

INTERVISTA-Pneumatici, Fintyre supera 400 mln fatturato dopo M&A - AD - Reuters News

di Massimo Gaia

MILANO, 23 maggio (Reuters) - Un gruppo da oltre 400 milioni di fatturato, con una posizione di leadership in Italia e fra i primi quattro in Europa. E' questo il profilo di Fintyre, società attiva nella distribuzione di pneumatici da ricambio che da pochi mesi ha realizzato due acquisizioni.

E' quanto racconta, in un'intervista a Reuters, Mauro Pessi, presidente e amministratore delegato di Fintyre.

Pessi è anche azionista, con una quota del 10%; il 90% fa capo, dal marzo 2015, all'operatore di private equity BlueGem Capital Partners LLP, che ha sede a Londra ma un management italiano.

Fondata a Empoli negli anni Settanta come Pneuservice, Fintyre a fine 2015 ha acquisito Pneusmarket (Gruppo Marangoni), che, con una rete di quaranta punti vendita, è la più grande catena di negozi retail in Italia. "Si tratta di una diversificazione importante", spiega Pessi, "abbiamo aggiunto un'altra gamba rispetto alla distribuzione pura".

La settimana scorsa, poi, è stata realizzata l'acquisizione di Franco Gomme, uno dei principali operatori del Centro-Nord. "Era il nostro miglior competitor", dice Pessi, "un operatore che ha un approccio al mercato opposto rispetto al nostro: polverizzato sul territorio, orientato ai meccanici e ai carrozzieri, meno strutturato a livello di marketing, ma aggressivo a livello di prezzi". Con Franco Gomme, prosegue l'AD di Fintyre, "raggiungiamo una copertura del territorio più capillare, nonché una base clienti diversa".

A livello pro-forma Fintyre ha superato un fatturato di 400 milioni di euro, con un margine Ebitda pari al 5-6%. Il 2015 era andato in archivio con ricavi pari a 258,8 milioni di euro e un Ebitda di 14,2 milioni. Fintyre, dice Pessi, "genera un flusso netto di cassa di 10-15 milioni l'anno".

Il debito è rappresentato quasi interamente da un bond di 55 milioni, quotato a Vienna, che è stato emesso quando BlueGem è salito al 90% con l'assistenza di GSO Capital Partners, il braccio attivo nel credito di Blackstone BX.N.

Nei prossimi mesi Fintyre sarà concentrata nel "digerire gli acquisti" e "rendere più efficiente la struttura di costi". L'agenda, aggiunge Pessi, "è strapiena di impegni, ma posso dire che riceviamo frequenti chiamate di altri operatori, che si propongono per operazioni di M&A future". E' chiaro che BlueGem, come tutti i fondi, ha un obiettivo di exit, ma "non a breve".

Intanto, forte di una quota di mercato superiore al 15% in ogni segmento, "dallo scooter al movimento terra", e del focus su un solo paese, Fintyre vuole sfruttare la ripartenza del mercato del ricambio pneumatici: "Siamo tornati ai tassi di crescita medi degli ultimi dieci anni, ovvero 2-3% l'anno. Può sembrare basso, ma all'interno ci sono varie dinamiche di mix di prodotti: l'area premium, per esempio, cresce a due cifre".

Obiettivo di Fintyre è avvicinare ulteriormente, magari superare, i principali peers europei: la tedesca Delticom DEXGn.DE (fatturato di 559,8 milioni nel 2015), l'olandese Inter-Sprint Van den Ban e la britannica Bits (British & International Tyre Supplies).