef attraverso Cdp Equity e che è partecipata anche da alcune delle maggiori istituzioni e banche italiane. Nei giorni scorsi, l'azienda guidata dall'ad Massimo Mauri - che assieme ad altri manager del gruppo controlla il restante 4% delle azioni di Seco - avrebbe sottoposto ufficialmente alla Consob la documentazione prodromica alla quotazione, istruttoria che starebbe procedendo speditamente e senza intoppi. Con l'ausilio degli advisor Goldman Sachs

LA CRESCITA DEI NUMERI DI SECO

Dati in milioni di euro

	2020	2019	2018
❖ Ricavi da vendite	76,1	65,4	54,4
❖ Adjusted ebitda	76,1	65,4	54,4
❖ Adjusted ebitda margin	15,9%	11,8%	8,3%
❖ Utile netto	8,4	6,1	4,6
❖ Indebitamento netto adjusted	20,9%	18%	15,3%

Fonte: bilanci societari

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

e Mediobanca, l'azienda punta a costituire un flottante intorno al 40%: la parte preponderante dei titoli destinati agli scambi sul mercato verrà costituita in aumento e dovrebbe portare il gruppo a raccogliere oltre 100 milioni di euro. Una fetta ulteriore sarà poi costituita dalla cessione di azioni da parte di **Fii** sgr e, in misura più circoscritta, dai due fondatori. Se storicamente la crescita di Seco è avvenuta in maniera organica - negli ultimi anni sono state effettuate cinque acquisizioni, benché tutte di piccola taglia - buona parte del capitale raccolto attraverso l'ipo verrà invece convogliato verso l'm&a, fronte su cui l'azienda sta già esaminando possibili target in Germania e negli Stati Uniti. L'obiettivo è di riuscire a raddoppiare le proprie dimensioni il prima possibile, agendo contestualmente sia sulla crescita

organica che nei prossimi 3-5 anni dovrebbe mantenersi su ritmi analoghi a quelli osservati negli ultimi esercizi (vedi tabella a lato), sia - come detto - effettuando acquisizioni mirate e di media grandezza, per accelerare ulteriormente sull'internazionalizzazione del proprio business e raggiungere dimensioni che consentano di ottenere economie di scala tangibili. Diventando così un leader globale del comparto, pur mantenendo la *testa* in Italia che garantisce pur sempre la metà del 65% di giro d'affari conseguito in Europa, a fronte del 25% prodotto negli Stati Uniti e del restante 10% derivato dall'Asia. Seco si definisce operatore globale di soluzioni per l'Internet delle Cose e si occupa pertanto di produrre e applicare tecnologie hard e soft che rendono predittivi i device: dai distributori del caffè in grado di allertare in anticipo i manutentori in caso di malfunzionamento di una componente - riducendo dunque le perdite da mancati incassi - ad apparecchiature mediche come ecografi o ventilatori polmonari che raccolgono dati e parametri vitali dei pazienti e che una volta portati su cloud possono essere analizzati da medici in remoto per mettere a punto terapie o definire diagnosi. Il portafoglio clienti spazia dai settori pharma e medicale ai trasporti, dal fitness al food & beverage, dal militare alla sicurezza. (riproduzione riservata)

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

