

LE ANTENNE GLOBALI DI CELLNEX PARLANO MENO ITALIANO

Aumento di capitale da 4 miliardi per raddoppiare la taglia del gruppo. «Vogliamo essere protagonisti in Europa», dice il presidente Bernabè. Edizione dei Benetton non parteciperà ma resterà il maggior singolo azionista

di Daniela Polizzi

«Siamo in gara per la copertura mobile, indetta dalla Transport of London, dell'intero network della metropolitana di Londra. È un processo molto competitivo. Ma noi possiamo fare perno sull'esperienza di Cellnex che ha già realizzato l'infrastruttura nella metropolitana di Milano». È al lavoro Franco Bernabè, dal 2019 presidente del gruppo Cellnex, riconfermato al vertice la scorsa settimana dall'assemblea del gruppo con base a Barcellona e che ha nella Edizione dei Benetton il singolo azionista più rilevante. Anche se ora la cassaforte della famiglia non seguirà il maxi aumento di capitale da 4 miliardi (scendendo dal 16,45% a sopra il 13%) lanciato la scorsa settimana da Cellnex, che ora si prepara a una nuova fase di crescita.

Bernabè è a fianco del ceo Tobias Martinez, impegnato in una cavalcata che, secondo i suoi piani, potrebbe portare il gruppo delle torri per il trasporto del segnale di telefonia mobile a più che raddoppiare i ricavi nel 2027. E questo solo sulla base dei contratti in portafoglio con

operatori come Vodafone, Windtre, Iliad, Orange e Telefonica che trasmettono il segnale in Europa attraverso un'infrastruttura che conta 6 mila antenne.

Il mercato sembra aver intuito il potenziale, visto che in anno la sua capitalizzazione è raddoppiata a circa 22 miliardi di euro. Nell'Italia ha uno dei suoi punti di forza, visto che la Penisola è il secondo mercato più rilevante: con 14 mila torri, pesa per il 23% dei ricavi del gruppo. Il 63% dei ricavi del gruppo e il 72% dell'ebitda sono generati al di fuori del mercato spagnolo. A pochi giorni dall'assemblea che ha varato i conti del semestre chiuso con ricavi a 723 milioni e un margine operativo lordo di 527 milioni ha Cellnex varato un aumento di capitale da 4 miliardi che guarda alla crescita attraverso acquisizioni in Europa dove il ceo Martinez vede opportunità per fare acquisizioni pari a 11 miliardi di euro. È una maxi-manovra che di fatto raddoppia quella varata nel 2019 con due aumenti di capitale pari a 3,7 miliardi. E questo a fronte di un piano di investimenti di 14,1 miliardi al 2027.

«Sono provviste di liquidità indispensabili per diventare protagonisti consolidando un mercato dove ci sono 500 mila torri per le tlc», spiega Bernabè, alla guida del gruppo che è già numero uno in Europa. «Cellnex è una sorta di ospite neutrale del segnale degli operatori e può svolgere un ruolo chiave in una fase in cui le compagnie telefoniche sono impegnate a costruire i grandi network per la copertura dei Paesi. Cellnex può occupare anche altri spazi di mercato come le coperture di qualità: le tratte ferroviarie, le metropolitane, gli stadi», aggiunge il manager.



Volti
Tobias Martinez
Gimeno,
ceo di Cellnex

Cellnex è una società che ha un angolo molto italiano. E non solo per il peso dei suoi ricavi nella Penisola. È una società indipendente, che vede un drappello di istituzionali con quote dal 5 al 7%, nomi come Blackrock, Adia di Abu Dhabi, il Gic di Singapore e il Canada pension fund. Ma ha come azionista con un peso di rilievo Edizione con una quota frutto dell'Opa sull'iberica Abertis lanciata da Atlantia nel 2018.

Il passo indietro

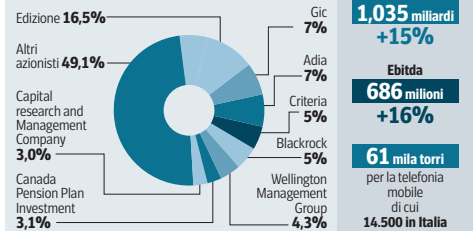
Edizione non seguirà però il nuovo aumento di capitale ma resterà il singolo maggiore azionista. Avrebbe dovuto mettere sul piatto circa 660 milioni per mantenere la sua quota. Si farà invece diluire attorno al 13%, preferendo tenere le risorse per altri dossier in un momento in cui è ancora in corso il negoziato sulla defini-

esempio, il net asset value di Edizione a fine 2019 era di 12,3 miliardi, con Atlantia valutata 5 miliardi e Cellnex 2,5 miliardi, un valore che adesso è salito a 3,5 miliardi. «Dall'Ipo nel 2014 la società spagnola ha offerto agli investitori un rendimento annuo del 35%, sottolinea Bernabè che guarda allo sviluppo —. Le opportunità verranno dalla razionalizzazione in corso tra gli operatori in Europa e dall'incremento di infrastrutture come la fibra ottica alle torri, il 5G e le small cell, le antenne più piccole per le zone densamente abitate e le smart city». Cellnex, competitor in Italia di gruppi come Inwit, è frutto di una lunga stagione di crescita. A seguito dell'acquisizione in Portogallo di Omtel e Nos Towering, l'introduzione di una rete in fibra per il 5G in Francia e all'acquisto della divisione Telecomunicazioni di Arqiva nel Regno Unito, Cellnex ha rivisto al rialzo le previsioni di ebitda (tra 1.160 e 1.180



Franco Bernabè
presidente
di Cellnex

Chi sono i soci



Indicatore	Valore	Variazione
Ricavi 2019	1,035 miliardi	+15%
Ebitda	686 milioni	+16%
61 mila torri per la telefonia mobile di cui 14.500 in Italia		

zione dell'assetto di Aspi e dei suoi riflessi su Atlantia. Restano però validi gli accordi tra Edizione e Atlantia. La cassaforte riconosce al gruppo la possibilità di coinvestire fino al 5,98% di Cellnex e può subentrare anche nei diritti dei futuri aumenti di capitale. Ma in questo momento delicato Atlantia ha scelto di passare la mano.

Per Edizione Cellnex resta un investimento industriale. Ma il gruppo europeo delle torri è anche un buon investimento finanziario, visto che è capace di trasformare in ebitda il 70% dei ricavi. A titolo di

milioni rispetto al range precedente di 1.065-1.085 milioni) e di cash flow libero ricorrente al 70% rispetto al 2019, a fronte di un più 50% stimato in precedenza. Il modello per sostenere la crescita? Molti investimenti, tanti finanziati a leva (4,669 miliardi di debiti netti nel primo semestre) ma sostenibili, spiega il mercato. «Altri concorrenti europei non ce ne sono — conclude Bernabè —. E anche chi pronosticava un arrivo in forze dei big americani per il momento non ha trovato riscontro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FormAzienda
#RIPARTIAMO
INSIEME

**20 MILIONI
ALLE PMI CONTRO IL COVID**

LA BUONA FORMAZIONE RIMETTE IN MOTO TUTTA L'ITALIA

«La nostra missione è accompagnare le imprese nella fase 2 e 3. La formazione delle risorse umane è un fattore strategico per lo sviluppo del sistema Italia»

Il direttore Rossella Spada

LA NOSTRA STORIA

Imprese aderenti	» 111 mila
Numero dipendenti	» 775 mila
Fondi erogati	» 140 milioni finanziati in 11 anni
Parti sociali	» Sistema Impresa e Confsal

LE AZIONI CONTRO IL COVID

Avvisi e finanziamenti bimestrali a favore delle PMI	
Avviso 1/2/3/2020	» 9 mln

Progetto Prospettiva Lavoro

Obiettivo	» Ottenere marchio 'Covid - Impresa protetta'
Strumenti	» Piani formativi per le risorse umane
Tematiche	» Sicurezza e innovazione tecnologica
Budget	» 20 mln



@form_azienda
Fondo Formazienda
@fondoformazienda

VISITA
WWW.FORMAZIENDA.COM
PER MODALITÀ
DI ADESIONE
E APPROFONDIMENTI

FORMAzienda
FONDO STRATEGICO INTERNAZIONALE
NATIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA

RIPARTIAMO INSIEME