



COMUNICATO STAMPA

ENAV INVESTOR DAY: NUOVE OPPORTUNITÀ SUI MERCATI NON REGOLAMENTATI

Roma, 21 marzo 2024 - ENAV SpA, la società che gestisce il traffico aereo civile in Italia, presenta oggi agli investitori e alla stampa le linee di sviluppo per l'espansione sul mercato non regolamentato per il prossimo triennio sia attraverso una crescita organica che inorganica.

Il criterio che guiderà l'individuazione dei settori oggetto di crescita sarà orientato esclusivamente alla creazione di valore per la Società e per gli azionisti.

Così l'Amministratore Delegato di ENAV SpA Pasqualino Monti: *La nostra strategia mette al centro la crescita, l'innovazione e la sostenibilità. Il mercato regolato rappresenta il core business del Gruppo ENAV, sia in termini di ricavi che di risorse impiegate, continueremo dunque a rafforzarlo. Vogliamo però capitalizzare le competenze e la reputazione conquistata, facendo leva sulle attività commerciali che ci consentono di accelerare lo sviluppo e le marginalità del Gruppo nel breve-medio periodo, valorizzando le competenze distintive di ENAV, rispondendo alle richieste del mercato dei servizi aviation e andando a competere con i maggiori service provider europei che già hanno intrapreso questo percorso. Sono convinto che mettendo al centro le persone e la capacità di innovare, senza snaturare l'identità della nostra Azienda, saremo pronti a cogliere nuove opportunità di crescita e di sviluppo.*

La crescita organica è articolata su due pilastri:

- Raggiungimento del *full potential* nelle attuali aree "core" di mercato terzo (es. licenze e software, servizi tecnici e d'ingegneria, consulenze aeronautiche) agendo sulla leva principale costituita dal rafforzamento della capacità commerciale e di delivery;
- Ottimizzazione e sviluppo di altri business in cui ENAV è già presente per valorizzare le competenze distintive ENAV e diversificare il portafoglio di attività (es. piattaforme dedicate ai servizi per i droni, formazione, radiomisure, servizi meteo,).

Lo sviluppo organico consentirà, in prospettiva, un forte aumento dei ricavi fino a circa 70 milioni di euro al 2026 contro i 43,1 milioni di euro del 2023.

A questi pilastri si affianca una terza linea strategica, non organica, che prevede selezionate operazioni di M&A con l'obiettivo di rafforzare il posizionamento, sia nel settore delle licenze e servizi software, per potenziare l'offerta in termini di soluzioni software anche nel campo della cyber security, che nel settore dei servizi tecnici e di ingegneria; a questi si aggiunge la valutazione del mercato della gestione aeroportuale.

A fronte di un investimento finanziario complessivo fino a 250 milioni di euro al 2026, le eventuali operazioni di M&A si stima possano portare ricavi addizionali superiori a circa 100 milioni di euro.

Dal punto di vista finanziario, viene confermata la solidità della struttura finanziaria di Gruppo, poiché le eventuali operazioni saranno finanziate con l'emissione di nuovo debito, con una leva finanziaria fermamente ancorata al di sotto delle 2 volte.

In particolare, il piano di sviluppo del mercato non regolamentato è declinato secondo le seguenti 8 linee di business:

- **Licenze e servizi software:** mantenimento del posizionamento distintivo come leader globale nei software Air Traffic Services ampliando le competenze sui temi della sicurezza cibernetica;
- **Mercato dei droni - Unmanned Traffic Management** - rafforzamento su un mercato in grande crescita con la partecipata D-Flight supportato da investimenti parzialmente finanziati da fondi PNRR per lo sviluppo di infrastrutture e partnership con primari operatori del settore per il lancio di missioni di consegna con i droni;
- **Servizi Tecnici e di Ingegneria:** accelerazione della trasformazione di Techno Sky, da centro di manutenzione a polo d'ingegneria del Gruppo, sviluppatore di soluzioni hardware e software innovativi ed integrati. La tecnologia "Remote Digital Tower" ne è un esempio concreto;
- **Consulenze Aeronautiche:** sviluppo di presidi commerciali per supportare l'espansione in Paesi ad alto potenziale (es. Medio Oriente e Africa), facendo leva sulle competenze distintive maturate nel mercato regolato per catturare l'elevata domanda e marginalità offerte dal mercato;
- **Formazione:** rafforzamento dell'Academy con l'ambizione di creare una piattaforma telematica digitale, verticale sui temi legati all'aviazione e allo U-Space, potenzialmente in partnership con player leader della formazione digitale;
- **Meteo:** sviluppo di un centro di eccellenza globale per la gestione e valorizzazione dei dati meteorologici in partnership con player industriali, sviluppando nuovi prodotti all'avanguardia, sfruttando anche l'utilizzo di soluzioni di Intelligenza Artificiale;
- **Radiomisure** (controllo in volo delle radioassistenze per la navigazione aerea): crescita attraverso una pianificazione accurata della flotta in dotazione che consenta di massimizzarne la capacità e con possibilità di stipulare partnership con altri Paesi dell'area Mediterranea;
- **Gestione Aeroportuale:** analizzare e valutare un potenziale ingresso nel mercato attraverso operazioni di M&A opportunistiche, facendo leva sulla consolidata relazione e conoscenza del mercato aviation, esclusivamente in partnership strategiche con importanti realtà industriali del settore.

External Communication: Simone Stellato – simone.stellato@enav.it – +39.335.68.04.123

Investor Relations: Daniele Tutino – daniele.tutino@enav.it