

Enav, la cassa torna a crescere «Pronti ad alzare la cedola»



«Più flessibilità sul personale per gestire i picchi di traffico superiori del 5% alle previsioni»

Margini e cassa di nuovo in crescita. A inizio 2025 la nuova politica dei dividendi

Spinta sul commerciale: in tre mesi 14 commesse. Per l'M&A si punta su cybersecurity e tecnologia

L'intervista

Pasqualino Monti

Amministratore delegato di **Enav**
Laura Serafini

Risultati in aumento nel semestre e una cassa operativa tornata a crescere apriranno le porte a una revisione della politica dei dividendi entro l'inizio del prossimo anno. Lo racconta in questa intervista l'ad di **Enav**, **Pasqualino Monti**

I numeri del semestre sono in crescita e il traffico corre più delle attese. Ve lo aspettavate?

Il 2024 è l'anno che dopo il Covid sta registrando il ritorno del network europeo ai livelli di traffico del 2019, che l'Italia aveva superato già nel 2023. Le previsioni di inizio anno che davano una crescita media in Italia del 6,3% rispetto al 2023, sono state superate di quattro punti percentuali, con un incremento prossimo all'11%. Tale incremento rispetto alla previsione, ha comportato un notevole sforzo nella gestione dei voli da parte nostra, oltre che un importante lavoro per il network manager europeo. Tengo a precisare che a differenza nostra, altri Paesi europei (tra cui Germania, Gran Bretagna e Spagna) sebbene registrino un incremento medio del 8% rispetto al 2023 sono ancora in media al di sotto di quasi cinque punti percentuali rispetto al 2019.

Come avete fatto a fare fronte a questi picchi?

Prima di tutto investendo in tecnologia, accelerando la messa a terra degli investimenti che ci hanno consentito oggi di gestire numeri eccezionali. Poi, con lungimiranza, attraverso un nuovo percorso di relazioni industriali. Già lo scorso anno, abbiamo attuato una riorganizzazione del lavoro, introducendo la flessibilità nei turni, attraverso uno specifico accordo

sindacale. In precedenza, il rinnovo di una parte del contratto aveva consentito di tenere conto solo dell'aumento dell'inflazione: la flessibilità ci ha consentito, invece, di ottenere, all'interno delle stesse fasce orarie, un maggior numero di controllori operativi. Inoltre, abbiamo introdotto un riconoscimento per le ore di lavoro aggiuntivo nei periodi di picco che ci ha consentito di affrontare in modo adeguato la crescita record in parte inaspettata. Dallo scorso anno abbiamo aumentato il personale operativo di 100 unità, anche a supporto delle attività commerciali, e continueremo ad assumere. Lo scorso 25 luglio abbiamo firmato il nuovo contratto collettivo, con incrementi salariali per 4300 lavoratori, rinnovando anche la parte normativa scaduta da tempo. L'obiettivo sarà sempre quello di accompagnare l'incremento dei costi con l'aumento della produttività e della marginalità dell'azienda. Infatti, nel primo semestre 2024, i costi sono aumentati di 19,5 milioni (in totale 361 milioni), i ricavi sono saliti di 24,7 milioni (in totale 461,3 milioni, record per **Enav**) con un aumento del margine di 5,2 milioni rispetto al 2023 (in totale 99,9 milioni l'Ebitda, +5,5%) con un utile netto di 23 milioni, +25,3% rispetto all'esercizio precedente. Una delle migliori semestrali del gruppo **Enav**.

Immagina una revisione al rialzo della remunerazione degli azionisti?

In occasione della presentazione del piano sulle attività non regolate, abbiamo annunciato che avremmo cambiato la politica dei dividendi, fino allo scorso anno basata sulla distribuzione di una percentuale almeno pari all'80% degli utili, sommati gli ammortamenti e dedotti gli investimenti. La cedola 2023, 0,23 euro per azione, il dividendo più alto

nella storia di **Enav**, costituirà il livello minimo di una remunerazione crescente, calcolata come percentuale della reale generazione di cassa. Vogliamo che l'azienda cresca, aumentando produttività ed efficienza, acquisendo nuovi business che garantiscano margini in linea con i livelli che abbiamo raggiunto nel settore non regolato, pari al 35 per cento. Possiamo essere selettivi perché abbiamo riorganizzato le attività regolate, superando precedenti commistioni e creando gestioni separate e chiare tra controllo di volo e attività commerciali con le quali forniamo a terzi il nostro know-how. Nei primi sei mesi di quest'anno il cash flow ha raggiunto i 23,8 milioni contro -3,2 milioni dello scorso anno. Confidiamo, nel 2024, in una costante crescita, con un aumento anche del free cash flow.

Quando annuncerete la percentuale della cassa che sarà distribuita?

Entro la fine dell'anno dovranno essere definite le tariffe per il nuovo periodo regolatorio 2025-29 e, nel primo trimestre del 2025, presenteremo il nuovo piano industriale, comunicando la dividend policy. La scelta di ancorare la remunerazione degli azionisti alla reale generazione di cash flow e non alla proxy dell'utile, come accadeva in precedenza, punta a rendere misurabile la creazione di valore generato, che costituisce la base della



distribuzione dei dividendi. Al mercato avevamo presentato solo il piano commerciale; sul regolato non avevamo ancora il target di performance che richiede la Commissione Europea. A giugno sono stati definiti i target economici di rotta che prevedono una efficienza annuale dell'1,2%. Un numero ampiamente alla portata di **Enav**.

Lei ha ridato slancio al business non regolato che oggi incide per il 4% sui ricavi. Quali sono le prospettive?

Ci siamo preoccupati di rendere più solido ed efficiente il business regolato, che è il nostro core business, accelerando gli investimenti (27,6 milioni nel semestre, in aumento di 5 milioni), anche in tecnologia, e il percorso per il passaggio al controllo di volo remoto. Sono stati trasferiti a Roma parte dei servizi di rotta del centro di Brindisi – attività già programmata nel 2019 - per avviare l'implementazione di nuove torri remote: la prima entrerà in funzione nel 2024, altre tre nel 2025. Inoltre, abbiamo iniziato a investire su una linea di prodotto e una forza +maggiori rispetto al passato. Nel settore non regolato, al quale guardiamo con grande interesse, il mercato potenziale è molto ampio, vale 20 miliardi. Operiamo anche con le controllate Techno Sky e **Ids AirNav**. Abbiamo sottoscritto accordi con Leonardo, Amazon (per i droni) e siglato un'intesa con l'aeronautica militare per l'installazione di radar sulle loro basi. Solo nell'ultimo trimestre abbiamo chiuso 14 milioni di euro di nuove commesse, senza dimenticare gli importanti contratti siglati in diversi Paesi negli ultimi tre mesi del 2023 e nei primi tre del 2024.

Lei non ha escluso acquisizioni.

Ci sono già opzioni al vaglio?

Per l'M&A abbiamo un tetto di spesa di 250 milioni, per i quali non attingeremo alla cassa ma ricorreremo all'indebitamento. Stiamo considerando alcune realtà che ben si integrerebbero con la nostra attività, in ambito tecnologico Atm per il controllo del traffico aereo e di cybersecurity. Esistono anche realtà italiane, non molto grandi ma di eccellenza, che però operano in paesi del mondo nei quali noi non siamo ancora presenti e che quindi potrebbero aprirci nuove possibilità di business.



Enav. Crescono i risultati nel semestre