

Raddoppiato il valore in Borsa

Seco, l'«unicorno» dell'hi-tech italiano verso quota 1 miliardo

Per qualche giorno ha superato la soglia fatidica del miliardo di capitalizzazione diventando un «unicorno». Poi ha ritracciato, ma per Seco la strada è segnata. Quotata appena sette mesi fa a 400 milioni, dall'esordio del 5 maggio ha più che raddoppiato il valore di Borsa. «Siamo il più grande player europeo quotato nell'Internet of Thing (IoT) e nell'intelligenza artificiale (AI) e il numero 3 a livello mondiale, e l'unico al mondo a offrire soluzioni hardware e software insieme», rivendica il ceo Massimo Mauri. «Non mi aspettavo una crescita così veloce, sia in maniera organica con oltre +25% sia con due importanti acquisizioni, l'americana Oro Networks (ora si chiama Seco Mind) e la tedesca Garz&Fricke, che fa 50 milioni di ricavi. Abbiamo mantenuto le promesse fatte nell'ipo e questo ci ha premiato. Ma non dimentichiamo il settore, che continua ad avere prospettive molto interessanti».

Le acquisizioni non sono finite. «Stiamo pensando di crescere ancora in maniera molto importante. Ci stiamo lavorando, potrebbe

400

milioni
la capitalizzazione di Seco sette mesi fa alla quotazione



Al vertice

Massimo Mauri, amministratore delegato della società quotata Seco

arrivare nel 2022. Per il momento chiuderà l'anno con oltre 113 milioni di fatturato, dai 76 milioni del 2020 e abbiamo già un portafoglio ordini sopra i 114,5 milioni nel 2022. Come margini siamo al 22-23% e l'anno prossimo pensiamo di fare meglio».

Gli azionisti saranno contenti, compresa Olivetti — entrata la scorsa estate rilevando il 7% circa del capitale — e il Fondo Italiano di Investimento (ora al 9,93%): «L'ingresso di Fii tre anni fa è stato molto importante perché ci ha consentito di avviare la campagna di acquisizioni e gli investimenti in tecnologia che ci hanno fatto fare il salto di qualità. Credo che ci accompagneranno come soci a lungo».

Seco punta a diventare un campione dell'intelligenza artificiale, «che è il futuro», dice Mauri: Come? «Per esempio la manutenzione predittiva degli impianti, con la AI che monitora quando un pezzo si sta rompendo in modo da ridurre i costi, o l'analisi dei comportamenti dei consumatori finali per le vending machine, dove la AI propone cambi nei prodotti per massimizzare i gusti degli utilizzatori. Stimiamo con la AI un aumento dei ricavi fino al 15% per i clienti che la adottano».

Fabrizio Massaro

© RIPRODUZIONE RISERVATA

