

Il futuro ha un cuore antico

È stato presentato al mercato l'accordo per l'integrazione tra ISI (Industrial Stars of Italy) e LU-VE Group, che porterà l'azienda con sede a Uboldo (Varese) in Borsa a luglio

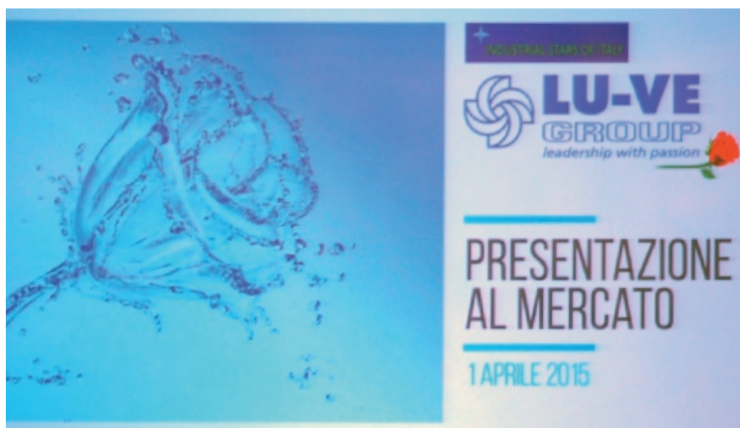
In una cornice degna dell'evento – l'Hotel Principe di Savoia a Milano – si è tenuta ad aprile la presentazione agli investitori e alla stampa economica e tecnica dell'accordo siglato tra ISI e LU-VE Group, accordo che porterà l'azienda a quotarsi sul mercato AIM Italia e che apre il gruppo della famiglia Liberali-Faggioli a

nuovi capitali. «Un atto d'amore verso LU-VE», ha definito questo passo Iginio Liberali, presidente e fondatore dell'azienda.

«Le due famiglie rinunciano a una parte del loro potere per introdurre capitali nuovi e freschi, per accelerare tutti i processi di crescita, avere maggiore visibilità sul mercato e per creare le condizioni migliori



Presentazione
al Mercato



Sotto.
Grande
partecipazione
alla presentazione
al mercato del
gruppo LU-VE,
tenutasi ad
Aprile all'Hotel
principe di
Savoia, a Milano



IGINIO LIBERALI, PRESIDENTE
E FONDATORE DELL'AZIENDA:

«L'integrazione con ISI è un atto d'amore verso LU-VE. Le due famiglie rinunciano a una parte del loro potere per introdurre nell'azienda capitali nuovi e freschi, per accelerare tutti i processi di crescita, avere maggiore visibilità sul mercato e per creare le condizioni migliori affinché questa giovane signora di trent'anni cresca a diventare una signora matura, piena di valori e di successo»

affinché questa giovane signora di quasi trent'anni cresca per diventare una signora matura, piena di valori e di successo».

Trenta più trenta

È il 1985, quando Iginio Liberali fonda l'azienda a cui dà un nome che vuole essere un buon auspicio: LUCKY VENTURE. Nasce così a Ubolito, in provincia di Varese, la LU-VE, che fonda le sue radici su un terreno solido: un giacimento culturale importantissimo, ovvero la vecchia Contardo, leader nel settore negli anni Sessanta, e trent'anni di esperienza professionale di Liberali stesso, di cui venti «nella gloriosa Necchi» e dieci da direttore generale della Merloni elettrodomestici. A breve LU-VE compie trent'anni (le attività infatti iniziarono nel 1986), mentre Liberali ne compie sessanta di vita professionale. Immane sguardo al passato per ripercorrere la strada che ha portato ai numeri e ai successi di oggi. Numeri che, come sottolinea Liberali, «sono l'espressione e il risultato degli uomini, delle donne, delle idee e dei sentimenti che hanno accompagnato LU-VE in questi anni».

Tre e non di più

Ma quali sono le idee che stanno dietro allo specifico di questa azienda?

Tre sono le regole - semplicissime da enumerare ma difficilissime da applicare - che Liberali ha fatto sue:

- scegliere il meglio invece del meno costoso;
- il valore viene prima del costo;
- non vi sono regole migliori di queste due.

«Queste sono le tre regole che abbiamo sempre applicato alla vita dell'azienda, accanto al rispetto per il mercato, per il cliente, per la nostra gente e per chi ha dato fiducia al progetto sostenendolo anche finanziariamente».

Innovativi da sempre

Dal punto di vista tecnologico LU-VE si è sempre posta come

un'azienda con lo sguardo al futuro: «Negli anni Ottanta siamo stati i primi a parlare di ecologia, risparmio energetico, di rispetto per l'ambiente e diminuzione della carica di refrigerante. Certo, per essere innovativi occorrono le idee giuste, ma anche le giuste teste». Per questo LU-VE ha sempre curato, sin dall'inizio, la cooperazione con le università (21 tra atenei e istituti di ricerca, in 13 paesi), in particolare il Politecnico di Milano, i cui rappresentanti, presenti in sala, il presidente di LU-VE ha pubblicamente ringraziato, per la trentennale cooperazione. Infine, afferma Liberali: «Abbiamo avuto la sensibilità di capire ad un certo punto che la crescita non poteva essere generata solo nel nostro paese o anche solo in Europa. Che bisognava sempre andare laddove erano i clienti, vicini o lontani che fossero».

I valori dell'impresa

«Si dice che LU-VE sia un'azienda familiare» continua Liberali nel suo discorso. «Abbiamo sempre avuto grande rispetto per questa azienda che non è mai stata considerata come qualcosa al servizio della famiglia. Al contrario, è la famiglia che è al servizio dell'azienda. Abbiamo sempre considerato i clienti come nostri sostenitori. Da qui la trasparenza nei loro confronti, come nei confronti dei fornitori, dei soci, delle banche: questi principi hanno sempre guidato le azioni di LU-VE». E così Iginio Liberali si augura che rimanga anche per i prossimi trent'anni, con la nuova generazione alla guida dell'azienda. «La giovane generazione è stata provata nella sua laboriosità, generosità, passione per il mestiere e umiltà. Questi i sentimenti che ci hanno guidato e che spero restino anche per i prossimi anni. Auguro trent'anni di nuovi successi. Penso che il Gruppo abbia tutte le condizioni per andare avanti con criteri rinnovati, perché



Il quartier generale del gruppo, a Ubolde (Va)

umiltà significa imparare tutti i giorni qualcosa di nuovo; perché chi ha finito di imparare ha finito di vivere!».

LU-VE: chi siamo

LU-VE Group è oggi uno dei principali produttori europei di apparecchi ventilati e scambiatori di calore per il mercato della refrigerazione commerciale e industriale, del condizionamento d'aria, civile, industriale e di precisione, nonché leader europeo assoluto nella produzione di batterie per applicazioni OEM.

Il fatturato consolidato 2014 è stato di 212 milioni €, con una crescita media annua del 9% dal 2009. Oggi LU-VE è una delle prime 4 realtà a livello mondiale nel settore in cui opera e circa il 40% del fatturato consolidato è realizzato in segmenti di mercato dove l'azienda ha una leadership europea quasi incontrastata. Dietro questa posizione c'è una forte leadership tecnologica costante che ha rappresentato il fattore critico primo di successo dell'Azienda: fare qualcosa di innovativo e di diverso dagli altri per aggiungere valore a quello che si offre. «Il nostro prodotto non è

una commodity – afferma Matteo Liberali, amministratore delegato di LU-VE Group - ma ha un contenuto tecnologico importante, derivato da un costante miglioramento e da una costante ricerca dell'eccellenza».

Già da anni LU-VE ha intrapreso un processo di internazionalizzazione. Oltre il 50% dei suoi prodotti nasce all'estero, oltre il 70% del suo fatturato deriva dall'estero e circa 900 dei 1528 collaboratori di LU-VE si trovano fuori dall'Italia (contro 624 in Italia).

«La Germania è il nostro primo mercato di esportazione – afferma Matteo Liberali - e chi fa impresa sa quanto sia difficile affermarsi su un mercato forte come quello tedesco». LU-VE vende i suoi prodotti in più di 100 paesi. In particolare il 56% in Europa, di cui il 13% in Germania, il 24% in Italia e il 20% nel resto del mondo.

LU-VE: cosa facciamo

Circa 120 milioni di fatturato, dunque il 56%, derivano dagli scambiatori di calore, componenti che hanno reso LU-VE famosa e in cui l'azienda è tra i leader mondiali. Il 33% è rappresentato da apparecchi ventilati, il 6% dal close control e il 5% da porte per banchi frigo. Per quanto riguarda le applicazioni: il

67% (circa i 2/3) va nel mondo della refrigerazione e il 18% del condizionamento; il 5% per la generazione di energia e il 10% in applicazioni speciali.

Scambiatori e porte vanno per lo più nella refrigerazione a clienti OEM con i quali si ha una partnership pluriennale molto stretta.

«Il nostro settore è per sua natura molto conservativo, sia in Italia che all'estero. Per questo i rapporti con i clienti sono fondamentali.

Un buon rapporto è un rapporto duraturo. Se la relazione funziona, difficilmente si cambia», afferma Matteo Liberali.

Nel 2014 LU-VE Group ha vinto la più grande gara internazionale nel settore del condizionamento di precisione per il nuovo aeroporto King Abdulaziz di Jeddah, con la fornitura di oltre 900 unità destinate ai server che gestiranno tutti i dati inerenti al funzionamento dell'aeroporto.

Nel 2015 il Gruppo è impegnato in diverse gare internazionali, fra cui quella che riguarda la fornitura di apparecchiature di precisione per l'aeroporto della capitale saudita Riad, analoga per dimensioni a quella di Jeddah.

Oggi le tecnologie LU-VE sono utilizzate per il condizionamento di edifici storici come il Teatro Bolshoi di Mosca e il Palazzo dell'Eliseo di Parigi, nonché di moderne strutture come la Fiera di Francoforte e il Bolshoi Ice Dome di Sochi, sede nel febbraio 2014 delle gare di hockey su ghiaccio, durante le Olimpiadi invernali.

I sistemi progettati e realizzati da LU-VE garantiscono, inoltre, il condizionamento di precisione di sale operatorie in Italia e all'estero, di data center e laboratori tecnologici, come il centro di ricerca internazionale Elettra Sincrotrone di Trieste. Altri prodotti LU-VE (per varie applicazioni di refrigerazione industriale o condizionamento) sono installati negli stabilimenti



**MATTEO LIBERALI,
AD DI LU-VE GROUP:**

«Il nostro prodotto non è una commodity, ma ha un contenuto tecnologico importante, derivato da un costante miglioramento e da una costante ricerca dell'eccellenza»

europei dei maggiori car maker: Audi, BMW, Mercedes, Porsche, Volkswagen e Volvo.

I motori della crescita

I motori della crescita sono diversi a seconda che si parli di refrigerazione o condizionamento, di mercati emergenti o mercati maturi.

Nei mercati emergenti il settore della refrigerazione è guidato specialmente dallo sviluppo della catena del freddo, della conservazione e distribuzione degli alimenti ed è legato soprattutto dal cambiamento delle abitudini alimentari in questi paesi. Essi stanno dando grande sviluppo alla distribuzione organizzata e a tutta la filiera logistica, facendo grossi investimenti nell'industria alimentare.

Nei mercati maturi la crescita è invece legata soprattutto al rinnovo del parco macchine, accelerato e guidato dalle nuove normative: regolamento f-gas, direttiva eco-

design, efficienza energetica, normative igienico-sanitarie sempre più restrittive.

Per il settore del condizionamento sono soprattutto le normative (anti-rumore, efficienza energetica, ecodesign) a guidare i cambiamenti, oltre ovviamente agli investimenti nel settore dell'edilizia industriale.

La fusione

Nel corso della presentazione al Principe di Savoia, Industrial Stars of Italy S.p.A. ("ISI"), la SPAC quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana, e LU-VE Group, hanno presentato il progetto di *business combination* che prevede l'integrazione delle due società e la contestuale quotazione di LU-VE Group.

ISI è una SPAC (Special Purpose Acquisition Company) promossa da Giovanni Cavallini e Attilio Arietti che nel luglio del 2013 ha raccolto 50 milioni di euro da investitori istituzionali italiani ed esteri con l'obiettivo di effettuare un'operazione di fusione con una realtà industriale italiana.

Lo scorso gennaio ISI ha annunciato l'accordo quadro con LU-VE Group, la società target che sarà oggetto di integrazione. L'operazione (circa il 30% delle azioni sul mercato), la cui conclusione è prevista entro la prima metà di luglio 2015 (e in seguito alla quale LU-VE Group resterà saldamente nelle mani delle famiglie Liberali e Faggioli), servirà per finanziare la crescita del gruppo, in base a tre linee di sviluppo: crescita organica (nuovi prodotti/applicazioni), espansione geografica (investimenti "green field" e ampliamento stabilimenti esistenti) e acquisizioni. «La strategia per il futuro?», ha concluso Matteo Liberali. «È racchiusa in un verso di Nazim Hikmet che usiamo sempre per chiudere le nostre presentazioni: *I più belli dei nostri giorni non li abbiamo ancora vissuti*».

© RIPRODUZIONE RISERVATA