

Economia

Vittorio Tabacchi

«Grandvision a Essilux, l'Antitrust batte un colpo. Problemi gravi per Safilo»

PADOVA «No, non è una bella notizia per il nostro settore. Economicamente e strategicamente». Risponde dal Cadore, Vittorio Tabacchi, l'ex patron di Safilo, il colosso veneto dell'occhialeria, finito in crisi e che lui stesso aveva dovuto consegnare proprio agli olandesi di Hal, per salvarlo. Eredità pesante. Ma resta un osservatore privilegiato del settore, Tabacchi. E di Safilo in particolare.

Anche di fronte all'ultima svolta, la conferma delle trattative EssilorLuxottica-Hal, per la vendita della catena di negozi Grandvision in mano agli olandesi. Trattative agli inizi, che oltretutto dovranno passare il vaglio delle autorità Antitrust in vari Paesi. Ma che segna già la terza svolta nell'occhialeria. Dopo i colossi del lusso Kering ed Lvmh che hanno iniziato a ritirare le licenze e a seguire in casa gli occhiali; e la fusione Luxottica-Essilor, che ha creato un colosso da 16 miliardi di ricavi.

Ora la svolta è a valle. E vero che Luxottica ha già importato catene di negozi. Ma l'acquisizione di Grandvision è altra cosa. Significherebbe dotare Essilux d'un sol colpo della potenza di fuoco di settemila punti vendita in 40 Paesi (400 in Italia con le insegne Avanzi, Ottissimo e Solaris) con ricavi annui per 3,7 miliardi di euro. Che privilegerebbe i prodotti Essilux. Chiudendo un canale di vendita alle altre aziende del settore.

A partire da Safilo, che già paga il conto più salato sulle licenze e che si prepara a un nuovo piano industriale, con i rischi di dover ridimensionare le fabbriche italiane, concentrate a Nordest. E la vendita di Grandvision rischia di essere un altro duro colpo. Quasi fuoco amico, verrebbe da dire, sul tentativo di rilancio dell'amministratore delegato Angelo Trocchia, se a vendere è lo stesso proprietario. Che ha preferito la prospettiva di cedere al diretto concorrente, senza realizzare quell'integrazione Grandvision-Safilo, proprio sul modello Luxottica, va-



Contraccolpi La sede di Luxottica ad Agordo e, sotto, l'ex patron di Safilo, Vittorio Tabacchi



Con la vendita della catena di negozi non ci sarebbe più pane per nessuno

Da Safilo, dalla loro fabbrica, compravano un terzo del fabbisogno. Non c'è più logica

gheggiata più volte.

Per intanto la conferma delle trattative ha fatto balzare Grandvision in Borsa ad Amsterdam: in due giorni +17%, da 21 a 24,6 euro ieri. In scia al prezzo d'offerta di cui si discute, 28 euro, il 33% in più del valore di Borsa precedente. Cioè Essilux è disposta a pagare Grandvision 1,8 miliardi in più del valore di mercato: 7,1 contro 5,3; e il 76% in mano ad Hal si rivaluta di 1,4 miliardi, da 4 a 5,4. Offerta imperdibile, Antitrust di mezzo mondo permettendo.

Questioni che si legano direttamente a Safilo. Come mostra la Borsa, che l'ha fatta balzare ieri al rialzo del 12%, superando l'euro di valore, a 1,01. Segno che il mercato si attende che Hal si concentri sul rilancio di Safilo? O piuttosto che vede la mossa Grandvision come già un segnale di disimpegno anche dalla società veneta?

Discorsi planetari. Ma tutt'altro che alieni, nelle ricadute, rispetto al Nordest. Che si annunciano rilevanti e di segno opposto. Favorevolissime per il colosso Luxottica-Essilor, che avrebbe indovinato l'ennesima grande mossa. Pesantissime per tutti gli altri. «No, non è una buona notizia per il settore», dice Tabacchi.

Perché settemila negozi con ricavi per 3 miliardi dominati dai prodotti Essilux...

«Questo è il primo argomento: lì non c'è più pane per nessuno. Parlo dei cadorini, ma anche degli italiani. E dei tedeschi e francesi. L'occhialeria europea verrebbe compromessa».

Perché verrebbe meno un rilevante canale di vendita.

«Appunto. Con la costruzione di un leader assoluto in Europa. E non riesco a capire se esiste ancora un ufficio che controlla queste cose».

A livello di Antitrust, dice?

«Sì. Esiste un ufficio antitrust? Se esiste è ora che batte un colpo, che si dia da fare. Per le aziende sarebbe un colpo gravissimo».

Ma offrendo 7 miliardi per Grandvision, Essilux non sta dicendo ad Hal cosa dovrebbe fare? E cioè il tanto vagheggiato tandem Safilo-Grandvision, proprio sul modello Luxottica, ridando per di lì una prospettiva anche a Safilo?

«Eh, ma un fondo non ha lo stesso attaccamento pro-

dotti, settori e Paesi. I fondi comprano e vendono. E guardano ai soldi. E con un'offerta così è chiaro che escono».

Certo, 1,4 miliardi in più sono un'enormità. Ma Hal ha messo parecchi soldi anche in Safilo. Un argomento di cui tenere conto.

«Mah, non so fino a che punto importi. I numeri precisi non li conosco: è tanto che non mi aggiorni e non ci voglio più pensare. Ma l'ultima informazione che avevo è che loro (Grandvision, ndr) acquistavano tra il 30 e il 35% del fabbisogno da Safilo. Hanno la loro azienda, la loro fabbrica, la loro produzione, le loro esclusive e comprano il 35%? È fuori luogo. Potevano benissimo, per dire, prendere l'esclusiva di un marchio per la Francia e dire produttele solo per noi. Niente».

Cioè lei dice: prendi una griffe, la dai da produrre a Safilo e la vendi in esclusiva nei negozi della catena.

«Assolutamente. Ma non c'è logica. Avevo parlato molto male dell'ex amministratore delegato di Safilo, Luisa Delgado. Ma non era solo colpa sua. Perché è il consiglio di amministrazione che deve dare direttive. E lì è anonimo, di persone di altri settori che non conoscono quello difficilissimo degli occhiali e si limita a guardare i numeri. Senza dare direttive commerciali, di organizzazione, di marketing di prodotto. Quando sono andato via l'azienda ha iniziato a crollare. Lo dico rispetto alle loro responsabilità, ma a meriti miei».

Ma la vendita di Grandvision che segnale è per Safilo? Un'intenzione di uscire? Anche perché qual è la prospettiva? I colossi del lusso gli occhiali se li fanno in casa ed Essilux è un gigante a monte e a valle.

«Sicuro. E non c'è più spazio per nessuno. Tanto più che una conglomerata degli occhiali e lenti ha un potere di pressione forte».

Quindi lei dice: primo, l'Antitrust batte un colpo.

«Esatto. Primissima cosa».

E per Safilo come la vede?

«Safilo a questo punto fa parte dell'occhialeria italiana di cui dicevo prima... È una delle realtà che avranno grossi problemi».

Federico Nicoletti
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La vicenda

● Essilor-Luxottica e il fondo d'investimento olandese Hal che guida anche il produttore veneto di occhiali Safilo, hanno confermato l'altro ieri le indiscrezioni sulla trattativa iniziata per la vendita al colosso italo-francese della catena di negozi Grandvision

● A Essilux andrebbe una catena di settemila negozi in 40 Paesi (400 in Italia), con un fatturato di 3,7 miliardi nel 2018 e un utile di 273 milioni

● Una potenza di fuoco fortissima sul fronte della vendita. E non a caso il prezzo intorno a cui si discute per la cessione della vendita della quota di controllo del 76% in mano degli olandesi, con l'Opa finale successiva, è di 28 euro ad azione, il 33% in più dell'ultimo valore di Borsa pre-trattativa. Con il valore di Grandvision che salirebbe da 5,3 a 7,1 miliardi

Panorama

Maschio Gaspardo si dalle banche

Maschio Gaspardo, il gruppo padovano delle macchine agricole, al cui vertice ci sono Andrea e Mirco Maschio (nella foto), i figli di Egidio, il fondatore scomparso tragicamente quattro anni fa, ha confermato che la nuova convenzione bancaria è in dirittura d'arrivo. La trattativa per rinnovare l'accordo di finanziamento dell'azienda, che



riguarderebbe 90 milioni di euro, ha già avuto un'intesa verbale da tutte le banche, ed

ha già ottenuto ottenendo il via libera formale da una parte del pool finanziatore. L'azienda, che sta uscendo dalla crisi finanziaria dagli anni precedenti, sta in questo modo scongiurando il rischio che il mancato rinnovo dell'accordo di finanziamento con le banche aprisse la strada a possibili scalate ostili attraverso i crediti, scalzando l'attuale proprietà, ovvero il lato familiare di Egidio, raccolto in Maschio Holding, che ha nei mesi scorsi liquidato quello dello zio Giorgio. Parte fondamentale della manovra finanziaria che mette al sicuro la società è costituita dalla dichiarata volontà delle due finanziarie regionali, Veneto Sviluppo e Friulia (che è già socia con una quota del 14%), già rappresentate nel cda dai presidenti Fabrizio Spagna e Pietro del Fabbro, di sottoscrivere un aumento di capitale di 20 milioni, con la possibilità di dedicarne ulteriori 5 a sostegno di ulteriori piani di sviluppo. Secondo la nota dell'azienda, l'andamento economico del primo trimestre «è positivo in linea con le aspettative».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Innovazione

Nuovi scarti trasformati in concimi. Sicit taglia i costi del 15 per cento e aumenta produzione e ricavi

VICENZA Diecimila tonnellate di pelo, scarto di produzione dell'industria conciarica vicentina, da riciclare. Ci pensa Sicit Group, approdata di recente in Borsa, che in queste settimane ha avviato un processo innovativo per trasformarlo in idrolizzato proteico.

L'industria è specializzata nel recupero degli scarti della concia per farne biostimolanti (concimi) organici privi di residui chimici, oltre a ritardanti utilizzati in edilizia

nell'industria del gesso. Sicit - che ha chiuso il 2018 con 55 milioni di euro di ricavi e un utile di 13 - ha anticipato l'avvio di un progetto innovativo per la trasformazione di uno dei principali scarti di produzione del comparto conciaro, il pelo animale. Il nuovo processo produttivo, sviluppato internamente e inizialmente atteso per il 2020, a regime consentirà all'azienda di trasformare diecimila tonnellate di pelo di scarto in quattromila tonnellate di idrolizzato

proteico, portando questa produzione a un quantitativo totale di 16mila tonnellate all'anno. L'investimento legato allo sviluppo del nuovo processo è stato pari a 1,5 milioni di euro. «Nel complesso, questa innovazione permetterà di aumentare la resa produttiva del 33%, e i ricavi di 3-5 milioni, abbassando i costi di circa il 10-15%» fanno sapere dall'azienda. L'industria vicentina è certa che il progetto porterà ad un prodotto più innovativo rispetto a quelli esistenti, da proporre soprattutto nel mercato edile per il ritardo nella presa dei gessi: l'idrolizzato sarà «caratterizzato da una base meno costosa e aprirà nuovi sviluppi commerciali».

Andrea Alba
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Credito d'impresa

Credito di filiera ai fornitori e ingresso su Alibaba: Unicredit sostiene Contri Spumanti

VERONA Importante passo verso il futuro per l'azienda veronese Contri Spumanti, che sigla un accordo con Unicredit con un doppio obiettivo: rinforzare la filiera produttiva tramite il supporto creditizio alle proprie imprese conferenti, circa una ventina dislocate su tutto il territorio nazionale, attraverso un modello di credito di filiera che conferma ai fornitori le stesse condizioni dell'azienda capofila, e approdare in Cina su Alibaba, la più grande

piattaforma di e-commerce per aziende al mondo. In questo caso attraverso una linea di prodotti specificamente studiati per il mercato cinese.

Con un fatturato di 98 milioni di euro, e una quota export pari al 55 per cento, grazie a tale accordo l'azienda di Cazzano di Tramigna, nella zona del Soave, fondata nel 1959 da Luciano Contri e oggi condotta dal figlio Paolo che ne ha raccolto il testimone, aprirà una vetrina sul colosso online cinese:

«Abbiamo siglato questa duplice partnership con Unicredit - commenta Paolo Contri -, che riguarderà sia i rapporti a monte (fornitori) che a valle (clienti). In particolare, la prima operazione consentirà un più semplice accesso al credito da parte dei produttori con una semplificazione del finanziamento della produzione. La seconda operazione, una classica formula Business to business, ma con il miglior operatore al mondo, è volta invece allo sviluppo di due nuovi marchi (dedicati a tale operazione), che rappresenteranno la varietà della nostra produzione delle zone vitivinicole italiane più vocate».

Lorenzo Fabiano
© RIPRODUZIONE RISERVATA