


Testata:  BORSA ITALIANA	Data: 18 ottobre 2021
Tipologia: Online	Pagina: //

<https://www.borsaitaliana.it/notizie/focus-small-cap/i-protagonisti/omer-la-tecnologia-degli-interior-ferroviari-a-piazza-affari.htm>

Omer, la tecnologia degli interior ferroviari a Piazza Affari

Il fondatore Giuseppe Russello ci racconta le sfide e le ambizioni della società

FTA Online News, 18 Ott 2021 - 17:24

“Nata da un’attività familiare nel settore della componentistica per autobus, **Omer** opera dal 1993 nel settore **componenti e interni per il trasporto ferroviario**, fornendo prodotti ad alto contenuto ingegneristico per treni e metropolitane di tutto il mondo. Sono ormai più di mille i treni nel mondo che adottano le nostre soluzioni. Degli interni dei treni, ad eccezione delle sedute e dei pavimenti, forniamo tutto, dalle pannellature alle pareti divisorie, dalle cabine per i moduli sanitari alle carenature, alle ante-porta. Abbiamo sviluppato **una tecnologia proprietaria per la lavorazione delle leghe di alluminio**, materia prima che non solo rispetta le stringenti normative in tema di fuoco e fumi, ma garantisce a fine vita tonnellate di materiale perfettamente riciclabile in un’ottica di eco sostenibilità. È grazie anche alle proprie tecnologie che **Omer** ha ottenuto importanti riconoscimenti, come ad esempio in relazione agli interior della **metropolitana di Stoccolma**, realizzata per Bombardier, ed il premio ricevuto da Hitachi in relazione agli interni del progetto “Caravaggio”. Oggi **Omer** è una realtà con due stabilimenti produttivi a **Carini (PA)** e uno negli Stati Uniti, a **Sterling Heights (Michigan)**. In totale operiamo su **circa 80 mila metri quadri di spazi produttivi**, con **circa 350 collaboratori**. Seguiamo le stringenti logiche dell’Industria 4.0, che ci hanno permesso di sviluppare una progettazione evoluta e strettamente integrata con la nostra produzione industriale e i nostri processi. Questo ci ha spinto ad avere un rapporto sempre più stretto con le grandi aziende clienti come Hitachi Rail o Alstom, già in fase di pre-progettazione e ci ha permesso di ottimizzare al massimo le performance produttive”.

Giuseppe Russello, presidente, amministratore delegato e cofondatore di **Omer** con la sorella **Vincenza**, ha seguito con la sua impresa l’evoluzione profonda degli ultimi anni del trasporto ferroviario.

“L’irruzione della tecnologia in questo mondo, l’alta velocità, il **nuovo modo di viaggiare** hanno richiesto a tutti gli attori un’evoluzione in termini di conoscenze e performance. Negli ultimi anni la **sostenibilità del trasporto ferroviario** ha portato risorse. Trenitalia ha investito 6 miliardi di euro in 600 treni per il trasporto regionale. Negli Stati Uniti, prima l’Amministrazione Trump e poi quella di Biden hanno dichiarato di volere puntare molto su queste infrastrutture. Alstom sta realizzando 28 treni ad alta velocità per l’operatore Amtrak per la tratta Boston-Filadelfia. L’Unione Europea ha deciso di investire quasi 30 miliardi di euro nelle infrastrutture per la mobilità sostenibile. È un contesto di grande sviluppo, ma anche carico di sfide”.

Ad agosto vi siete quotati a 3,4 euro per azione raccogliendo sul mercato 25,4 milioni di euro, di cui circa la metà in aumento di capitale. Come mai questa decisione e cosa farà il gruppo delle risorse raccolte?

“Da diversi anni valutavamo le nostre opportunità di crescita e l’eventuale quotazione. Già 3-4 anni fa abbiamo deciso di sottoporci a una certificazione volontaria del bilancio e abbiamo cercato di sviluppare una governance sempre più evoluta. **L’ambizione di noi soci è quella della durata**, la creazione di un’impresa che possa confrontarsi anche con il mercato di domani per mezzo di una governance evoluta, di un processo di **managerializzazione** che faccia da ulteriore leva per la crescita. La scelta di trasparenza che la quotazione impone va in questa direzione e ci regala anche un vantaggio competitivo che è stato apprezzato dai nostri grandi clienti. D’altronde nel nostro settore il monitoraggio delle catene di fornitura è continuo, quindi la nostra decisione è stata una conferma della nostra capacità di esprimere affidabilità.

Per il futuro abbiamo diversi progetti. Potenzieremo il **sito statunitense**, perché è un mercato in cui crediamo molto. Se necessario presidieremo con un nuovo stabilimento il **mercato del Regno Unito** e sul fronte del prodotto studieremo con cautela le opportunità di crescita del nostro business verso segmenti di mercato contigui. Lo abbiamo già fatto con le forniture delle cabine per i moduli toilet, ma stiamo anche studiando i settori degli interni di navi e aerei”.

Il pro-forma 2020 arriva a 42,2 milioni circa, in crescita decisa dai 30,9 mln dell’anno prima e dai 21,74 del 2018. L’ebitda passa in tre anni da 3,21 mln ai 10,33 mln pro forma, l’utile al contempo balza da 1,57 a 6,82 mln. La PFN invece passa da un saldo positivo di 2,37 mln a uno negativo per 4,84 mln, mentre il CCN cresce da 6,12 a 15,68 mln. Il patrimonio netto consolidato pro forma a fine 2020 è però di 22 mln, più che capiente rispetto alle esposizioni. Avete previsto con il budget 2021 un valore della produzione di circa 53 mln, dunque in ulteriore aumento, e un ebitda da 14,5 mln che significherebbe una crescita dell’ebitda margin dal 22,4% del 2020 al 27%: su cosa basate queste previsioni di crescita?

“Sui segnali che ci arrivano dal mercato, sul contesto favorevole alle infrastrutturazioni che avvantaggerà il nostro business. Nel **primo semestre** abbiamo registrato un valore della produzione da 27,43 milioni di euro e un utile da 5 milioni. A fine giugno abbiamo un **backlog** di 132,6 milioni di euro al quale si potrebbe aggiungere un soft backlog (le opzioni su acquisti ulteriori di treni ndr.) da altri 265 milioni di euro. Significa un solido rapporto con i nostri partner, al quale si aggiunge la prospettiva di crescita anche per linee esterne nei business contigui al nostro. Abbiamo sviluppato delle competenze specifiche che sono un vantaggio competitivo importante e una leva per la crescita futura. Il nuovo rapporto con i mercati di capitale ha aggiunto nuove garanzie alla nostra politica tradizionale di trasparenza e affidabilità”.

Non temete la carenza delle materie prime che sta zavorrando intere catene di produzione e minando la ripresa economica in corso?

“E’ un problema molto serio, da mesi ci preoccupa. Anche perché, nonostante abbiamo agito per tempo contro le tensioni prevedibili nella prima fase di questi colli di bottiglia, di certo la criticità nelle catene di approvvigionamento si è spinta oltre ogni ragionevole previsione di durata. Stiamo comunque gestendo al meglio la situazione anche grazie alla nostra situazione patrimoniale solida, con una PFN positiva per 3,4 milioni e cassa per 13,2 milioni di euro a fine giugno, ulteriormente rafforzata dalle risorse incamerate con la quotazione”.