

# Pizzarotti, ordini e fatturato oltre le previsioni

## Preconsuntivo 2021

L'ad Luzzatto: rischedulato il debito con intervento banche-Cdp da 310 milioni

ROMA

Il Pnrr accelera e il vento favorevole si riflette già sui conti delle imprese di costruzioni. Pizzarotti, la numero 2 della classifica dopo WeBuild, vede al rialzo i numeri di ordini e fatturato anche rispetto al piano industriale 2021-2025 approvato appena dieci mesi fa.

«Abbiamo acquisito nel 2021 - dice l'amministratore delegato di Pizzarotti, Carlo Luzzatto - nuove commesse per 1,5 miliardi e il 90% sono in Italia: siamo 300 milioni sopra le previsioni, con un portafoglio ordini arrivato a 5,5 miliardi. Anche il fatturato è cresciuto più di quanto prevedessimo, dai 970 milioni del 2020 a 1,1 miliardi del 2021. E modificheremo al rialzo la previsione per il 2022, portandola a 1,2-1,3 miliardi. Questo quadro - continua Luzzatto - ci rende ancora più fiduciosi sugli sviluppi, anche perché il piano industriale era propedeutico all'altra operazione del 2021 fondamentale per ristabilire l'equilibrio economico-finanziario dell'impresa: un rischedulamento del debito attraverso un rifinanziamento per 360 milioni

complessivi da otto banche, con Intesa banca agente, e da Cdp con Patrimonio destinato». Da Cassa depositi e prestiti sono arrivati 97,4 milioni in forma di prestito obbligazionario convertibile. «Non era semplice tenere la barra dritta in un mare agitato quale è il settore delle costruzioni in questa fase storica - ammette Luzzatto - e a questo ha contribuito certamente anche la credibilità della famiglia Pizzarotti».

La ripresa del mercato italiano spinge anche il raggiungimento di un altro degli obiettivi strategici di Luzzatto, concentrare la presenza all'estero. Nell'arco di piano, al 2025, oltre a ricavi a 1,6 miliardi ed Ebitda al 7%, c'è la quota di fatturato Italia al 60% contro l'attuale 44%. Questo passa per l'abbandono di alcuni Paesi, con una riduzione della presenza dai diciotto Paesi del 2021 a soli 6-7 Paesi.

Uno snodo decisivo è quello delle garanzie necessarie per firmare i contratti di appalto. «È stato possibile acquisire le commesse - dice l'amministratore delegato di Pizzarotti - perché l'operazione finanziaria realizzata ci ha messo a disposizione nuove garanzie per 160 milioni. Questo ci ha consentito di rimuovere, temporaneamente, il vero limite al nostro sviluppo sul fronte delle opere pubbliche. Ma le garanzie - continua Luzzatto - restano, non solo per noi ma per l'intero settore, l'ostacolo che si frappone fra il bando di gara e l'apertura del cantiere, un collo di bottiglia di sistema che

dovrebbe avere una soluzione di sistema. Contiamo di vada in quella direzione».

L'altra criticità che può frenare lo sviluppo è il forte rincaro delle materie prime. «Si tratta - dice Luzzatto - di uno snodo cruciale. Apprezziamo il lavoro che il governo sta facendo in questa direzione con il Ministro Giovannini; purtroppo, riteniamo non sia ancora sufficiente».

Altro aspetto fondamentale nella strategia di Pizzarotti è il rapporto con il colosso WeBuild. Nelle prime



**CARLO LUZZATTO**  
L'amministratore delegato di Pizzarotti anticipa i dati del preconsuntivo 2021

gare del Pnrr i due gruppi si sono spesso presentati in cordata e tornano le voci di possibili aggregazioni. «Vorrei rispondere - dice Luzzatto - facendo anzitutto una considerazione sull'interesse del Paese: se la prima e la seconda impresa si mettesse ro insieme, la concorrenza ne risentirebbe, non ci sarebbero alternative. Questo non credo sarebbe un bene per nessuno. Escludo quindi un'aggregazione societaria, non è all'ordine del giorno, mentre confermo che con WeBuild abbiamo fatto un lavoro straordinario in alcune gare dove abbiamo dovuto fronteggiare numerosi problemi, a partire dai prez-

zari vecchi e che stiamo studiando altre opere insieme». D'altra parte, proprio la scelta di Luzzatto come amministratore delegato, conferma la volontà della famiglia Pizzarotti di continuare in autonomia.

L'obiettivo di Luzzatto è semmai «capire se possiamo diventare l'aggregatore di un altro polo interno al Paese su base solida, che significa base di mercato». Guidare e non essere guidati. Questo ragionamento chiarisce fino in fondo quale sia la linea di sviluppo cui pensa Luzzatto. «Prima le aggregazioni avvenivano tra simili e questo spesso si traduceva in aggregazione di debolezze.

Penso invece che ora occorra un potenziamento in senso orizzontale, aggregando soggetti che prima erano fornitori di tecnologie o di prestazioni innovative, come il Bim, e ora possono entrare a far parte di joint venture o società miste più strutturate».

Anche in questi casi si può partire da una conoscenza e un lavoro fianco a fianco in gare che sempre più chiedono prestazioni innovative. «L'esempio - dice Luzzatto - è quello del bando di gara per le smart road sulla A24-A25, che prevede la realizzazione di un sistema di monitoraggio sistematico delle due autostrade. Un player delle costruzioni tradizionali fianco a fianco con società della sensoristica: oggi è un consorzio ma potrebbe strutturarsi in forma societaria, soprattutto se la domanda di innovazione crescerà».

—G.Sa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA