

A Francoforte Il debutto della matricola Porsche, in Borsa raccoglie 19 miliardi

Porsche non sgomma in Borsa nel giorno del debutto a Francoforte. La casa di Stoccarda arriva a toccare gli 86 euro per azione e poi ritraccia a 82,68 euro, avvicinandosi al massimo della forchetta (82,50 euro) scelta per l'iscrizione degli investitori al book di Ipo. La quotazione del marchio controllato da Volkswagen è un'operazione controvento e arriva infatti in un momento in cui i listini europei europei, Dax compreso, si trovano ad affrontare un giorno di tracolli e l'anno



Manager
Oliver Blume,
ceo di Porsche
e
di Volkswagen

peggiore dal 2009. Ieri ha raccolto 19 miliardi di euro. Scegliendo il prezzo maggiore Porsche è stata valutata 75 miliardi di euro e si colloca ai primi posti tra le maggiori offerte di azioni in Europa — dopo Enel nel 1999, valutata 16,6 miliardi di dollari, e Deutsche Telekom nel 1996, valutata 12,5 miliardi di dollari. Mediobanca è stata advisor unico dell'operazione, mentre Unicredit è stata joint bookrunner. «Oggi si realizza un grande sogno per Porsche», dice il ceo di

Volkswagen e di Porsche, Oliver Blume. «Il nostro grado di autonomia ci mette in una posizione molto buona per realizzare i nostri ambiziosi obiettivi nei prossimi anni». Il cfo Lutz Meschke, in una intervista a Bloomberg Television, si è detto fiducioso di poter raggiungere 39 miliardi di euro di ricavi nel 2022. Per Porsche sono state emesse 113,9 milioni di azioni. Le famiglie Porsche e Piech, la cui holding Porsche SE controlla la Volkswagen, a loro volta rafforzeranno il

loro controllo su Porsche Ag, perché possiederanno il 25% più un'azione ordinaria — con diritto di voto — del marchio di auto sportive. L'Ipo configura Porsche come un marchio di lusso, al pari di Ferrari (Mediobanca è stata advisor anche dello spin-off sui mercati di Maranello), e servirà a finanziare la transizione all'elettrico del gruppo di Wolfsburg.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Un fatturato da 441,7 milioni (2021)

Software e industria, Lutech compra Stain «Più servizi alle imprese»

di Alessia Conzonato

Lutech, gruppo tra i principali in Italia e in Europa in servizi e soluzioni Ict, ha avviato un processo di crescita ed evoluzione con cui intende raggiungere l'obiettivo di diventare la terza realtà del settore per il Paese con ricavi a un miliardo di euro entro il 2024 (nel 2021 si sono attestati a 441,7 milioni). Lo ha fatto concludendo, dal 2018, cinque acquisizioni per migliorare i propri servizi, di cui l'ultima è quella annunciata ieri di Stein, azienda che sviluppa software Mes (Manufacturing execution system) per la raccolta e gestione dei dati di produzione. «La trasformazione digitale, in particolare nella manifattura, non è uno slogan — commenta Tullio Pirovano, amministratore delegato di Lutech —. Lo facciamo concretamente. Lo chiediamo ai nostri clienti, quindi come fornitori dobbiamo essere coerenti e investire anche



Il ceo
Tullio Pirovano dal 2013
è l'amministratore
delegato di Lutech,
azienda italiana che
opera nelle soluzioni Ict

straordinarie legate all'intelligenza artificiale e ai big data e sul capitale umano, con la nostra nuova academy a Cinesello Balsamo, attraverso la quale potremo mostrare ai nostri clienti quali sono i vantaggi delle soluzioni digitali che offriamo». Ma Lutech, che oltre alla manifattura opera anche nei settori bancario, della pubblica amministrazione, delle telecomunicazioni, energy e utility, fashion e retail, vanta una solida presenza anche in altri otto Paesi nel mondo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

HIGHT-TECH

Preti: «I governi provano a immettere liquidità»

Cribis, gli uffici pubblici recuperano (in ritardo) un pagamento su tre

di Andrea Rinaldi

«I ritardi nel saldare le fatture compromettono, in alcuni casi, la stessa sopravvivenza delle imprese». Se anche Nello Musumeci è arrivato a bacchettare pubblicamente i suoi dirigenti, fino a quando è stato governatore della Sicilia, è segno che qualcosa sta cambiando.

Lo dice pure l'ultimo report di Cribis, la società del Gruppo Crif specializzata nelle informazioni commerciali su aziende italiane ed estere, ag-



Manager

Da più di dieci anni è ceo di Cribis, società del Gruppo Crif, leader in Italia nei servizi per la gestione del credito commerciale

giornato al 30 giugno scorso. Nel secondo trimestre del 2022 la pubblica amministrazione ha mostrato performance di pagamento al di sotto della media italiana (solo il 35,8% rispettava i termini stabiliti con un gap sfavorevole di 4,7 punti rispetto alla media italiana del 40%). Detto questo, è anche vero che rispetto allo stesso periodo 2021 sono aumentati di 2 punti percentuali gli enti che saldano regolarmente; e diminuiti dell'1,5% quelli cronicamente più ritardatari.

«Da qualche anno i governi hanno provato ad accelerare i pagamenti per mantenere la liquidità dentro al sistema — osserva Marco Preti, ad di Cribis —. La pubblica amministrazione non paga male da quello che si vede, si è sempre pensato che fosse in una situazione peggiore, ma le fatture entro 30 giorni per la gran parte vengono saldate e quelle in ritardo non si discostano da quelle delle imprese». Che invece subiscono

10
Per cento
La crescita
delle aziende
che liquidano
puntualmente

l'andamento dell'economia, oggi funestata dalle conseguenze della guerra in Ucraina.

Nel secondo trimestre l'incidenza dei pagamenti «puntuali» sul totale si è attestata al 40,6% (era al 38,8% nei primi tre mesi e al 35% nel secondo trimestre 2020) mentre l'incidenza dei pagamenti in «grave ritardo» (più di trenta giorni) sul totale arriva a quota 9,5%, risultati che si rivelano i migliori degli ultimi 4 anni. Inoltre le aziende che liquidano puntualmente sono cresciute del 10,1% rispetto al primo trimestre 2021 e addirittura del 14% rispetto allo scenario pre-Covid.

«La percentuale dei pagamenti alla scadenza resta 30 punti sotto quella della Germania, ma è una delle migliori degli ultimi anni. Deriva da un miglioramento della situazione economica: la liquidità è rimasta buona, è continuato l'«effetto Covid», nel 2020 non c'è stato un peggioramento dei pagamenti come ci si aspettava perché si è creata una solidarietà di filiera».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VIESSMANN

Costi del gas
alle stelle?

Scegli un climatizzatore
Vitoclima in pompa di calore

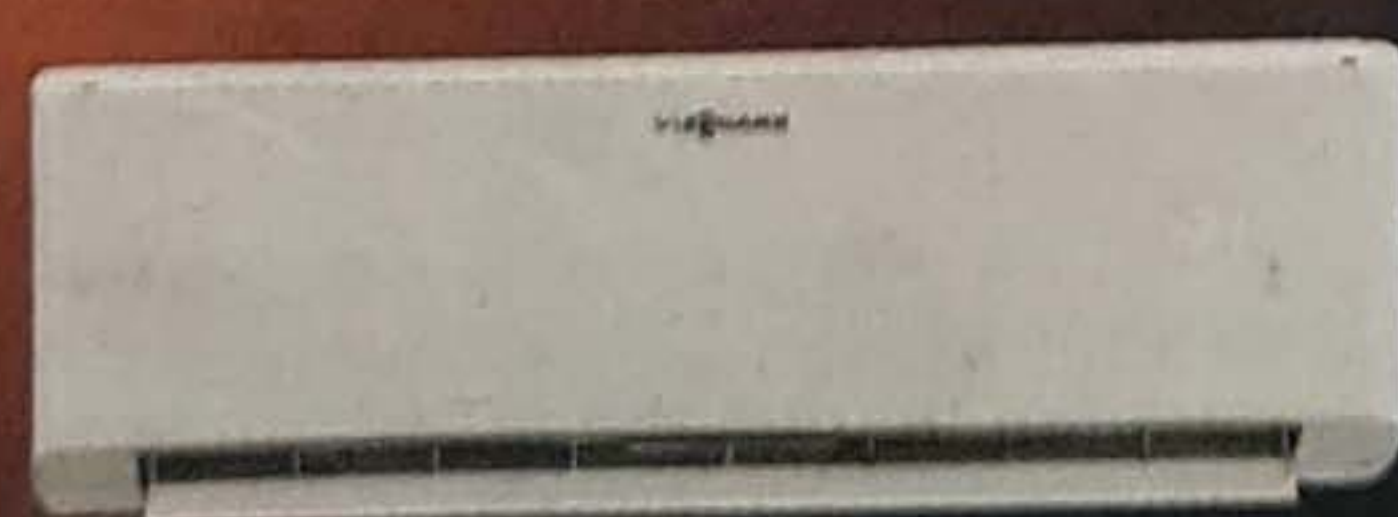
Con un climatizzatore Vitoclima, oltre a migliorare il comfort estivo, contribuisce anche a ridurre i consumi di gas per il riscaldamento della tua casa in inverno.

Contatta i Partner per l'Efficienza Energetica Viessmann per un'installazione rapida e professionale!

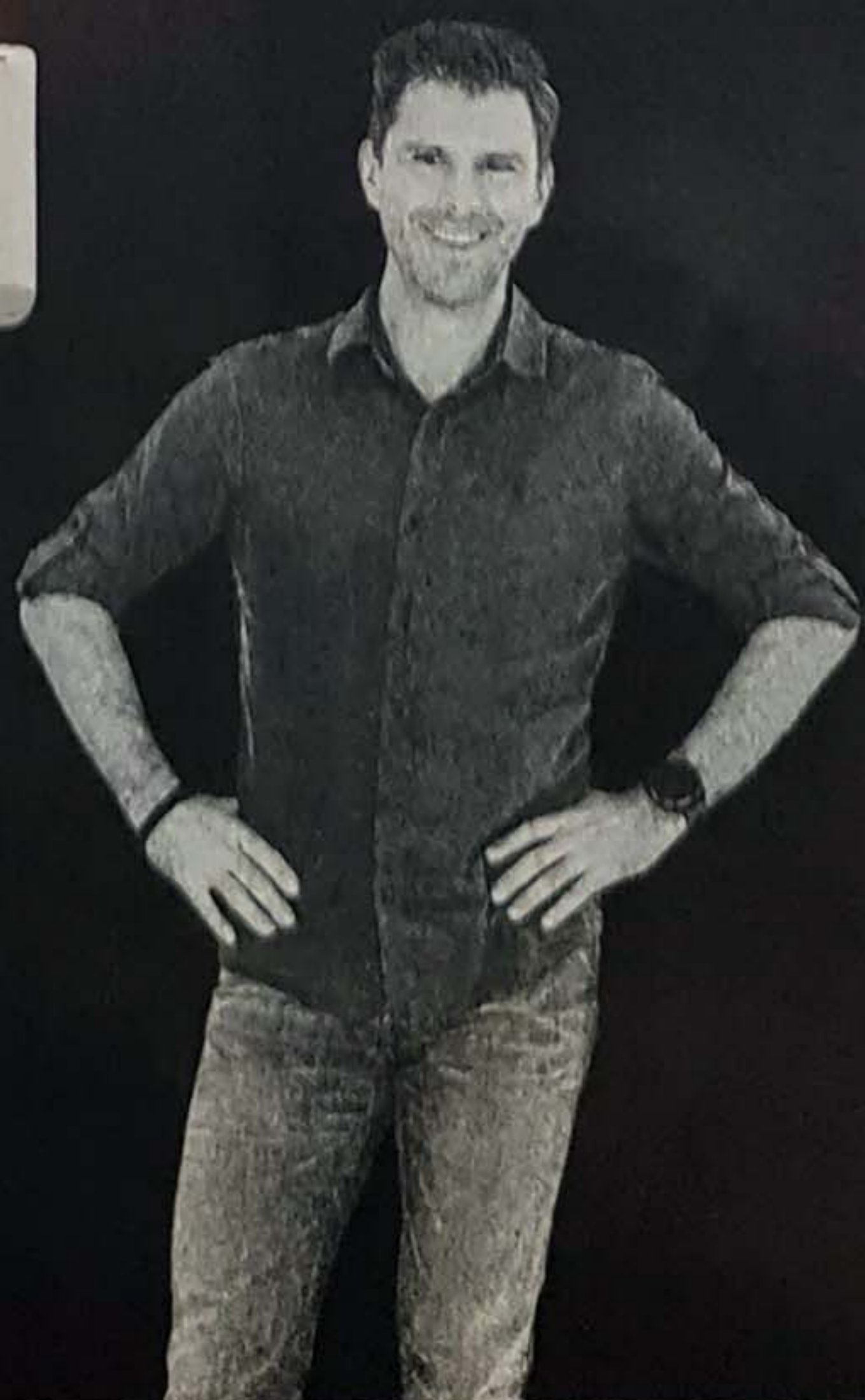
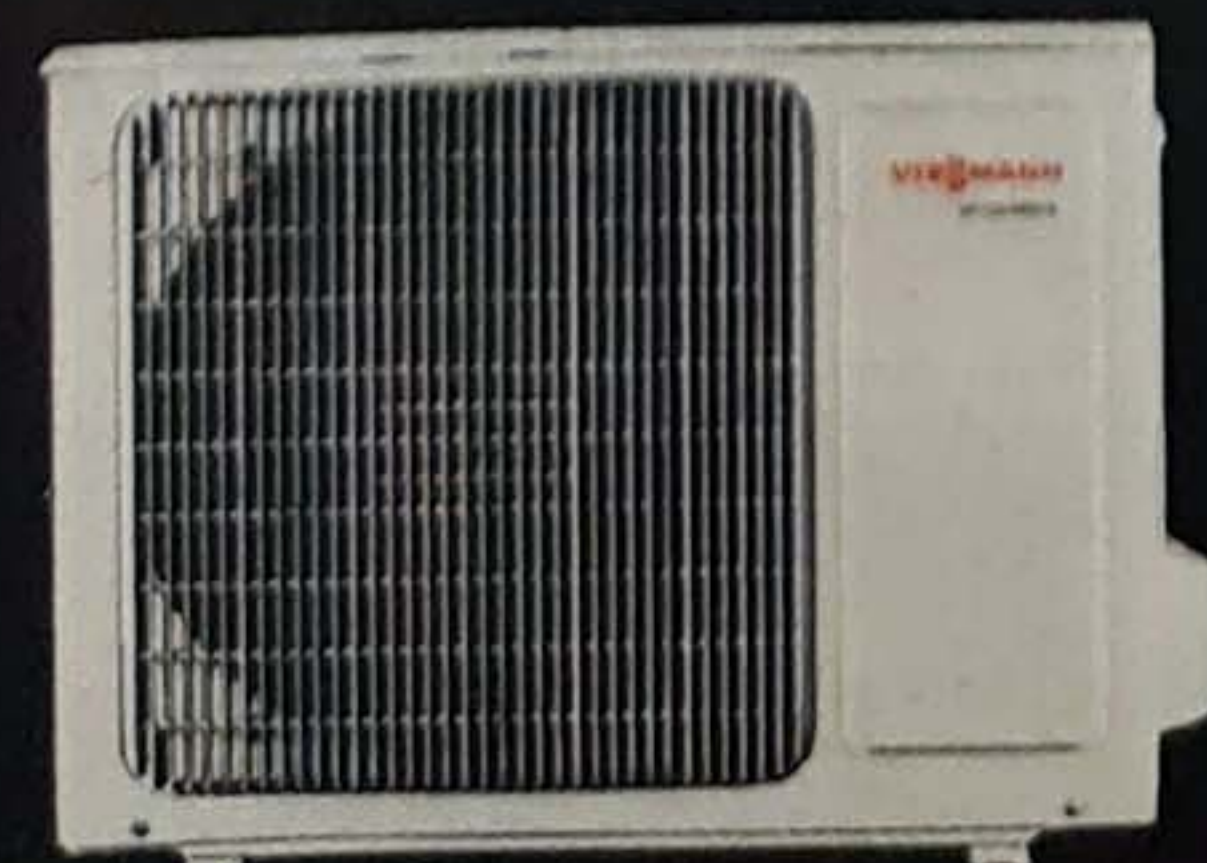
Potrai beneficiare anche degli incentivi fiscali 50 o 65%.



Scopri tutto sulla
gamma Vitoclima!



VITOClima 232-S
Climatizzatore monosplit



Andrea
Partner Viessmann dal 2009

5 Acquisizioni
Lutech, dal 2018, ha chiuso 5 acquisizioni per ampliare il portafoglio di servizi

noi». L'operazione ha portato a un ampliamento reciproco di competenze nella progettazione e realizzazione di prodotti e servizi che favoriscano la digitalizzazione nel settore manifatturiero, portando vantaggi anche alla produttività delle aziende clienti, oltre che a una condivisione di customer base.

«Con Stain completiamo il nostro portafoglio di servizi — continua Pirovano —, ma le nostre operazioni di crescita non sono finite. Ne abbiamo altre due in cantiere, che speriamo di chiudere entro sei mesi, e che ci aiuteranno a rafforzare ulteriormente la nostra attività in aree dove già siamo presenti». Proprio su questa forte spinta di espansione ha deciso di puntare Apax, fondo di private equity che nel 2021 ha rilevato il 100% dell'azionariato di Lutech e che oggi è anche il primo soggetto a credere a un posizionamento distintivo sul mercato dei servizi Ict specializzati.

«L'Italia rimane il nostro Paese di riferimento — specifica l'ad —, qui stiamo investendo anche su operazioni