

Ordini in crescita per **Vitrociset** che punta su spazio e cyber

LINK: <http://formiche.net/2018/03/ordini-vitrociset-spazio-e-cyber/>



Portafoglio ordini in crescita, che supera due volte il fatturato e un andamento in linea con l'ultimo forecast, sia in termini di ricavi sia di Ebitda. Sono i primi dati sul bilancio 2017 di **Vitrociset**. L'azienda nell'ultimo periodo è stata sotto i riflettori per le ipotesi di vendita da parte dell'attuale proprietà e per la possibilità che lo Stato esercitasse il cosiddetto golden power, i poteri speciali che possono essere azionati da Palazzo Chigi quando si prospetta la vendita di una azienda strategica per il Paese. Specializzata nel campo delle tecnologie della comunicazione e nella gestione di sistemi informatici complessi, collabora con imprese, pubblica amministrazione, ministero della Difesa, dell'Interno e con agenzie governative. Il suo amministratore delegato, **Paolo Solferino**, aveva già reso noto a febbraio il nuovo piano industriale quinquennale, imprescindibile per chi fosse interessato all'acquisto, aveva spiegato. Oggi in una nuova nota, la società ha proposto un aggiornamento del Piano. I MERCATI DI INTERESSE Il nuovo piano sarà focalizzato su Defence&security, Space&big science e Infrastrutture e trasporti. Tre mercati o aree di business principali rispetto alle precedenti quattro, con l'obiettivo di rendere più efficace sia le attività di ricerca, sia lo sviluppo commerciale dell'azienda. In questi mercati la società continuerà a sviluppare azioni di supporto, training e logistica, sia proponendo continui sviluppi delle soluzioni storiche su cui ha basato l'acquisizione delle attuali competenze, sia proponendo soluzioni innovative come la physical cyber-security, le applicazioni legate all'utilizzo di droni, il trattamento di dati in ambito sicurezza, spazio e logistica. A breve, in arrivo ulteriori sviluppi delle attività **Vitrociset** di space situation awareness, anche alla luce del monitoraggio in corso per l'imminente rientro nell'atmosfera della Stazione spaziale cinese. IL PIANO PER LA CRESCITA Annunciando il piano quinquennale a febbraio scorso, l'ad **Paolo Solferino** aveva spiegato al Corriere della Sera che gli obiettivi prevedevano: "Maggiori investimenti del 40% in cinque anni e acquisizioni di altre aziende con l'obiettivo di triplicare il fatturato". Tale crescita, aveva aggiunto il manager, coinvolgerà in particolare l'estero, dove le acquisizioni riguarderanno "soprattutto tecnologia nell'ambito dell'addestramento civile e di difesa". Così, "Difesa, Spazio e Trasporti", saranno le linee del piano per un'azienda che, da oltre quarant'anni, si occupa della realizzazione di soluzioni e dell'erogazione di servizi per organizzazioni pubbliche e aziende private impegnate in settori mission, safety o business critical. In particolare, aveva rimarcato Solferino, per i trasporti "abbiamo avviato una società logistica-digitale per la gestione della piattaforma Uirnet nel settore intermodale". A interessare è soprattutto il contesto portuale. "La riforma dei porti - aveva detto l'ad - sta rivoluzionando la logistica: in futuro i viaggi di chi trasporta merci saranno tracciabili e programmabili". CONTATTI PER LA VENDITA Solferino era tornato a febbraio a parlare della cessione della società. "La volontà di venderla resta", aveva detto il manager al Corriere, ma "a condizione di continuare l'operazione di rilancio intrapresa con il nuovo Piano quinquennale". Il processo, aveva ricordato il manager, è comunque attualmente gestito dall'advisor Ernst&Young. I POTERI DEL GOLDEN POWER Il prossimo governo potrebbe esercitare i poteri del golden power, che si attivano in caso di cessione di una azienda strategica come **Vitrociset**. Per Solferino, il golden power è "garanzia per l'acquirente di un interesse governativo, di una continuità nelle attività che vengono svolte in Italia. In Francia e Gran Bretagna è la normalità". Infine, il manager aveva parlato al Corriere

anche dell'ipotesi spaccettamento dell'azienda: "Tutto si può fare - aveva spiegato - non so quanto possa essere nelle corde di un acquirente che dovesse sceglierla come piattaforma per le acquisizioni".