

Privatizzazioni. La controllata di **Enav** vara il bilancio 2013 e aspetta le nomine

Techno Sky, l'Ebitda sale del 30%

Laura Serafini

ROMA

■ **Techno Sky**, società per la manutenzione di radar e apparati per il controllo del traffico aereo e controllata da **Enav**, nel 2013 ha aumentato l'Ebitda del 30%, a 6,8 milioni, e l'utile del 58% (556 milioni). Di pari passo ha diminuito del 3,3% (a 85,6 milioni) i ricavi prodotti da attività per conto dell'**Enav**, dunque ha consentito alla controllante di ridurre le sue voci di costo più importanti, tra cui la manutenzione. Questo mix di azioni si ripercuote direttamente su una delle condizioni poste da Etihad per entrare in Alitalia: la riduzione delle tariffe di aeroporto e sorvolo applicate alle compagnie aeree, che dipendono proprio da **Enav**. L'assemblea per l'approvazione del bilancio e per le nomine di **Techno Sky** si terrà il 28 aprile: l'amministratore unico, Mauro Cipollini (ex HP) è in scadenza. Con tutta probabilità l'assemblea (cioè il socio **Enav**) approverà il bilancio, ma rinverrà all'assemblea della controllante (anch'essa sulle nomine e attesa per fine maggio) il rinnovo del vertice. Acquisita tra il 2006 e il 2011 dalla Vitrociset per 110 milioni (prima il personale e poi il software) e con l'obiettivo di risparmiare sul canone (nel 2006 pari a 76 milioni) e aumentare la sicurezza per **Enav**, oggi **Techno Sky** ha cambiato volto. Soprattutto dopo che nel 2009 era finita al centro delle inchieste giudiziarie per

le commesse affidate da Selex (Finmeccanica) a Vitrociset. Negli ultimi tre anni è diventata una società inhouse di **Enav** e il suo valore viene stimato tra il 15 e il 20% di quello del gruppo. Se in occasione della privatizzazione per il gruppo **Enav** fosse spuntata una valutazione totale di 1,2 miliardi, **Techno Sky** peserebbe tra 180 e 240 milioni, molto di più del prezzo di acquisto. La società non ha l'obiettivo di distribuire dividendi; la priorità è l'efficienza sui costi (nel 2013 quelli totali sono scesi del 16%, a 21,5 milioni), la crescita dei margini e la produzione di utili che vanno reinvestiti per ridurre i costi che **Enav** deve sostenere per la manutenzione. Nel 2013 il costo del contratto ereditato da Vitrociset è sceso di un ulteriore 1,5%, a meno di 60 milioni. La società nel frattempo ha allargato i suoi compiti al global service e alla gestione di commesse inhouse che prima la capogruppo appaltava sul mercato. Se l'obiettivo è ridurre i ricavi verso **Enav**, sull'altro fronte si cerca di accrescere il fatturato acquisendo commesse sul mercato terzo (**Techno Sky** in quanto società inhouse può crescere all'esterno fino al 20% del suo fatturato): nel 2013 questo settore ha portato ricavi per 1,7 milioni (su 88,9 di ricavi totali) con contratti acquisiti con l'Aeronautica militare o con l'aeroporto dell'Aquila. Il contratto di consulenza acquisito con la Libia verrà contabilizzato nel 2014.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

