

**Storia** L'azienda di costruzioni con un margine lordo del 12% lavora in tutto il mondo. E assume

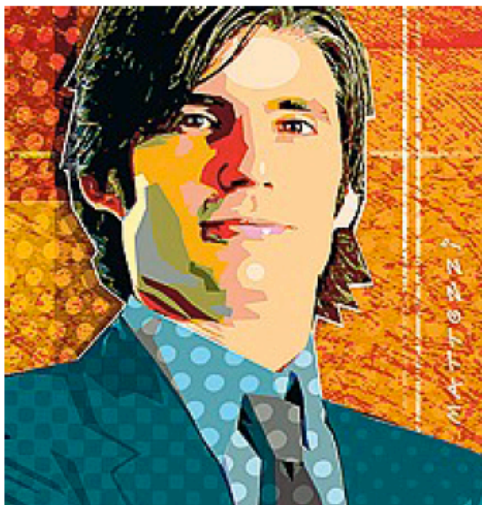
Pizzarotti Crescita tutta in famiglia

Con il primo sbarco a Manhattan

Cinquecento milioni di commesse a New York: nessun italiano c'era mai riuscito

DI ROBERTA SCAGLIARINI

Pizzarotti sbarca a New York e si lascia alle spalle la crisi del settore. L'impresa di Parma è la prima azienda di costruzioni italiana a entrare nel mercato della Grande Mela: costruirà il secondo grattacielo più alto del Financial District di Manhattan dopo la Liberty Tower al 45 di Broad Street. L'impresa ha già sei progetti in corso a Manhattan, per oltre 500 milioni di dollari. «Non è facile entrare nel mercato di New York, noi siamo i primi — spiega Michele Pizzarotti, vicepresidente — abbiamo siglato una partnership con la società Usa IBC Construction Management, che ci ha supportato, ma noi ci abbiamo messo tanto della nostra capacità». Lo sbarco a

**Edilizia oltre la crisi** Michele Pizzarotti, amministratore delegato dell'azienda di famiglia

In Italia 160 milioni di projet financing: dalle tangenziali alla Brebemi

New York è solo una delle nuove attività estere che hanno consentito al gruppo di tornare a crescere e ad assumere.

«Abbiamo acquisito nuovi lavori all'estero per 2 miliardi nel 2015 — prosegue il vicepresidente — oltre al portafoglio di 10,5 miliardi che già avevamo e ora per farvi fronte cerchiamo giovani talenti disponibili a lavorare all'estero, negli Usa, nel Golfo Persico, in Polonia, in Montenegro e in Francia. Servono laureati in ingegneria civile, edile, ambiente e territorio, meccanica e gestionale e stiamo facendo colloqui in diverse università». Pizzarotti è un'impresa fa-

miliare con 105 anni di storia che si è preparata al passaggio generazionale con il supporto del consulente Ambrosetti: il presidente Paolo dal 2011 ha affiancato come vice presidente il figlio Michele. Sono presenti in azienda anche il figlio maggiore Pietro nell'area amministrazione e finanza, ed Enrica con un ruolo di coordinamento delle risorse umane nella holding Mipien. La fami-

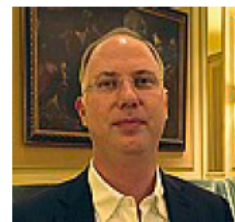
glia ha organizzato l'attività in tre business unit (Italia, estero e immobiliare) e ha nominato un amministratore delegato per ciascuna. È uno dei pochi big nazionali, come Salini-Impregilo, Astaldi, Condotte, Gavi, Cmc in grado di competere all'estero. Nel 2014 il giro affari è stato realizzato per il 75% in Italia e per 25% all'estero, salirà al 35% nel 2015 mentre nel 2016 il rapporto sarà 50 e

50. I conti sono sempre rimasti solidi: con un Ebitda del 12%, la marginalità è aumentata nonostante il calo del mercato, nel 2014, a fronte di un fatturato di 1,142 miliardi l'utile netto è stato di 24 milioni contro i 13 milioni del 2013 a fronte di un fatturato di 1,16 miliardi. Anche perché Pizzarotti una decina di anni fa ha scelto di abbandonare le gare per i lavori pubblici al massimo ribasso per non compromettere i margini.

Le scommesse

«Ci siamo concentrati sulle commesse più virtuose da contraente generale o in project finance — spiega Michele — che ci hanno consentito di tutelare l'equilibrio finanziario. Nelle gare pubbliche il livello dei ribassi non è alla nostra portata». La prudenza ha consentito alla famiglia di uscire indenne dalla bufera che ha travolto altre imprese della stessa regione, in particolare le cooperative. «Ci sono stati alcuni fallimenti — ricorda l'imprenditore — ma il mercato italiano non si è consolidato, tante piccole imprese hanno riempito gli spazi di quelle scomparse». Pizzarotti ha scelto di non fare acquisizioni: «Anni fa abbiamo acquisito la Garboli ma è un'esperienza che non vorremmo ripetere». Meglio rafforzarsi all'estero. L'azienda, 100% della famiglia, è da sempre sul mercato francese: «Oltralpe battiamo imprese 30 volte più grandi. Abbiamo fatto l'aeroporto Charles de Gaulle, una parte di Eurodisney, l'ospedale di Marsiglia per il quale abbiamo ricevuto lettere di complimenti e ci siamo aggiudicati due lotti della metropolitana Grand Paris». Mercati nuovi sono invece il Kuwait, dove

l'azienda ha vinto un appalto da 700 milioni per un ospedale, il Montenegro (250 milioni per la costruzione di un resort di lusso), la Polonia dove ha un impegno da 200 milioni per tre lotti autostradali e la Moldavia. In Usa e Monaco il gruppo ha siglato delle joint venture per accedere più facilmente alle gare. Anche in Russia dove la partnership è con il

**Rdf Kirill Dmitriev,** partner russo

fondo sovrano Rdf, guidato da Kirill Dmitriev.

In Italia invece ha preferito la strada del project financing. Ha 160 milioni investiti nel progetto: negli ospedali Toscani, nella Cispadana, nella Campogalliano-Sassuolo e nella tangenziale Esterna di Milano e la Brebemi. «Siamo gestori e costruttori e facciamo fronte a questa esposizione con i nostri mezzi. Reinvestiamo tutti gli utili in azienda e abbiamo un patrimonio netto di 460 milioni». Lo scorso anno il gruppo ha emesso un bond da 100 milioni con Goldman Sachs; un'operazione che ha abituato la famiglia ai vincoli dei mercati regolamentati in vista di una possibile quotazione, che però non rientra nei piani. Il capitale per ora è diviso tra il fondatore e i tre figli, in futuro si vedrà.

I numeri

3.000 dipendenti

12,5% EBITDA

12 Miliardi di euro di portafoglio ordini

460 Miliardi di euro il patrimonio netto

1.142 Miliardi di euro i ricavi nel 2014

2 Miliardi di euro le acquisizioni all'estero nel 2015

centimetri

© RIPRODUZIONE RISERVATA