

FERRETTI Prima azienda forlivese a piazza Affari, costruisce imbarcazioni di lusso. Tra i suoi clienti Agnelli e l'emiro del Bahrein. Richiesta di azioni molto elevata e prezzo di collocamento a 2,46 euro. Per una capitalizzazione di 740 miliardi su un fatturato di 300

Alla prova del listino

di Carlo Valentini

Non solo turismo. La Romagna ci prova con gli yacht. Merito della Ferretti, prima azienda forlivese ad arrivare a piazza Affari, dopo una crescita vertiginosa che in poco più di trent'anni (fu fondata nel 1968) l'ha portata nel gotha del settore delle imbarcazioni, tanto che ha firmato anche il 30 metri F 100 dell'avvocato Agnelli. Anche l'emiro del Bahrein è tra i superclienti della Ferretti, definita la Ferrari del mare. L'offerta delle azioni s'è conclusa da poco e la richiesta è stata 11 volte superiore al quantitativo offerto, con un prezzo massimo di 2,4657 euro per azione. Su questa base la capitalizzazione borsistica della Ferretti è di 740 miliardi rispetto a un fatturato di 234 miliardi prima dell'ultima acquisizione (Riva cantieri, costo: 50 miliardi), che lo porterà a 300 miliardi (con un utile, nell'ultimo esercizio chiuso il 31 agosto 1999, di 21 miliardi e 840 dipendenti). Il portafoglio ordini è di 350 mi-

liardi per il 2000 e di 290 nel 2001. Anche gli investitori istituzionali hanno dato fiducia al gruppo romagnolo (richieste 14 volte superiori al quantitativo riservato). Inoltre nell'offerta riservata al pubblico sono pervenute adesioni da 36 mila risparmiatori: oltre tre volte il quantitativo offerto. Global coordinator è stato Schröder, mentre UniCredit è stata la capofila del consorzio di collocamento.

Il primo cantiere venne aperto dai fratelli Alessandro e Norberto Ferretti, che non solo rafforzarono nel tempo il cantiere ma si impegnarono in una serie di acquisizio-

ni. Oggi fanno parte del gruppo le griffe Pershing (sede a Fano, costruisce barche open da 12 a 25 metri), Crn (mega-yacht fino a 70 metri), Custom Line (specializzata in barche da 28 a 50 metri), Bertram e Riva: quest'ultimo cantiere, ubicato a Sarnico, è stato interamente acquistato lo scorso aprile, un'operazione che ha consolidato la leadership produttiva nelle imbarcazioni di lusso oltre i 12 metri di lunghezza. È sul trampolino di lancio il primo modello della gestione-Ferretti: l'Acquariva 33 open, versione moderna dell'Acquarama, con scafo in vetroresina e ponte in mogano, costerà poco

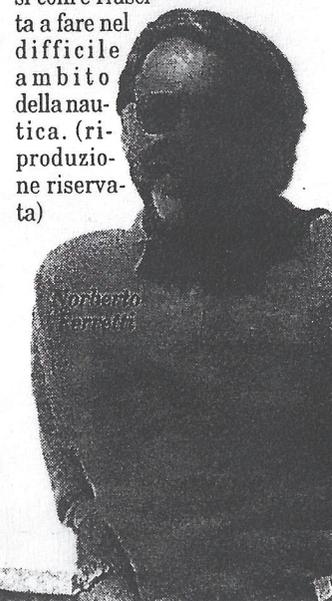
meno di 400 milioni.

Con Bertram, invece, Ferretti s'è insediato nel mercato Usa: l'azienda, con sede a Miami, è infatti uno dei marchi storici dell'industria nautica americana, anche se in crisi da alcuni anni. Ferretti ne sta rilanciando il marchio dopo avere rivoluzionato l'organizzazione del cantiere. Con l'entrata di Bertram nel gruppo romagnolo, la quota di mercato Usa sul fatturato complessivo è balzata vicino al 25%.

Norberto Ferretti, ex concessionario di auto, ha sempre abbinato all'impegno imprenditoriale una grande passione per l'Offshore, è stato campione della Classe 1 nel 1994 e nel 1997. È presidente del gruppo dal 1995, quando morì il fratello Alessandro. Prima della quotazione il capitale era diviso tra Schröder (54,7%) e famiglia Ferretti.

Le contrattazioni sono incominciate il 23 giugno. Quindi questi giorni di fine-mese registreranno l'assestamento del titolo post quotazione. In particolare si tratta di verificare quanto inciderà la

decisione di mettere sul mercato solo il 40% del capitale. Il pacchetto di riferimento (29,5%) è rimasta nella cassaforte della famiglia Ferretti. Gran parte del flottante è stato posto sul mercato da Schröder. Si può ipotizzare che un'altra tranche arriverà in tempi non lunghi sul mercato. Ma basterà questa previsione a dare appeal al titolo? Oppure l'ingessatura del controllo azionario finirà per fare cadere il titolo del dimenticatoio, provocando un encefalogramma piatto nel medio termine? Comunque il gruppo punta sulle performance di bilancio e su una più spinta globalizzazione. E spera di ritagliarsi in borsa un tassello di prestigio così com'è riuscita a fare nel difficile ambito della nautica. (riproduzione riservata)



IL PERSONAGGIO

Per Pozzi alleati sudafricani

Giuseppe Pozzi conquista il Sud Africa. Il direttore del gruppo ceramico Gambarelli, sede a Solignano (Modena), stabilimenti anche a Siena (Ceramiche di Siena), Fiorano Modenese (Selene), Romania e Slovacchia, ha stretto alleanza con due società sudafricane, Eskom e Idc, per avviare nella città di Durban uno stabilimento produttivo di gres porcellanato. A questo fine sarà realizzata una joint venture. La strada della globalizzazione è lastricata anche di piastrelle.