

di **Andrea Deugeni**

**N**on è certo un compito facile quello di Francesco Milleri nel post-Del Vecchio.

Il top-manager perugino, scelto dal fondatore di Luxottica per guidare il suo impero finanziario, deve in primis far crescere ulteriormente un colosso dell'occhialeria da 24,5 miliardi di euro di fatturato, presente in oltre 150 Paesi, con circa 190 mila dipendenti e 150 brand in portafoglio. Deve poi amministrare un patrimonio di partecipazioni azionarie da oltre 34 miliardi di valore di mercato, pacchetti che vanno da EssilorLuxottica (32,08%) a Covivio (26%), da Generali (9,77%) a Mediobanca (19,8%) e da Unicredit (1,92%) e Webuild (0,67%) a Luxair (13%). Deve, ancora, prendersi cura - in quanto esecutore testamentario - dell'esatta ed effettiva esecuzione delle ultime volontà di Leonardo Del Vecchio mentre fra i numerosi eredi si registrano malumori e mancanza di identità di vedute sulla successione multi-miliardaria tali da poter



Romolo Bardin

incrinare gli equilibri in Delfin. Infine, Milleri deve portare avanti la visione dell'imprenditore milanese che nella gestione dei propri investimenti ragionava sempre in ottica di lungo periodo e anche a livello di sistema Paese.

**Non è un compito** facile per il delfino di Del Vecchio, che di Essilux è presidente e amministratore delegato e di Delfin è presidente, perché è vero che queste sfide si muovono su tre differenti livelli, ma i piani si intersecano e le sfide sono da portare avanti tutte assieme. Il primo livello è quello di EssilorLuxottica. Il secondo è al piano di sopra, nella cassaforte lussemburghese. Il terzo invece sta in cima alla catena di controllo, quello della proprietà, con i diversi rami familiari di cui, nonostante la blindatura e l'autonomia che lo statuto assegna al cda, il manager deve conquistare la fiducia ed essere anche sintesi.

**Consapevole delle** attribuzioni e per legarlo a doppio filo ai destini della galassia Delfin, nei tre testamenti olografi Del Vecchio aveva assegnato a Milleri un pacchetto di 2.148.148 azioni EssilorLuxottica, quasi lo 0,48% del capitale del colosso quotato a Parigi. Un pacchetto che ora con il disco verde che gli azionisti accenderanno il 17 maggio alla politica dei dividendi (22 maggio data di stacco e pagamento a partire dal 13 giugno) porterà nelle tasche del manager di riferimento della galas-

## **DINASTIE** Fra un mese EssilorLuxottica pagherà ai soci le cedole del 2022 Al ceo Milleri frutteranno quasi 7 milioni di euro grazie alla quota donata da Del Vecchio. Oltre 460 milioni agli eredi radunati nella holding Delfin

# Essilux la generosa



Francesco Milleri

### TRE ANNI DEL TITOLO ESSILORLUXOTTICA

Variazione annua in euro



## Bond e acquisizioni: la ricetta delle porte Nusco

di **Oscar Bodini**

**D**opo l'approvazione del decreto Aiuti Bis le principali banche italiane stanno via via riattivando l'acquisto dei crediti ceduti nell'ambito del Superbonus 110 e dell'Ecobonus restituendo ossigeno alle tante aziende dell'indotto che negli ultimi 24 mesi hanno proliferato proprio sulla scorta di questa iniziativa ma che erano rimaste con il cerino in mano quando le cessioni dei crediti erano state bruscamente bloccate a metà febbraio.

«Poche mattine fa ho ricevuto la chiamata di un dirigente di uno dei principali istituti di credito italiani: mi ha spiegato che da subito potevamo ricominciare a caricare le pratiche sulla piattaforma della banca. Era la notizia che stavamo aspettando da tempo», racconta a Milano Finanza Luigi Nusco, amministratore delegato e presidente dell'azienda di Nola che porta il suo cognome. Tra i gruppi leader nel mercato delle porte per interno, infissi in legno, alluminio, legno alluminio e pvc, grate e persiane di sicurezza in ferro, Nusco è tra le realtà destinate a beneficiare in misura consistente della ripresa del comparto. «Malgrado i costi ancora elevati delle materie prime, per noi il 2023 sarà un esercizio di picco di fatturati e di certo rivedremo al rialzo le nostre strategic guidance con una nuova traiettoria che andrà fortemente corretta all'insù», spiega il capo azienda.

Di recente il gruppo campano ha consegnato al mercato i conti dell'ultimo esercizio che si è chiuso con un utile netto consolidato di 0,8 milioni. L'ultima riga del conto economico sale a 1,1 milioni includendo per 12 mesi nel perimetro di consolidamento anche la rumena Pinum Doors & Windows, rilevata nel luglio dello scorso anno. I ricavi netti consolidati ammontano poi a 40,5 milioni e superano i 50 milioni considerando per 12 mesi anche Pinum, mentre l'ebitda adjusted consolidato è positivo per 4 milioni, con una marginalità lorda che sfiora la doppia cifra.

Il takeover dell'azienda rumena viene considerato la testa di ponte attraverso cui il gruppo italiano intende svilupparsi nell'est europeo e la strategia di sviluppo è incentrata sull'apertura di nuovi negozi

in franchising e su un'ulteriore diversificazione della gamma di prodotti. «È una società con grossi margini, legati al fatto che il costo delle materie prime e quello del lavoro risultano essere particolarmente competitivi». Un aspetto che Nusco ritiene cruciale anche per riuscire a farsi spazio nelle catene commerciali della grande distribuzione. «Superata questa fase di 110 e di ulteriori incentivi vari che ancora ci saranno nei prossimi anni», chiarisce ancora Luigi Nusco, «è per noi fondamentale riuscire ad aggredire la



Luigi Nusco

alla terza generazione alla guida dell'azienda, Nusco potrebbe crescere a stretto giro replicando la medesima strategia per linee esterne già vista con Pinum Doors & Windows, assorbendo cioè realtà complementari e saldando l'operazione con la propria carta. Diversi dossier sono del resto già allo studio sia in Italia sia all'estero. Di fatto Pinum è stata federata al gruppo nolano in uno scambio azionario carta contro carta che ha visto la holding italiana della famiglia Nusco scendere poco sotto l'80%, una presa che potrebbe ulteriormente allentarsi in caso di operazioni d'M&A intavolate su questo schema. «Non avrei alcuna remora a farmi carico di una diluizione se servisse a far crescere il gruppo tramite una grossa acquisizione», assicura il manager-imprenditore.

La strada della diluizione potrebbe essere presa in considerazione anche per aumentare il flottante (oggi attorno al 20%) e progettare il passaggio a un listino superiore. «Credo però che oggi le condizioni non siano ancora mature. Ci siamo iscritti alla palestra dell'Egm che ci ha permesso di migliorare nei sistemi di controllo e di certificazione e ci ha spinti a investire per definire la governance e sulla sostenibilità. Ci stiamo preparando senza fretta al grande salto».

È soprattutto con questo obiettivo che il gruppo nolano pensa di fare acquisizioni tramite lo scambio di carta, pur non escludendo aumenti di capitale né l'emissione di qualche bond. Su quest'ultimo fronte l'azienda ragiona da tempo sulla possibilità di emettere debito. L'idea è strutturare un bond che riconosca ai sottoscrittori «un rendimento anche un po' più alto della media di mercato, perché risulti appetibile e crei pertanto interesse; diciamo attorno al 10%», racconta il capo azienda. Quanto raccolto tra i soggetti istituzionali che acquisteranno il bond destinato a vedere la luce nei prossimi mesi verrà poi reinvestito in operazioni che promettono di spuntare una redditività molto più elevata. Basti pensare, ammette l'imprenditore, «che oggi riusciamo ad acquistare crediti fiscali con uno sconto del 50% e che sulle commesse acquisite la marginalità è di oltre il 30%». Quanto alle dimensioni del bond allo studio, l'azienda si sta orientando su un taglio fino a 7 milioni di euro. (riproduzione riservata)

### L'ANDAMENTO DI NUSCO

Andamento del titolo in euro



grande distribuzione organizzata con pannelli porta e infissi che presentino il giusto rapporto qualità-prezzo».

Negli intenti del gruppo campano Pinum viene utilizzata anche come porta d'accesso verso gli Stati Uniti e in alcuni mercati europei come Spagna e Francia. «Sono nazioni che culturalmente possono avere un po' di difficoltà ad acquistare dall'Italia. Paradossalmente fornendo i manufatti dalla Romania riusciamo invece a essere più competitivi e a entrare in mercati internazionali superando nel migliore dei modi barriere all'ingresso, a differenza di quanto potrebbe avvenire tramite una trattativa diretta con l'Italia».

Nei propositi della famiglia, giunta oggi