

Voci di ristrutturazione degli asset per Hainan Airlines

di Andrea Pira

Cambiamenti in vista per Hainan Airlines. La compagnia aerea, primo nucleo dell'impero economico-finanziario del magnate Chen Feng, potrebbe procedere a una ristrutturazione dei propri asset. Tale eventualità emerge dalla richiesta di sospensione dalle contrattazioni sul listino di Shanghai presentata dal vettore. Nel documento si motiva la richiesta con un imminente annuncio e, senza entrare in dettagli, non si esclude che questo possa riguardare eventuali cessioni per sostenere il debito della casa madre Hna.

La società, il cui nome è stato fatto in passato anche per il salvataggio di Alitalia, è stata uno dei motori dell'espansione all'estero della conglomerata cinese, principale azionista di Deutsche Bank, i cui interessi e partecipazioni spaziano dal trasporto aereo, al turismo, alla finanza. Come sottolinea il *South China Morning Post*, la comunicazione sulla sospensione è stata data all'indomani dell'annuncio di Hna della volontà di utilizzare una maggiore quota delle azioni delle controllate quotate come collaterale per il fabbisogno di liquidità della holding. Il colosso privato fondato dall'ex pilota dell'aviazione militare Chen Feng è uno dei grandi gruppi finiti nel mirino delle autorità di vigilanza per l'eccessivo indebitamento e per operazioni di acquisizioni fuori dalla Cina giudicate «irrazionali», nei confronti delle quali le banche cinese avrebbero dovuto ridurre o quanto meno riconsiderare l'esposizione. Negli ultimi mesi sono inoltre aumentati le perplessità e le domande sulla struttura di governance del gruppo, accusato anche negli Stati Uniti

e in Svizzera di poca trasparenza. L'ultima sorpresa in ordine di tempo riguarda la partecipazione in Virgin Australia acquisita per 350 milioni di dollari nel 2016. In un documento depositato alla borsa di Sidney la conglomerata cinese ammetteva di aver omesso dettagli sulle società connesse alla sua partecipazione. Un mese fa problemi

nel ricostruire la catena di controllo avevano invece spinto l'Ufficio neozelandese per gli investimenti esteri a bloccare l'acquisizione per 462 milioni di dollari di Udc Finance, controllata da Anz Bank. A questo si aggiungono le indiscrezioni sulla presunta crisi di liquidità di cui Hna soffrirebbe, prontamente smentite dalle dichiarazioni del management alla *Reuters*, mentre si rincorrono le indiscrezioni, rilanciate da *Bloomberg*, sulle difficoltà

nel ripagare i debiti. Dubbi sollevati anche da Citic Bank. Tutte vicende che hanno in parte minato l'immagine del gruppo noto per aver costruito negli anni un impero di partecipazioni e società controllate che va dalla catena di hotel Hilton, alla società di catering aereo Gategroup, al servizio di handling aeroportuale Swissport.

Intanto sempre ieri il gruppo ha annunciato la firma di un memorandum d'intesa con CFM International per l'acquisto dei motori Leap1A che equipaggeranno 55 aerei Airbus A320 neo. (riproduzione riservata)



Peso: 27%

Tlc

FIXED WIRELESS ACCESS

Searchlight
acquista il 49%
di Eolo

I fondi gestiti da Searchlight, private equity globale attivo nell'industria delle tlc, entrano come soci di minoranza nel capitale di Eolo, società di Busto Arsizio (Varese) attiva nel fixed wireless a banda ultralarga con oltre 300 mila clienti fra business e residenziale. Il core business di Eolo sta nel portare servizi a banda larga e ultralarga, grazie appunto al wireless, nelle zone non coperte dalla fibra.

Nell'esercizio fiscale in chiusura al 31 marzo la società, si legge in una nota, «registrerà ricavi superiori ai 100 milioni di euro, in crescita

del 33% rispetto al precedente esercizio». Il ricavato dell'operazione «verrà usato per finanziare la crescita dell'azienda che ha pianificato investimenti per circa 300 milioni di euro nel periodo 2018-2020». Luca Spada, che ha fondato l'azienda nel 1999, continuerà a ricoprire il ruolo di amministratore delegato e insieme con Elmec Group deterrà il 51% della società.

A. Bio.

INTELLIGENZIA



Peso: 3%

Innovazione/2. Selezionata la piattaforma Rold per il sito di Solaro

Linee produttive Electrolux con la app made in Milano

Luca Orlando
MILANO

In termini monetari l'impatto è marginale. Qualche decina di migliaia di euro, a fronte di un fatturato che a fine anno si avvia verso quota 45 milioni. Ma per Rold il significato dell'ordine piazzato da Electrolux va ben al di là della cifra pattuita, rappresentando una sorta di rivoluzione copernicana. Con la Pmi milanese che da fornitore di componentistica si trasforma in partner tecnologico. Il colosso svedese ha infatti deciso di applicare nel proprio sito di Solaro, alle porte di Milano, il sistema Smartfab progettato dalla Pmi, un monitoraggio dei macchinari di produzione in grado di dialogare direttamente con gli addetti al controllo, segnalando in tempo reale performance ed eventuali anomalie. Una sorta di "app" che utilizza maxi-schermi touch e dispositivi

smartwatch, già testato con successo da Rold sulle proprie linee: grazie alle informazioni prodotte dal sistema, le azioni correttive innescate hanno infatti permesso di migliorare la produttività fino al 10%.

Ora si passa però alla "fase 2", con il sistema Smartfab che diventa una vera e propria unità di business, andando a caccia di ricavi e margini nel mare magnum delle tecnologie 4.0. Il primo cliente di peso è Electrolux, già storico acquirente di componenti Rold, che ha visto nel sistema un'opportunità di miglioramento dei propri processi. All'interno di una strategia di sviluppo incardinata nell'innovazione "aperta".

«Un nostro team è al lavoro per uno scouting costante delle migliori opportunità - spiega Giovanni Pacini, responsabile a livello globale delle applicazioni industriali digitali della multinazio-

nale svedese - e "imparare" dalle Pmi per noi non è affatto una novità. È il nostro approccio standard per realizzare l'open innovation, un modo per portarci in casa le novità più interessanti». Nell'impianto di Solaro, circa 800 addetti impegnati a produrre lavastoviglie nella fascia alta di gamma, una delle linee sarà attrezzata con il nuovo sistema di monitoraggio e i primi test partiranno a febbraio. «Fa piacere - spiega il chief innovation officer di Rold Paolo Barbatelli - che un cliente storico come Electrolux abbia dimostrato interesse: questo ci consente di trasformarci da fornitore di componenti meccanici a erogatori di tecnologia e know-how».

Solaro è per Electrolux un test-pilota, solo un primo passo: in caso di esito positivo l'applicativo verrà esteso anche altrove. «Ogni mese riuniamo un board per valu-

tare le innovazioni più rilevanti - aggiunge Pacini - con l'obiettivo di diffondere il più possibile le migliori pratiche, sia nell'ambito della digitalizzazione della fabbrica che nell'area dei supporti alle operazioni, come la robotica collaborativa». «Con questa applicazione - aggiunge Marcello Casadei, direttore dello stabilimento di Solaro - la nostra aspettativa è quella di aumentare la visibilità sullo stato di operazione delle macchine, migliorando quindi la produttività delle linee: vogliamo sperimentare assieme a team leader e manutentori come questo sistema possa migliorare la comunicazione e la velocità di reazione agli imprevisti».

di RUGGERO GIORDANO

LA SCELTA

Monitoraggio in tempo reale per aumentare la produttività complessiva Pacini (Electrolux): «L'open innovation è la nostra strada»

RISULTATI

+10%

Produttività

Il sistema, che Rold utilizza all'interno della propria fabbrica di componentistica, prevede l'adozione di maxi-schermi touch lungo le linee produttive e dispositivi smartwatch in grado di leggere a distanza lo stato delle operazioni. La piattaforma consente un controllo in tempo reale dello stato di funzionamento delle linee, permettendo di attivare azioni correttive che in Rold hanno già prodotto incrementi di produttività a doppia cifra.



Peso: 13%

Fallisce Rbd, il colosso della navigazione

Il tribunale di Torre Annunziata ha dichiarato ieri il fallimento della Rizzo Bottiglieri De Carlini, colosso armatoriale con sede a Torre del Greco (nella foto una nave del gruppo, tratto dal sito Ship.lv). Nel luglio 2017 il fondo Pillarstone aveva acquisito circa 560 milioni di crediti in sofferenza dell'azienda e ne aveva chiesto il fallimento. Seguirono le dimissioni del cda della compagnia e il passaggio del

timone della Rbd a tre esperti di ristrutturazioni aziendali: Corrado Gatti, Andrea Zoppini ed Enrico Laghi, accolti con favore da Pillarstone. Il tribunale aveva deciso di concedere qualche mese di tempo per trovare un piano di salvataggio. Ieri, però, il giudice Valentina Vitulano ha sciolto la riserva e sancito il fallimento di Rbd.

Gli armatori di Torre del Greco



Peso: 12%

Riassetti. Chiuso in poche ore il collocamento dell'1,78% del capitale tramite un «accelerated bookbuilding» riservato a investitori qualificati

Pirelli esce da Mediobanca con 153 milioni

Pirelli in rialzo a Piazza Affari nel giorno dell'uscita definitiva dal capitale di Mediobanca. Ieri il gruppo della Bicocca ha comunicato di aver completato in poche ore la cessione della quota di piazzetta Cuccia, pari all'1,78%, presso investitori qualificati. I proventi, si legge in una nota, sono stati pari a circa 152,8 milioni di euro. A fine giornata le azioni della Bicocca hanno segnato un rialzo dell'1,68%, mentre i titoli della banca milanese hanno chiuso sulla parità.

La mossa del gruppo di pneumatici era attesa dal mercato dopo che lo scorso settembre Pirelli aveva annunciato la disdetta al patto di sindacato che raggruppava circa il 30% delle azioni di Piazzetta Cuccia. L'azienda, che entrò nel capitale di Mediobanca nel lontano 1958, aveva le mani libere sui titoli solamente da inizio 2018, in coincidenza con il rinnovo biennale dell'accordo parasociale. L'uscita dal

capitale di Piazzetta Cuccia dopo 60 anni non è comunque totale: Pirelli resta ancora presente in Fin.Priv, un veicolo che di Mediobanca ha vincolato al patto l'1,63%, con circa il 14%, e di conseguenza con uno 0,2% in base al calcolo «in trasparenza». Si tratta, ad ogni modo, di una quota «simbolica» rispetto alla partecipazione finora detenuta nella banca milanese.

Dalla cessione dell'1,79% di Mediobanca, l'azienda guidata da Marco Tronchetti Provera ha incassato comunque risorse che contribuiranno a ridimensionare il debito di gruppo. Gli analisti di Equita hanno apprezzato la decisione di Pirelli, considerando che va nella direzione di ridurre il debito, con un impatto pari a circa il 4% sul debito stimato a fine 2017. Secondo gli esperti il rapporto tra debito ed ebitda migliorerà portandosi attorno a 2,5 volte nel 2018, rispetto alle 3 volte del 2017. Così Equita consiglia un

buy sulle azioni della Bicocca, con target a 8,2 euro. Tra l'altro le Pirelli hanno registrato una buona performance dal loro ingresso sul mercato milanese, avvenuto lo scorso 4 ottobre dopo l'addio al listino dato nel 2015: rispetto al prezzo del collocamento avvenuto a inizio ottobre di 6,5 euro hanno guadagnato il 20% circa, beneficiando delle prospettive positive per il mercato dell'auto e anche dell'ingresso nei principali indici, tra i quali il Ftse Mib e anche nel Ftse Italian Brands di recente lanciato da Palazzo Mezzanotte, l'indice che rappresenta i titoli del Made in Italy.

Quanto a Mediobanca nel corso dell'ultimo anno le azioni sono salite del 22% circa, a dispetto del fatto che sia Pirelli sia il gruppo Zanoni lo scorso autunno abbiano disdetto il patto. Patto di sindacato che comunque si è automaticamente rinnovato fino a fine 2019 con una quota vincolata del 28,65% rispetto

al precedente 30,69%. A questo punto le nuove eventuali disdette dovranno essere comunicate entro il 30 settembre del 2018, con effetto dal 31 dicembre 2018. In ogni caso, l'accordo rimarrà tecnicamente in vigore fino alla scadenza di fine 2019 tra i partecipanti che rappresentino almeno il 25% del capitale di Mediobanca. Detto ciò l'impressione è che la finestra del 2018 abbia buona probabilità di coincidere con l'uscita di scena dello storico patto di sindacato di piazzetta Cuccia.

Mar. Man.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ULTIMO LEGAME

Il gruppo della Bicocca resta socio di Fin.Priv con una quota di circa il 14%; il veicolo ha vincolato al patto l'1,63% di Piazzetta Cuccia



Peso: 12%

ENEL. +0,19%

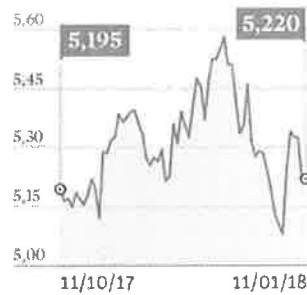
L'ad Starace al debutto della piattaforma High level multi-stakeholder della Ue

Il primo passo nel novembre 2016 con il lancio dell'European High Level Multi-Stakeholder Platform, nata per sostenere e indirizzare la commissione europea nel conseguimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Onu e per creare un forum sulle best practice a livello locale. Poi, a ottobre, la nomina dei 30 componenti, tra i quali figura anche l'Enel, unica azienda italiana a farne parte. E mercoledì l'ad del gruppo, Francesco Starace, ha preso parte al primo incontro che si è tenuto a Bruxelles. «La sostenibilità del modello sociale ed economico europeo è una re-

sponsabilità chiave per tutti noi europei - ha detto Starace -. Lo dobbiamo alle future generazioni di cittadini dell'Unione così come al resto del mondo per indicare che esiste un percorso sostenibile per la crescita in tutte le società del mondo». Tutti i membri sono stati inclusi per competenza ed esperienza in uno o più dei 17 obiettivi. All'Enel, in particolare, è andato, tra l'altro, il riconoscimento per il suo ruolo di leader nel promuovere l'agenda 2030 dell'Onu.

ORGANIZZAZIONE E STRATEGIA

Andamento del titolo a Milano



Peso: 4%

Stampanti. Il colosso americano tratta con la società nipponica a elevata liquidità

Xerox nell'orbita giapponese con Fujifilm

Stefano Carrer

Una vecchia gloria dell'industria americana potrebbe finire in orbita giapponese a causa delle pressioni del suo maggiore azionista-attivista. Xerox Corp. pioniera tecnologica con una storia di 112 anni - è in trattative con Fujifilm Holdings, trattative che potrebbero metter fine alla sua indipendenza, anche se un takeover completo appare escluso. Lo ha anticipato il «Wall Street Journal», sottolineando le pressioni di Carl Icahn (azionista al 9,7% di Xerox) per un cambio di leadership e strategie.

Fin dal 1962 le due società hanno una joint venture, Fuji Xerox, che vende stampanti e copiatrici in Asia: se 55 anni fa il gruppo giapponese incarnava il partner debole, ora i ruoli si sono invertiti. Fujifilm ha una capitalizzazione

ne da circa 22 miliardi di dollari mentre Xerox si ferma a 7,7 miliardi (ieri il titolo ha ovviamente registrato una fiammata a Wall Street sulla scia delle indiscrezioni del Wsj). La joint, originariamente paritaria, è ora al 75% del partner nipponico, che alcuni mesi fa ha promesso di impegnare circa 4,5 miliardi di dollari in acquisizioni strategiche entro tre anni.

Sotto la guida di Shigetaka Komori, il 78enne veterano della Corporate Japan nonché partner di golf del premier Shinzo Abe, Fujifilm ha accelerato sulla strada della diversificazione: non solo dalle pellicole in direzione delle fotocamere digitali, ma verso business innovativi promettenti come i servizi per il settore medicale, cosmetica e farmaceutica, ma-

teriali elettronici.

Al contrario Xerox si ritrova sempre più concentrata sulle attività - dalle prospettive sempre calanti - nel ramo stampanti e copiatrici, dopo lo spin-off dell'anno scorso del settore "business services" in una nuova società chiamata Conduent.

Se l'attrattiva di un accordo sta nelle ampie possibilità di sinergie sui costi e nell'ampio portafoglio di brevetti di Xerox, vari analisti dubitano che l'investimento in un settore dalle ben scarse possibilità di crescita possa essere la soluzione migliore per impiegare l'ampia liquidità di Fujifilm (che non è riuscita a impossessarsi del ramo medicale di Toshiba, finito alla rivale Canon). Certo il consolidamento del settore sta accelerando, come dimostrato dal

recente acquisto per oltre un miliardo di dollari della divisione stampanti di Samsung Electronics da parte di HP. Ma è pur sempre significativo che il colosso sudcoreano abbia deciso di sganciarsi dal comparto.

Altre aziende non esitano a fare incursioni in attività completamente nuove, come l'ex grande rivale globale di Fujifilm nelle pellicole, Eastman Kodak, che si è appena lanciata persino nel comparto delle criptovalute.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MADE IN JAPAN

Le quotazioni della società Usa volano a Wall Street con un balzo superiore al 6% a metà seduta sulle voci di un passaggio di mano



Peso: 9%

COLPACCIO TRATTERÀ IN ESCLUSIVA PER OTTENERE LA GESTIONE DELLE SOFFERENZE DELLE 4 MAGGIORI BANCHE ELLENICHE

doBank a un passo dagli npl greci

Il gruppo italiano guidato da Mangoni ha battuto la concorrenza di una trentina di investitori. E probabilmente metterà le mani su un pacchetto di crediti deteriorati del valore nominale di 2 miliardi di euro. Che potrebbe salire fino a 5 miliardi

(Gualtieri a pagina 6)

IL GRUPPO ITALIANO È ARRIVATO IN FINALE IN UNA GARA CON UNA TRENTINA DI INVESTITORI

Esclusiva a doBank per la Grecia

A breve le quattro maggiori banche del Paese, assistite dall'advisor Oliver Wyman, selezioneranno il soggetto che gestirà una piattaforma da circa 2 miliardi. Ma il portafoglio potrebbe salire fino a 5

DI LUCA GUALTIERI

Dobank è arrivata in finale nella gara per la gestione di un'ampia parte dei non performing loan greci. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, il gruppo guidato da Andrea Mangoni avrebbe ottenuto l'esclusiva su una partita che interessa un portafoglio dal valore nominale iniziale di circa 2 miliardi di euro. L'operazione, concepita nei mesi scorsi dall'advisor Oliver Wyman con il nome di Project Solar, coinvolge i crediti deteriorati delle quattro maggiori banche greche, cioè Eurobank, National Bank of Greece, Piraeus Bank e Alpha Bank. Nel dettaglio gli istituti intendono creare una piattaforma unica che gestisca i crediti verso il mondo delle pmi con la possibilità di allargare l'operatività anche ad altri segmenti. L'obiettivo sarebbe razionalizzare le attività di gestione, centralizzandone in un soggetto unico dotato dell'esperienza necessaria per produrre risultati. Il portafoglio di partenza, come detto, potrebbe essere di oltre 2 miliardi di valore nominale ma è prevista una crescita fino a 5 miliardi. Il piatto è insomma particolarmente ghiotto per gli investitori specializzati e, non caso, alla gara avrebbero partecipato una trentina di sog-

getti tra cui Cerved, Altamira Asset Management, Aps Holding e Mount Street. Dall'inizio dell'anno però doBank starebbe trattando in esclusiva e aggiornamenti sono attesi entro la fine di gennaio, quando le banche potrebbero decretare il vincitore. Vero è che è che, dietro spinta della Bce, i maggiori istituti greci hanno avviato una decisa azione di deleveraging per migliorare il costo del credito e la qualità dell'attivo. La pulizia del resto sarà l'ultima tappa della profonda ristrutturazione subita dal settore: negli ultimi anni il numero di istituti è passato da 15 a 4 attraverso 11 aggregazioni, mentre i piani industriali prevedono il taglio di un quinto del personale e di un terzo delle filiali entro il 2018. La cura lacrime e sangue ha cominciato a dare i primi effetti positivi nel corso del 2016, quando le principali banche rimaste hanno rivisto il profitto.

Per doBank insomma l'opportunità di investimento è particolarmente interessante e il gruppo, sbarcato in borsa lo scorso anno, starebbe seguendo con particolare cura l'evoluzione del dossier. Del resto già il 2017 è stato un

anno particolarmente impegnativo. Il gruppo guidato da Mangoni è infatti impegnato su alcune delle principali partite italiane del momento. A Siena per esempio è in corso la stesura del business plan per la maxi cartolarizzazione da 26 miliardi di euro di Mps partita proprio in questi giorni. Di importo inferiore, ma comunque elefantica, è anche l'operazione Fino di Unicredit, per la quale gli investitori hanno chiesto la garanzia pubblica (Gaes). A fine anno poi doBank si è aggiudicata la gestione, in qualità di special servicer, di sofferenze per 1 miliardo di euro nell'ambito del salvataggio delle casse di Rimini, Cesena e San Miniato (nota come operazione Berenice) realizzata dal fondo Italian Recovery Fund (già Atlante II). (riproduzione riservata)



Peso: 1-10%, 6-39%