

L'INTERVISTA: Tenax; somme Ipo per nuovi prodotti/mercati, occhio a M&A

MILANO (MF-DJ)--Tenax International, uno dei principali produttori in Europa di macchine 100% elettriche per la pulizia stradale ed igiene urbana, utilizzerà i proventi della sua Ipo su Aim Italia per estendere la gamma prodotti e sviluppare nuove aree geografiche con un occhio rivolto a possibili operazioni di acquisizioni di piccole realtà in Italia. È quanto sottolineato a Mf-Dowjones dal presidente e Ceo, Vincenzo Guareschi Geddes da Filicaia, e dall'amministratore delegato e Cfo, Alessandro Simonazzi, che esprimono anche una certa soddisfazione per il successo del collocamento tra gli investitori. Il debutto di Tenax su Aim è previsto per il prossimo 18 dicembre. Tenax International, nata nel 2016 con sede a Rio Saliceto (RE) nella Motor Valley, in particolare progetta e distribuisce spazzatrici e lavastrade compatte, interamente elettriche. La società, 100% green, distribuisce in oltre 42 paesi (dal 2019 anche in Cina) direttamente e attraverso una rete di dealer e l'80% dei ricavi è generato all'estero fornendo anche un'assistenza post vendita completa. "Sicuramente abbiamo registrato un interesse molto soddisfacente soprattutto in considerazione del fatto che la nostra è una storia giovane. La nostra impresa negli ultimi anni ha avuto tassi di crescita importanti. Siamo soddisfatti per l'interesse mostrato e per gli ordini che stanno arrivando per comporre il book che si chiude oggi", spiega il direttore finanziario, sottolineando che "abbiamo impostato il nostro roadshow, data la dimensione dell'operazione, andando ad incontrare investitori italiani, professionali e istituzionali, escludendo di fatto il retail". A detta di Vincenzo Guareschi Geddes da Filicaia, presidente e Ceo di Tenax, il successo riscosso dal gruppo è legato ad "una unione di fattori, partendo dal presupposto che abbiamo scelto un anno complicato per quotarci. È chiaro che l'effetto Covid non era prevedibile e non sapevamo quanto sarebbe durato. Abbiamo ritenuto che quelle poche quotazioni che ci sarebbero state avrebbero destato un certo interesse anche per effetto di un contesto particolare quest'anno". Tra i fattori che hanno attirato l'interesse degli investitori il Ceo ha menzionato, tra gli altri, "il fatto di essere una società che ha dimostrato di produrre macchine green con un Ebitda positivo fin da subito". Dall'altra parte "sicuramente andare verso l'elettrico in un settore specifico, che è quello dell'igiene urbana, ha una sua logica all'interno di questo contesto, anche filosoficamente. La macchina infatti dovrebbe essere green". Inoltre, ha illustrato ancora il manager, in questo settore ci sono "minori barriere all'entrata in quanto non si ha la necessità di una infrastruttura di ricarica. Nel caso nostro, infatti, proprio a causa dell'utilizzo del mezzo, che di fatto ha un suo percorso molto ripetitivo, all'interno di un ambito circoscritto, non non sono richieste infrastrutture di ricarica. "Credo che questi siano stati gli ingredienti", ha rimarcato ancora il Ceo, a cui si aggiunge il fatto che "siamo collocati logisticamente in una zona dell'Europa e dell'Italia, che per fortuna aiuta lo sviluppo di prodotti, anche in volumi piccoli, e da ultimo un management che potesse rappresentare una sorta di piccola garanzia di professionalità e esperienza. È un insieme di fattori". L'operazione di quotazione sul mercato Aim rappresenta per Tenax la chiave di volta di un percorso di sviluppo che punta a consolidare nel breve termine il posizionamento di leadership nel mercato delle spazzatrici e lavastrade elettriche. In particolare, il piano di crescita della società prevede delle linee precise: Sviluppo di nuovi prodotti, Investimenti in R&S e Consolidamento e sviluppo di nuovi mercati. "Le linee sono molto ben definite" - precisa Vincenzo Guareschi Geddes da Filicaia - "e si dividono in tre aspetti: lo sviluppo prodotti quindi, ampliare la gamma e aggredire quote di mercato che al momento non stiamo aggredendo. Vorremo sviluppare nuovi prodotti soprattutto in quella gamma di fascia alta, di maggiore dimensione e capacità sia per quanto riguarda la quantità di rifiuti e sia la potenza delle macchine. Poi, lo sviluppo dei mercati e consolidare la nostra presenza in Europa" quindi "andare ad aggredire il mercato tedesco e scandinavo, consolidare la nostra presenza in Asia e sviluppare il Nord America, Canada, California e la costa dell'Est, ossia quelle zone più sensibili a questo contesto". Un ultimo punto riguarda invece possibili acquisizioni nel nostro Paese. Secondo Alessandro Simonazzi infatti "vanno verificate opportunità che ci saranno sul mercato per sviluppare delle acquisizioni di player che hanno prodotti complementari ai nostri. In Italia ci sono tante aziende, magari piccole, che hanno avuto la giusta intuizione per portare sul mercato i loro prodotti in un mercato che cresce, ma che non hanno avuto la managerialità sufficiente per sviluppare i loro prodotti in maniera più vicina a quella che il mercato chiede. Vediamo tante piccole potenziali Tenax di cinque anni fa, che ci piacerebbe valutare". A detta del Ceo di Tenax nell'ambito dei servizi e prodotti complementari a quelli del gruppo infatti "esistono varie realtà medio/piccole nel settore delle tecnologie e dell'elettrico. Noi sicuramente siamo interessati a diventare un agglomeratore, a creare una sorta di polo specifico per questa nicchia di mercato". Infine su un possibile futuro passaggio dall'Aim al listino principale, Simonazzi ha sottolineato che "noi ragioniamo in termini di piano di sviluppo. Abbiamo valutato l'Aim come uno strumento interessante e quello più adatto per lo sviluppo del Piano a 3-4 anni che prevede obiettivi importanti. A quel punto tireremo le fila del piano industriale e valuteremo quale sarà il migliore strumento per valutare il passaggio successivo. Se le stime di crescita del Piano saranno rispettate si potrebbe considerare un passaggio del genere tra qualche anno". fus marco.fusi@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS