

# INTERVISTA A PANDOZY Engineering: «Intesa con Comau. Ora pronti a crescere ancora»

Celestina Dominelli ▶ pagina 24

## INTERVISTA

Paolo Pandozy

# Engineering: «Intesa con Comau. Ora pronti a crescere ancora»



Al vertice. Paolo Pandozy

**Celestina Dominelli**  
La scorsa settimana, l'accordo sottoscritto con Tiscali attraverso cui gestirà tutti i servizi d'information technology (It) dell'azienda sarda. E ora Engineering, nata agli inizi degli anni '80 da un management buy out di Cerved e oggi leader italiano nel settore It, ha appena firmato una nuova intesa con Comau, la partecipata di Fca che sviluppa e realizza processi di automazione, soluzioni e servizi di produzione e che è specializzata nei robot di saldatura. «È un traguardo importante - spiega Paolo Pandozy, ad di Engineering, in questa intervista al Sole 24 Ore - perché Comau è leader a livello mondiale nel campo dell'automazione e ha scelto Engineering come partner per compiere un ulteriore passo avanti verso il digitale».

### In che cosa consiste l'alleanza con Comau?

Le fabbriche sono sempre più automatiche ed è fondamentale monitorare la precisione delle macchine di produzione per garantire manufatti di qualità. Sfruttando la capacità delle moderne macchine di produzione di raccogliere e trasmettere dati sul loro funzionamento, attraverso quella che oggi si chiama Internet delle Cose (IoT), è possibile effettuare operazioni di messa a punto mirate (manutenzione predittiva) evitando i costosi cicli di manutenzione programmata. La grande mole di dati raccolta

dai sensori (Big Data) viene analizzata da specifici algoritmi in grado di minimizzare i fermi di manutenzione garantendo sempre l'accuratezza delle fasi di produzione.

**Engineering sarà, quindi, il grande interprete di queste macchine "parlanti". Ci sono già altre realtà che potrebbero richiederVi la stessa expertise?**

Questa intesa rappresenta per noi un'opportunità importante. È la certificazione sul campo della leadership che abbiamo nel settore e avrà ricadute d'immagine e commerciali importanti. Quanto ai clienti potenziali, guardiamo innanzitutto molto all'Italia perché questo progetto rientra nei finanziamenti per l'industria 4.0, un intervento che giudico molto positivo. Sfruttando la spinta di queste misure, a marzo avvieremo un road show nei principali distretti industriali per illustrare tale soluzione e i benefici connessi, a partire da quelli fiscali.

**Agli inizi di quest'anno, il vostro assetto azionario è cambiato con l'ingresso dei due fondi NB Renaissance (Intesa Sanpaolo) e Apax VIII che detengono attualmente, anche a seguito di un'Opa obbligatoria, l'88% circa del capitale. Non crede che tutto ciò possa impattare sui vostri piani di medio-lungo periodo?**

Rispetto ad altre operazioni del genere, questa è stata caratterizzata da un accordo, cui sia Michele Cinaglia, fondatore e presidente (che detiene il

### «Focus sull'Italia perché questo progetto rientra nei finanziamenti per l'industria 4.0»

restante 12% del gruppo, ndr), sia il management che l'ha sostenuta tengono molto: l'indebitamento sarà mantenuto a un livello molto basso lasciando in azienda le risorse necessarie per sostenere gli investimenti necessari per il suo sviluppo. Noi abbiamo al momento circa 150 milioni di liquidità che sarà messa al servizio della fusione tra Engineering e il veicolo artefice dell'Opa, in programma a inizio 2017. A seguito di questo passaggio, il fondo trasferirà anche una parte di debito sull'azienda, ma sarà molto basso e assolutamente sostenibile dalla nostra generazione di cassa.

### Con un socio forte alle spalle, però, potrete anche osare a questo punto...

Noi siamo sempre cresciuti molto, anche con operazioni di tipo straordinario, avendo comunque un limite importante derivante dalla presenza di un

azionista privato che ha investito molto in Engineering ma che non aveva disponibilità finanziarie illimitate. Ora non sarà più così: abbiamo azionisti con le spalle molto solide che sono pronti a investire ulteriori risorse per accelerare la crescita del gruppo attraverso acquisizioni, a partire dall'Europa dove siamo già molto presenti.

**Il baricentro della vostra attività resta comunque in Italia con un 10% di fatturato all'estero. Pensa che questa percentuale crescerà dal momento che la pubblica amministrazione, tra i vostri principali interlocutori, sta tagliando molto i budget?**

Oggi la pubblica amministrazione conta per noi circa il 30 per cento. Attualmente stiamo indirizzando i nostri investimenti prioritariamente verso altri settori di mercato. E l'accordo con Comau va in questa direzione.

**Il bilancio 2015 ha registrato ricavi netti a 851 milioni in rialzo rispetto al biennio precedente e un Ebitda sopra i 105 milioni. Come prevedete di archiviare il 2016?**

È stato un anno molto positivo e sicuramente lo chiuderemo in crescita sia in termini di



ricavi che di margine operativo.