

Antares diversifica, poi l'uscita dall'Aim

SICUREZZA

Sul mercato un sistema controllo accessi anti Covid
Un prestito verde con Bnl

Matteo Meneghello

A un piano di diversificazione nel «digital health», alla Antares Vision, ci pensavano da tempo. Poi è arrivato il Covid che, in questo caso, è stato un acceleratore. E così l'azienda guidata da Emidio Zorzella, specializzata nei sistemi di tracciatura e ispezione per la sicurezza dei prodotti farmaceutici (e più recentemente del food, del beverage e della cosmesi), si è trovata a portare sul mercato in poco tempo un nuovo prodotto, Trackmyhealth, un portale per l'accesso fisico in grandi locali, dotato della possibilità di raccogliere dati, elaborarli e tracciarli in tempo reale. Una «bussola» come quella delle

banche, ma più sofisticata. Una soluzione ancora marginale nel business del gruppo, ma la strada è tracciata: la diversificazione conferma che la realtà, considerando anche il prossimo trasloco dall'Aim, vuole fare sul serio nel suo progetto di diventare un player globale nel garantire la sicurezza delle persone a 360 gradi.

Una visione che oggi, in piena fase post Covid-19, colloca Antares in un ambito privilegiato rispetto a gran parte del manifatturiero italiano. «Non ci siamo praticamente mai fermati, perchè presidiamo un settore strategico come il farmaceutico - spiega Zorzella, fondatore e ceo dell'azienda -. Inoltre con la pandemia l'esigenza di tutela da parte del consumatore è aumentata». Il lockdown ha comunque colpito le forniture e la clientela: «Il 2020 non sarà un anno normale - spiega il ceo -: probabilmente, a livello di conti, sarà come un anno di 11 o di 10 mesi. Ma siamo già sulla strada del recupero; in Cina, per esempio, registriamo un'esplosione

di attività. Per questo confermiamo tutte le nostre scelte strategiche».

L'azienda, che ha appena ottenuto un positive loan da Bnl per 2 milioni (legato a obiettivi di sostenibilità) ha oggi «liquidità per quasi 200 milioni di euro» spiega Zorzella, ed è in piena fase M&A, come conferma la recente operazione di acquisizione di Tradeticity e, soprattutto, quella di Ft System. «Il nostro core business resta il pharma - spiega Zorzella -, ma con le nuove competenze stiamo estendendo la nostra attività anche al food, settore meno ricco ma con una dimensione più ampia. Per quanto riguarda la prima marginalità, l'incidenza sul fatturato nell'ultimo anno è passata dal 64% al 72%, ora dobbiamo lavorare per portare le nuove attività al nostro livello di efficienza, ma confidiamo nel riuscire a rendere strutturale questa soglia». La scelta di seminare anche nel digital health conferma una visione di lungo periodo. Proprio ieri ha debuttato la discussa app Immuni - «sul piano tecnico non ci sono pro-

I NUMERI

72,2%

Marginalità

Nel 2019 Antares Visione ha portato il margine sui ricavi (primo margine) al 72,2% dal 63,7% precedente. Il valore della produzione nel 2019 è stato di 149,5 milioni, con un Ebitda di 36 milioni, con un'incidenza pari al 25,2 per cento.

13,8%

I soci

L'azienda è partecipata da Regolo spa con una quota del 73,8 per cento, holding all'interno della quale sono presenti i soci fondatori; una partecipazione del 13,8% è invece a carico di Sargas veicolo societario che vede al suo interno imprenditori e dirigenti come Guido Barilla, Luigi Berlusconi, Antonio Belloni

blemi a un eventuale dialogo tra Trackmyhealth e questi sistemi, ma è uno scenario improbabile visti i vincoli» spiega Zorzella - con cui Antares condivide parte dei soci, visto che Luigi Berlusconi con H14 è investitore sia dello sviluppatore Bending spoon sia della società quotata all'Aim (attraverso Sargas, veicolo guidato da Guido Barilla che controlla il 15% e vede tra i soci anche Antonio Belloni, dg di Lvmh). E proprio Aim inizia a stare stretto. «È stata una scelta corretta, non saremmo stati pronti a un debutto direttamente sul mercato principale» spiega Zorzella, riconoscendo però che nei road show in Europa «dove Antares va sempre in overbooking a causa del grande interesse», più d'uno chiede maggiore flottante e per questo è giunto il momento di dare all'azienda una dimensione adeguata, come comunque già previsto nel percorso con Mediobanca, che ha accompagnato l'azienda fin dai suoi primi passi con la Spac Alp.I.