

## LU-VE Group: dalla Borsa un'accelerazione per la crescita

LU-VE Group rappresenta un esempio tipico dell'eccellenza industriale che l'Italia ha saputo esprimere e che l'ha portato a raggiungere una dimensione internazionale. Nato alla fine del 1985, e attivo dal 1986, LU-VE Group opera in diversi settori: dalla refrigerazione commerciale e industriale al condizionamento dell'aria, civile, industriale e di precisione, dalle applicazioni industriali alla "power generation", fino alle porte e sistemi di chiusura in vetro per banchi e vetrine refrigerate. Abbiamo intervistato Matteo Liberali, CEO di LU-VE Group, in occasione della quotazione in Borsa della società.

Furio Leopardi



**Lo scorso 9 luglio LU-VE ha compiuto un grande passo e si è quotata alla Borsa Italiana. Mi può spiegare il senso dell'operazione?**

Premetto che si è trattato di un debutto molto positivo. Il senso dell'operazione lo ha bene sintetizzato mio padre Iginio, fondatore di LU-VE, in occasione della presentazione del Gruppo agli operatori finanziari: è un atto d'amore verso l'azienda. Le famiglie Liberali e Faggioli, pur mantenendo saldamente il controllo (sul mercato c'è circa un quarto delle azioni), hanno rinunciato a parte del loro potere senza alcuna contropartita in denaro. Coerenti con la nostra tradizione di innovazione e di differenziazione, anche per quotarci sul mercato AIM, abbiamo scelto uno strumento nuovo nel panorama borsistico italiano: la fusione per incorporazione con una SPAC (Special Purpose Acquisition Company) denominata ISI Industrial Stars of Italy. Nel nostro caso scelta si è rivelata particolarmente performante e fortunata.

**Mi spieghi meglio...**

Da un lato la scelta di quotarci attraverso il meccanismo della SPAC, ci ha messo infatti al riparo dalle turbolenze che hanno influenzato i mercati nelle ultime settimane, ma soprattutto abbiamo raggiunto un risultato che al massimo

**Da sinistra: Fabio Liberali, Iginio Liberali, Pierluigi Faggioli, Michele Faggioli e Matteo Liberali.**

potrà essere eguagliato! Non era mai successo che nessuno degli investitori si tirasse indietro esercitando il diritto di recesso (normalmente il 15-20%). Un importante segno di apprezzamento dell'investimento in LU-VE. Per noi è stato motivo di grande soddisfazione. In secondo luogo, l'apertura del capitale e l'accesso alla Borsa sono la prosecuzione della crescita che ci ha contraddistinti in tutti questi anni, seguendo i nostri tradizionali principi: leadership e passione. Questa operazione ha di fatto dato ulteriore vigore ai processi già in atto. In estrema sintesi, la quotazione significa per noi una iniezione di 50 milioni di euro di capitali freschi che ci consentirà un'accelerazione dei nostri piani di sviluppo, misurabile in circa 4 anni.

#### **Quali sono i vostri piani di sviluppo?**

Prima ancora di pensare alla quotazione e prima ancora di incontrare ISI, avevamo già definito piani di crescita e potenziamento di molti dei nostri plant spalmati su di un orizzonte temporale di cinque anni. Nel solo periodo 2014/2016 abbiamo programmato investimenti complessivi per oltre 30 milioni di euro. Già in questi mesi abbiamo completato l'ampliamento dello stabilimento SEST-LU-VE di Lipestk e quello di TGD in Italia. Nel periodo 2015/2016 porteremo a termine i lavori negli stabilimenti di LU-VE Exchangers a Uboldo, di HTS in Repubblica Ceca e puntiamo a raddoppiare il nostro sito produttivo a Changshu, in Cina. Alla fine del prossimo anno avremo aggiunto, ai nostri vari stabilimenti, oltre 31mila m<sup>2</sup> di superficie. Inoltre abbiamo in corso altri investimenti per il potenziamento di linee produttive, macchinari e processi. Non posso parlare degli altri progetti, facilitati dall'operazione in Borsa: ora siamo sottoposti a una rigida disciplina sulle cosiddette informazioni "price sensitive", in quanto società quotata.

#### **La costante propensione al miglioramento è un po' il vostro marchio di fabbrica.**

Il motto di LU-VE Group è "Leadership with passion", declinato in "Leadership in action"

**Aeroevaporatore MMC a 2 ventole "Minimagic" per piccole celle, armadi e mobili refrigerati.**



**Dry coolers EHL "Giants" con silenziosi Whisperer® per condizionamento data center.**

per ciascuna delle aziende che lo compongono. Tale leadership è stata conquistata negli anni grazie a ricerca e sviluppo, innovazione di prodotto e di processo, attenzione e anticipazione delle tematiche ambientali. In particolare, i prodotti LU-VE sono l'espressione della massima attenzione che le aziende del Gruppo pongono al tema del Life Cycle Cost: valutazione e quantificazione dei carichi energetici, ambientali e degli impatti potenziali associati a un prodotto, lungo l'intero ciclo di vita. Un fattore di competitività, oltre che un valore etico e un valore aggiunto. Nei nostri quasi trent'anni di storia abbiamo sviluppato rapporti di collaborazione, a vari livelli e in vari campi, con ben 22 università e istituti di ricerca di 13 Paesi diversi: 8 solo in Italia, 11 nel re-

sto d'Europa, oltre a Cina, Hong Kong e Stati Uniti. Ovviamente abbiamo poi un rapporto privilegiato, un matrimonio duraturo che da tre decenni ci lega al Politecnico di Milano. Nei nostri piani intendiamo poi sfruttare al massimo le potenzialità del nostro laboratorio di Uboldo, il più grande del settore nel Vecchio Continente. Aggiungo che il nostro centro di R&S è l'unico in grado di testare le prestazioni degli apparecchi a CO<sub>2</sub>.

#### **Questo ci porta direttamente a una domanda sui prodotti della aziende del LU-VE Group.**

Ricollegandomi al tema della CO<sub>2</sub>. LU-VE Exchangers (parte di LU-VE Group) ha realizzato e continua a migliorare prodotti con

elevate prestazioni e bassi consumi, ridotte cariche di refrigerante e altissima efficienza di ventilatori e delle batterie di scambio termico. Offriamo una gamma completa e soluzioni "customizzate" per diverse applicazioni dalla refrigerazione commerciale e industriale, al condizionamento e ai processi industriali. Sempre LU-VE Exchangers, ha recentemente lanciato due nuovi prodotti. La nuova gamma di evaporatori commerciali Minimagic (12 modelli) per piccole celle e armadi/mobili refrigerati con +42% di efficienza energetica e - 50% di carica refrigerante, (rispetto al benchmark di mercato). Abbiamo poi brevettato, l'evoluzione del silenziatore Whisperer®, una soluzione di derivazione aeronautica, destinata ai condensatori e ai raffreddatori di liquido, che porta alla drastica riduzione di livello di pressione sonora fino a 6,5 dB(A) e a risparmi energetici fino a -19%. Come al solito poi abbiamo altre importanti novità in fase avanzata di sviluppo, ma non voglio e non posso anticipare nulla.

#### E le altre aziende del Gruppo?

Lo scorso anno abbiamo avviato il piano MOC (Make One Company) che, tra le altre cose, ha portato alla definizione di tre business unit: prodotti ventilati, prodotti per OEM e close control. Nel primo caso serviamo il mercato con un approccio "glocal". LU-VE Exchangers (Italia), AIA (Svezia), LU-VE Changshu e SEST LU-VE Russia servono i rispettivi mercati con una logica di prossimità, ma in chiave di gruppo. Un discorso a parte riguarda le applicazioni power-gen, che invece realizziamo unicamente a Uboldo e in Svezia, per un mercato tecnologicamente molto esigente e ad alto valore aggiunto. Il mondo SEST (Italia, Polonia, Russia e Cina), insieme a HTS (R.Ceca), copre il mercato degli scambiatori per OEM's e sta viaggiando molto bene: anche qui abbiamo pronte e allo studio nuove geometrie e nuove applicazioni, alcune delle quali sono custom made. Infine riponiamo ottime aspettative in TGD (Thermo Glass Doors) l'ultima società entrata a far par-



Evaporatori SEST per banchi frigoriferi e vetrine refrigerate.

te del gruppo (specializzata nella produzione di porte e sistemi di chiusura in vetro per apparecchi di refrigerazione, professionale, industriale e domestica), grazie a importanti sinergie commerciali e allo sviluppo di nuove e originali soluzioni high-tech. Infine grandi soddisfazioni ci stanno arrivando da Tecnaïr che - solo per citare due delle realizzazioni più recenti e prestigiose - ha fornito gli impianti di close control per il nuovo King Abdulaziz International Airport (Jeddah, Arabia Saudita) e per il Canale di Panama.

#### Cosa c'è nel futuro di LU-VE?

Siamo global player e, in alcuni segmenti, siamo i leader di mercato a livello europeo. Come ho già detto la Borsa è per noi un acceleratore dei piani già avviati. In linea generale, posso dirle che miriamo a crescere, sia per linee interne, che per linee esterne. Nel primo caso, la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni insieme a solidi rapporti di co-design con importanti clienti costituiscono una componente fondamentale di tutto il processo. Nel secondo invece, guardiamo con interesse alle aree geografiche in cui siamo meno presenti, come Asia-Pacific e America. Ma la cosa veramente importante è che il 9

#### I NUMERI DI LU-VE GROUP (AL 31.12.2014)

- 1.528 collaboratori; 624 in Italia, 904 all'estero.
- 212 milioni di € il fatturato consolidato.
- 10 stabilimenti produttivi in 6 diversi paesi: AIA (Asarum, Svezia), HTS (Novosiedly, Rep. Ceca); LU-VE Heat Exchangers (Changshu, Cina); LU-VE Exchangers (Uboldo, VA, Italia); SEST (Limana, BL, Italia); SEST LU-VE China (Changshu, Cina); SEST LU-VE Polska (Gliwice, Polonia); "OOO" SEST LU-VE (Lipestk, Russia); TECNAIR LV (Uboldo, VA, Italia); TGD (Travacò Sicomario, PV, Italia).
- 13 aziende commerciali: Australia; Austria; Cina/HK; EAU; Francia; Germania; India; Polonia (Gliwice e Varsavia); Regno Unito; Russia; Singapore.
- 340.00 m<sup>2</sup> di superficie totale (2.350 m<sup>2</sup> di laboratorio R&D)

luglio scorso è iniziata una storia nuova per il LU-VE Group, che si assume nuovi obblighi e che accanto al denaro paziente della famiglia, dovrà tenere conto del denaro esigente degli investitori. Uno stimolo ulteriore per essere sempre più determinati e performanti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA