

Intervista. Il presidente Scaramella traccia un bilancio a un anno dalla quotazione

«Ipo **Enav** storia di successo, il modello fa scuola all'estero»

L'ECCELLENZA MADE IN ITALY

«In 12 mesi garantito un rendimento del 20 per cento. I nostri competitor ci studiano. Piace la nostra leadership nell'innovazione tecnologica»

Laura Serafini

«A un anno dall'Ipo **Enav** ha garantito, tra aumento di valore del titolo, dividendo e bonus share, un rendimento del 20% per gli investitori istituzionali e del 25% per gli azionisti retail. La capitalizzazione ha superato i 2 miliardi. La storia della quotazione della prima società di controllo di volo al mondo è una storia di successo». **Roberto Scaramella**, presidente di **Enav** dal 28 aprile scorso, traccia il bilancio del primo anno di presenza della società sul mercato finanziario: il debutto in Borsa è avvenuto il 26 luglio dello scorso anno, in piena Brexit, a un prezzo di 3,3 euro per azione. Oggi il titolo è a 3,75 euro.

La sfida per **Enav era garantire un equilibrio tra i vincoli di performance, sicurezza e remunerazione degli azionisti. E' stata vinta?**

Direi di sì e senza snaturare il focus di **Enav**, basato su performance e sicurezza. La società opera nell'ambito di un piano di performance europeo, negoziando con l'Authority europea e con Eurocontrol i parametri di funzionamento del cielo unico europeo. L'impegno è rispettare il piano e gli investimenti a suo supporto, con costi operativi che sono concordati rispetto al passato e a benchmark europei. Se facciamo meglio, c'è un ritorno per tutti. Come? Programmando investimenti di natura tecnologica che garantiscano il miglioramento della nostra performance. È su questo soprattutto che lavoriamo. Ora c'è molta attenzione sul caso **Enav**: l'ad **Roberta Neri** a giugno è stata chiamata a illustrare la quotazione all'assemblea di Canso, l'associazione che raccoglie i provider del controllo di volo a livello globale.

Siete un caso di studio per i competitor. Cosa interessa di più?

Il contenuto tecnologico dell'attività e gli investimenti per mantenere una componente tecnologica all'avanguardia. Non so se esistono altre realtà italiane in cui omologhi francesi e tedeschi vengono a studiare le innovazioni fatte. Questo è il caso di **Enav**: è la credibilità della nostra offerta che fa la differenza per il mercato finanziario. Nel 2016 **Enav** ha investito 116 milioni di euro, in buona parte per innovazione infrastrutturale e tecnologica. Abbiamo in programma progetti come Coflight (elaborazione dei dati volo di nuova generazione, ndr), Data-link, Aireon per la sorveglianza satellitare, 4flight, che disegneranno il monitoraggio del volo dei prossimi 20 anni. **Enav** in questo ambito si è mossa in anticipo e ora si trova avanti rispetto agli altri operatori.

Nel capitale di **Enav ci sono anche fondi infrastrutturali. Quali sono gli aspetti sui quali vi sollecitano?**

Chiedono dettagli sul piano di investimenti, insistono sul miglioramento della corporate governance. Aspetto sul quale stiamo lavorando molto: nell'ultima assemblea sono entrati in cda 3 rappresentanti delle minoranze. Abbiamo rinforzato i comitati endo-consiglieri, remunerazione e nomine e controllo rischi e parti correlate. Stiamo implementando un meccanismo di corretto funzionamento del cda e di tutti gli organi di controllo evitando un impatto traumatico rispetto alla gestione dell'azienda. I fondi di investimento sono soddisfatti perché il mercato di riferimento, quello del traffico aereo, mostra segnali positivi che si riflettono sul busi-

ness di **Enav**. Nei primi 6 mesi del 2017 abbiamo registrato un incremento del 2,4% delle unità di servizio, solo a giugno del 5,3 per cento. Sono numeri molto positivi che confermano il trend di ripresa in atto nel paese e ci fanno ben sperare sulle performance aziendali. (Nel 2016 l'utile è stato di 76 milioni, la cedola di 95 milioni e per il 2017 è previsto un incremento del dividendo del 4%, ndr).

Quale soluzione immagina per Alitalia?

Siamo fiduciosi che il percorso seguito dai commissari di Alitalia porti a una soluzione in continuità del business. Per **Enav** è fondamentale che il sistema trasporto aereo funzioni regolarmente. Alitalia è un cliente importante, anche se da un paio di anni il valore assoluto in termini di ore di sorvolo e di passeggeri garantito non la colloca più al primo posto. Da cittadino penso che sia un peccato che come sistema paese non siamo in grado esprimere una compagnia riferimento. In Europa ci sono modelli che hanno dimostrato di funzionare: la partnership tra AirFrance e Klm, il controllo di Lufthansa su compagnie come Sabena o SwissAir, la partnership tra British e Iberia. Non è impossibile pensare a equilibri con grande vettore di riferimento europeo che possano essere efficaci anche nella salvaguardia del traffico aereo da e verso l'Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Presidente. **Roberto Scaramella**

