

NASCE UN GRUPPO DA 1700 DIPENDENTI E OLTRE 400 MILIONI DI FATTURATO

# Il laser italiano raddoppia

## Prima Industrie fa shopping in Finlandia e scala il mercato globale

FABIO POZZO  
TORINO

Ora il raggio laser di Prima Industrie Spa «perfora» 50 diversi Paesi del mondo. S'irradia dal quartiere generale di Collegno e trova energia in dieci impianti produttivi (in Italia, Finlandia, Usa e Cina) e da una forza lavoro che supera i 1700 dipendenti. Ma soprattutto, diventa il segno distintivo di un gruppo che si colloca al terzo posto nel mondo nel settore dei sistemi laser e di lavorazione della lamiera, con un fatturato di oltre 400 milioni di euro.

Prima Industrie nasce nel 1977, con la denominazione di Prima Progetti. I soci - tra i quali Gianfranco Carbonato, l'attuale presidente e ad; Gianmario Rossignolo, già Fiat, Lancia, Zanussi e che diventerà presidente di Telecom Italia; Franco Sartorio - puntano a fornire servizi di engineering a vari comparti, nell'ambito della mecatronica (meccanica & elettronica più informatica), in particolare nei robot a misura e industriali. Negli Anni Novanta, la svolta.

### Il business

Anche la Nasa  
tra i clienti

#### Lamiere hi-tech

Prima Industrie applica il laser per il taglio, saldatura e foratura di componenti metalliche. La lavorazione della lamiera rappresenta il 50% del business; un altro 20% viene dall'elettronica, con Prima Electronics; il restante dall'automotive e l'aerospazio. Tra i clienti, anche la Nasa, cui fornisce generatori laser 3D.

#### 180 milioni nel 2007

Prima Industrie Spa dovrebbe chiudere il 2007 con un fatturato di 170-180 milioni e un ebitda di 23-24.



Gianfranco Carbonato, presidente e ad di Prima Industrie Spa

Anzi, la focalizzazione sui sistemi laser. «Era il settore più promettente. Eravamo ancora agli inizi, i giochi internazionali non erano ancora fatti» racconta Carbonato. La scelta si dimostra giusta e diventa il core business di Prima Industrie, che nel contempo cede le attività secondarie a Elsig e Abb.

---

#### Acquisizione da quasi 200 milioni di euro

---

L'ad: «Siamo diventati  
i terzi del mondo»

---

Inizia la fase delle acquisizioni: la svizzera Laserwork. Quella delle joint venture: nasce in Cina la Shenyang prima Laser Machine Company. L'azienda s'ingrandisce e nel 1999 sbarca in Borsa, Nuovo Mercato. «Volevamo portare all'interno, mediante un'acquisizione negli Usa, il componente fondamentale dei sistemi di produzione, vale a dire il generatore laser: un'operazione da circa 10 milioni di dollari. E volevamo espanderci oltre i confini europei».

Il seguito è storia recente. Nuovi prodotti, accordi, altre joint venture (in Giappone) e acquisizioni, fusioni, ricapitalizzazioni e Opa ostili respinte, l'ammissione al segmento Techstar. «Siamo arrivati ad essere tra i primi 5-6 player mondiali nelle macchine laser. Ma non bastava ancora, perché i nostri concorrenti erano cinque volte più grandi di noi e con un portafoglio produttivo più ampio, allargato anche ai prodotti complementari al laser» spiega ancora Carbonato. Da qui, l'acquisizione al 100% della Finn-Power (il 91,24% è in mano al fondo Eqt III), azienda finlandese da 240 milioni di fatturato, con un mercato internazionale dello stesso peso di Prima Industrie, ma più forte nelle macchine per la lavorazione della lamiera che in quelle per il taglio laser. L'operazione, che ha visto advisor Cleary Gottlieb e Banca Imi, fissa in 170 milioni di euro il valore della società, comprensivo dell'indebitamento. Sarà finanziata da linee di credito

per 183,5 milioni (coperti successivamente per 25 milioni con un aumento di capitale) fornite da un pool di istituti di credito organizzato da Banca Imi, Unicredit e Intesa Sanpaolo. «Da quest'acquisizione prevediamo sinergie commerciali e produttive per un utile ante-imposte di 10 milioni di euro l'anno e un risparmio fiscale, grazie alle norme finlandesi, di circa 100 milioni» dice il presidente. Carbonato parla anche di un ampio margine di crescita del gruppo (500 dipendenti negli stabilimenti di Collegno, Moncalieri, Barone Canavese; altrettanti in Finlandia; 400 tra Veneto e Lombardia e nei tre siti Usa; i restanti distribuiti in altre 15 nazioni), in particolare verso Russia, Brasile, India, Cina. Con il vantaggio di produrre anche in America, sfruttando la competitività del dollaro sul supereuro.