

Imprese: Tecno, chiuso 2018 a 18mln e acquisita Wls consulting di Bolzano

Da **ildenaro.it** - 11 Marzo 2019



Bolzano, 11 mar. (Labitalia) – Attraverso l’acquisizione del 100% del capitale di Wls consulting di Bolzano, il gruppo Tecno avvia il suo piano di crescita per linee esterne dopo aver chiuso il 2018 con un fatturato consolidato di circa 18 milioni. L’acquisizione segue una joint venture commerciale e la creazione di una newco per la realizzazione di un nuovo servizio già realizzate nel 2018. Nel solco di quanto stanno già realizzando altre imprese aderenti al progetto Elite di Borsa Italiana, nel quale l’azienda è entrata nel 2017, anche il gruppo Tecno ha realizzato la sua prima operazione di finanza straordinaria. L’acquisizione rientra negli obiettivi del piano di sviluppo che prevede, nei prossimi esercizi, una crescita sia per linee interne che esterne.

Tecno, gruppo industriale che ha lanciato in Italia il servizio di control energy management, affianca le aziende nell’analisi dei costi energetici e nella definizione degli strumenti per il monitoraggio dei consumi, grazie a un bouquet di prodotti hardware e software brevettati che permettono di individuare gli interventi di efficientamento energetico da realizzare per essere più competitivi. L’azienda, fondata nel 1999, conta oltre 2.500 imprese clienti in tutti i settori produttivi e ha sedi in Italia (Milano, Bologna e Napoli) e all’estero (Berlino e Parigi).

Tecno è stata anche l’unica azienda selezionata da Deloitte per lo studio dedicato alle prospettive globali per le aziende del mid market ed ha vinto il premio Best managed companies.

“Con questa acquisizione – dichiara il fondatore del gruppo Tecno, Giovanni Lombardi – aggiungiamo un primo tassello importante al nostro piano industriale che già prevede una crescita alimentata da nuovi clienti, prodotti e servizi, anche coperti da nuovi brevetti. Nello spirito che contraddistingue la strategia del gruppo Tecno, la collaborazione con la precedente proprietà

proseguirà attraverso un'iniziativa commerciale comune al fine di promuovere il cross selling di prodotti e servizi”.

“Sono quattro – spiega – i dossier in fase di valutazione che interessano il mercato interno e 3 quelli relativi all'estero, di cui due aziende tedesche e una francese. Nella crescita per linee interne il Gruppo intende sia incrementare il cross selling di servizi sempre più innovativi e competitivi a clienti ormai decennali e fidelizzati, sia rafforzare la rete commerciale”.

“In un'economia globalizzata – sostiene Lombardi – non può esistere crescita economica per aziende piccole, tradizionali e ripiegate sul mercato domestico. Per vincere le sfide del nuovo contesto competitivo, caratterizzato dalla mondializzazione dei mercati e dall'accelerazione dell'innovazione digitale, la dimensione dell'impresa è un fattore irrinunciabile per il successo. Acquisizioni e internazionalizzazione rappresentano la leva per la competitività e la crescita del fatturato”.