

**INDUSTRIA**

Faac rileva Tiba con 135 milioni
Obiettivo: essere leader nel mercato del parking Usa

Ilaria Vesentini — a pag. 13

Faac compra Tiba per entrare nei parcheggi Usa

INDUSTRIA

Operazione da 135 milioni per conquistare leadership nel mercato del parking

Tassi bassi e cambio hanno favorito le condizioni finanziarie dell'acquisizione

Ilaria Vesentini

Seconda operazione record in meno di sei mesi per **Faac**, la multinazionale bolognese degli automatismi per cancelli e parcheggi: dopo aver perfezionato a fine estate l'acquisizione da 100 milioni di euro della divisione porte automatiche dal gruppo svedese Assa Abloy, **Faac** ha annunciato ieri di aver firmato un accordo vincolante per rilevare il 100% di Tiba Parking Systems, società israeliana con oltre 30 anni di esperienza nelle tecnologie per la gestione automatizzata dei parcheggi a pagamento, con quartier generale sia a Tel Aviv (dove c'è il centro di R&S) sia a Columbus, in Ohio, e oggi leader negli Usa, dove realizza oltre il 90% del fatturato (60 milioni di dollari quest'anno con 130 dipendenti).

Un'operazione da 135 milioni di euro, la più impegnativa nei 55 anni di storia del gruppo emiliano in mano alla Curia, che sarà coperta in parte con leva finanziaria e sarà finalizzata nella prima settimana di gennaio 2021. Dopodiché **Faac** diventerà il numero uno nei parking systems in Nord America e uno primi tre player al mondo nel segmento, con un fatturato consolidato di oltre 620 milioni di euro e 3.400 dipendenti nelle tre divi-

sioni (il business storico dell'automazione accessi, la gestione dei parcheggi e il controllo degli accessi). Tiba avrà anche la funzione di fare da testa di ariete nel mercato mediorientale, nordafricano ed est-europeo, dove le tecnologie made in Italy - di gamma e prezzo più alto - fanno fatica a sfondare, ma integrano bene il portafoglio delle soluzioni israeliane flessibili, modulari e low cost. A vendere Tiba Parking Systems sono il fondo di private equity israeliano Tene Capital (entrato nella società di Tel Aviv nel 2015 con il 40% delle quote), la holding Afcon e azionisti di minoranza, dopo cinque anni esplosivi l'azienda, cresciuta a un ritmo del 30% l'anno e che l'hanno portata a conquistare il 20% del mercato Usa dei parking systems.

«Un'altra grande operazione per il gruppo - dichiara il presidente di **Faac**, **Andrea Moschetti** - in un anno difficilissimo per tutta l'industria, fortemente voluta in quanto sinergica con la nostra visione strategica e con la nostra mission: continuare a crescere con un ruolo primario a livello globale nella fornitura di soluzioni all'avanguardia per la mobilità sostenibile, nel rispetto delle persone, dell'ambiente e dei più rigorosi standard etici». Dal 2012, anno in cui **Faac** è passata in eredità all'Arcidiocesi bolognese, a fine 2019 il fatturato del gruppo è salito da meno di 290 milioni di euro a oltre 461 milioni (+60%), i dipendenti sono raddoppiati, i profitti più che quadruplicati e la presenza si è allargata a 27 Paesi in cinque continenti. Complice un track record di 21 acquisizioni nel giro di dieci anni, le più importanti messe a segno proprio nell'anno del Covid. L'operazione Tiba Parking System, a differenza di quella Assa Abloy (finanziata con mezzi propri), porterà

Faac ad aprire una linea di finanziamento con tre banche: «Non poteva esserci momento migliore per ricorrere al debito: le condizioni sono favorevoli e il cambio che siamo riusciti a fissare per la conversione dei fondi in dollari è molto più vantaggioso di quanto inizialmente calcolato - sottolinea il Cfo di **Faac**, Ezechiele Galloni -. Chiuderemo in ogni caso il 2020 con una cassa netta di 70 milioni di euro e non scenderemo sotto i 50 milioni di Pfn negativa a gennaio, con la previsione di rientrare dell'investimento in meno di cinque anni. L'operazione di leva addirittura migliorerà la struttura del nostro capitale, sinora molto sbilanciata dal lato equity e il potenziale per un ulteriore ricorso al debito rimane in buona parte inutilizzato». Insomma, il percorso di M&A non è destinato a fermarsi qui, «sempre nell'ottica di integrare player strategici per rafforzarsi geograficamente e creare sinergie commerciali, operative e di prodotto», precisa il Ceo di **Faac**, **Andrea Marcellan**. Insomma, si chiude un anno che ha del miracoloso per la multinazionale dei cancelli, che nell'anno pre-Covid ha girato alla Curia bolognese 10 milioni di euro di dividendi per opere di bene. «l'impatto dell'emergenza sanitaria è molto minore rispetto alle attese iniziali: a fine giugno stimavamo un calo del consolidato 2020 del 10% - conclude il Cfo - invece già nel terzo trimestre la flessione si è fermata al 7% e nello scenario peggiore prevediamo di chiudere l'intero esercizio con un -5%, attorno ai 450 milioni, per tornare nel 2021 già sopra le performance del 2019, anche a perimetro costante. E le marginalità sono ottime: faremo 80 milioni di Ebitda quest'anno, il 17,5% del fatturato, solo due punti sotto il dato dello scorso anno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA