

**Crociere Il concorrente di Fincantieri è sul mercato. Risultato...**

## Vendita Aker Yards, tentazione e ostacolo sulla rotta di Bono

**P**er Giuseppe Bono, da un paio d'anni impegnato a dimostrare che può fare di Fincantieri il fulcro di un gruppo molto più grande, l'occasione è ghiotta. Mentre infatti il manager ex Efim e Finmeccanica lavora per convincere governo e sindacati che Fincantieri deve essere quotata in Borsa, mercoledì scorso il tycoon norvegese Kjell Inge Røkke ha dato incarico alle banche d'affari Seb Enskilda e JP Morgan di vendere il 40,1% di Aker Yards, il principale concorrente degli italiani nelle crociere.

Aker è uno dei gruppi cantieristici mondiali più dinamici e meglio gestiti e ha un portafoglio di cantieri e prodotti incredibilmente differenziato. Messo assieme in pochi anni comprando cantieri sull'orlo del fallimento, da metà del 2004 le sue azioni, quotate ad Oslo, hanno guadagnato il 400%. Oggi Aker conta 17 cantieri in Norvegia, Finlandia, Francia, Germania, Romania, Ucraina, Vietnam e Brasile, ha 20mila dipendenti e un margine operativo lordo (ebitda) del 5,6% nel 2006. Ovvio che Bono, che invece guida un'azienda statale a impronta nazionale con 8 cantieri e 9mila dipendenti, ci pensi. E di certo è un pensiero che ha più senso del tentativo, affondato, di estendere il controllo di Fincantieri alle attività civili di Finmeccanica.

«Perché no?» ha infatti risposto a chi gli chiedeva se Fincantieri fosse interessata ad Aker. Purtroppo, messo

da parte il prurito d'orgoglio nazionalistico dell'immaginare Fincantieri superare coreani, cinesi e giapponesi per diventare il primo cantiere al mondo, la risposta a quel «perché no?» pare scontata. Intanto, il potenziale acquirente del 40,1% di Aker - in vendita per circa 600 milioni di euro - dovrebbe lanciare un'offerta sulla restante parte del capitale, con un costo complessivo nell'ordine del miliardo e mezzo. Soldi che Fincantieri non ha e non avrebbe neppure



Fotogramma

già detto che il nuovo scenario apre prospettive al management, che parteciperà al processo di vendita. Come dire: siamo pronti a diventare partner degli investitori finanziari. Infine, l'aggregazione Fincantieri-Aker vale ben circa l'85% della capacità europea (e mondiale) nel settore crociere, lasciando fuori un solo vero competitor, il tedesco Meyer Werft: che ne penserebbe l'Antitrust di Bruxelles?

In realtà, il rischio è che per Fincantieri più che una opportunità la vendita di Aker sia un ostacolo sulla strada della privatizzazione: perché dà la possibilità agli investitori interessati al settore, che ha margini ridotti, di comprare quote anche di controllo di un gruppo quotato, globale e di successo, mentre con Fincantieri investirebbe in una realtà statale, soggetta al diktat dei sindacati, con un portafoglio clienti e prodotti più limitato e che deve ancora internazionalizzarsi.

Un processo, quest'ultimo, avviato con scarsi risultati da un paio d'anni. Il progetto di una rete mondiale per la manutenzione delle navi da crociera, ad esempio, è arenato per l'incapacità a chiudere l'acquisto, dato per fatto due anni fa, dei cantieri di Gran Bahamas, per cui oggi è in pole position l'americana Atlantic Marine. Ora Bono parla anche di interesse per cantieri Usa attivi nel militare, mentre vengono visitati impianti in Ucraina. Come se si guardasse sugli scaffali del supermercato in attesa dei soldi della privatizzazione.

GIOVANNI PACI

pure nell'ipotesi - accettata dai sindacati - della quotazione in Borsa del 49% dell'azienda.

Certo, i fondi di private equity nuotano nella liquidità e si potrebbero trovare alleati con cui conquistare Aker senza dover lanciare un'Opa. Possibile. Anche se, a quel punto, Bono dovrebbe proporre ai potenziali partner un progetto industriale migliore di quello che gli stessi si vedrebbero proporre dal quarantunenne, Karl Erik Kjelstad, capo di Aker dal 2004 e artefice della sua crescita. Che ha

**Obiettivi**  
**Giuseppe Bono,**  
**amministratore delegato di Fincantieri.**  
**Vorrebbe quotare l'azienda**

