

# «Webuild, conti in crescita L'Opa su Trevi porta competenze e capacità»

Il ceo **Salini**: presenti in tutto il mondo, così sfidiamo la crisi

**La diversificazione  
Abbiamo 54 miliardi  
di ordini acquisti  
per il 90% in mercati  
a basso rischio**

## L'intervista

di **Andrea Ducci**

«La resilienza. Quando un gruppo come **Webuild** dimostra di assorbire una cancellazione di un contratto che vale 3,8 miliardi di euro e raggiunge comunque la guidance, migliorando le performance non c'è altra parola». **Pietro Salini**, amministratore delegato di **Webuild**, ha appena lanciato un'opa su Trevi e illustrato agli analisti i dati di metà anno, ma si sofferma sul recesso, esercitato nei mesi scorsi dai committenti sauditi di Neom, del contratto di costruzione di tre grandi dighe.

**Come si tiene botta a un colpo da 3,8 miliardi?**

«Con l'ampiezza. Grazie, per esempio, a 54 miliardi di ordini acquisti nel 90% in mercati a basso rischio, così come ai ricavi generati per oltre il 60% fuori dall'Italia. Nessuna geografia e nessun cliente è in grado di metterci in difficoltà da solo. Abbiamo perso 3,8 miliardi di contratti e gli obiettivi dell'anno non si spostano: puntiamo a ricavi sopra i 13,6 miliardi, l'ebitda resta oltre 1,2 miliardi, con una cassa netta positiva oltre 300 milioni. Essere resilienti non è un modo di dire, nel nostro caso è accaduto: i ricavi del semestre sono 6,7 miliardi, mentre l'ebitda sale a 673 milioni, in crescita del 14%. Nel frattempo, restiamo

il primo gruppo al mondo nelle infrastrutture per l'acqua, il terzo in Australia, il sesto in Europa».

**C'è un filo rosso tra l'opa che lanciò su Impregilo e quella odierna di Trevi?**

«La scala dimensionale e la competenza sono gli elementi che hanno guidato il percorso di questi anni e rappresentano il *fil rouge* per ribadire che stiamo investendo nelle persone e nelle competenze specifiche».

**Perché Webuild compra uno specialista delle fondazioni come Trevi?**

«Perché le fondazioni speciali sono il collo di bottiglia di ogni opera. Ogni metropolitana, ogni galleria, ogni diga, ogni tratta di alta velocità comincia sotto terra: è il lavoro che pesa poco sul valore del contratto e che, però, determina tempi, rischi e margine di tutto il resto. Le grandi opere si vincono in gara, ma il valore si crea nell'esecuzione. Non è finanza, è integrazione industriale. Trevi porta in dote competenze e capacità. Da parte nostra portiamo loro immediatamente circa 2 miliardi di lavori, raddoppiandone così il portafoglio».

**Nel 2026 Webuild ha assunto 5 mila addetti. Dove si trovano le persone per le grandi opere?**

«In gran parte le formiamo noi. Scuole di mestiere, academy interne, percorsi di ingresso affiancati da chi ha anni di cantiere alle spalle. E tutto funziona».

**Quali sono i mercati con più potenziale?**

«Quelli dove la nostra competenza fa la differenza e dove la domanda è pubblica, pluriennale e finanziata: l'energia, con reti, capacità di accumulo, raffreddamento industriale. La corsa alla capacità

di calcolo sta creando un fabbisogno enorme di infrastrutture a monte e poi ci sono l'acqua, la dissalazione, dove siamo primi al mondo, il tunneling specialistico».

**A settembre presentate il piano industriale 2026-2029. Cosa contiene?**

«I numeri li daremo in quell'occasione. Posso dire la direzione, che muove su tre piani. Un profilo finanziario ancora più solido. Una resilienza maggiore, per diversificazione di mercati, clienti e competenze. E più valore per gli azionisti».

**La sicurezza resta il terreno su cui il settore viene giudicato più severamente.**

«È il tema su cui non è mai lecito dirsi soddisfatti: nel nostro mestiere non esiste un livello raggiunto una volta per tutte, ogni giorno si ricomincia. Noi operiamo su tre fronti: la progettazione della sicurezza, la tecnologia in cantiere, la formazione verificata e multilingue. Si aggiunga che la legalità di un cantiere non è quella del capofila: è quella dell'ultimo subappaltatore. Sono sistemi che costano e un grande gruppo ha il dovere di trasferirli lungo la filiera».

**Un'ambizione per Webuild?**

«Vorrei che quando in giro per il mondo si deve fare l'opera più difficile la prima telefonata sia per un'azienda italiana. Ci siamo vicini. Ma l'ambizione che mi sta più a cuore è un'altra: voglio un'azienda in cui i ragazzi che entrano oggi possano diventare gli amministratori delegati di domani, un gruppo che non va a cercare i capi fuori, ma li cresce dentro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



31-LUG-2026

da pag. 31 / foglio 2 / 2

Quotidiano - Dir. Resp.: Luciano Fontana  
Tiratura: 169932 Diffusione: 204695 Lettori: 1725000 (Data Stampa 0005790)**La mossa**

● Il Cda di [Webuild](#) ha approvato il lancio di un'offerta pubblica di acquisto volontaria sulla totalità delle azioni ordinarie di Trevi

● [Webuild](#) riconoscerà un corrispettivo in contanti di 4,50 euro per ciascuna azione di Trevi

portata in adesione all'offerta, corrispondente a una valorizzazione di Trevi pari a circa 295 milioni di euro, superiore a quella di Icop

● [Webuild](#) ha identificato un potenziale di sinergie pari a circa 80-90 milioni di Ebitda all'anno a regime

**Ceo**

[Pietro Salini](#) è dal 2014 amministratore delegato di [Webuild](#), il gruppo nato dalla fusione di [Impregilo](#) e [Salini](#) spa (foto *Imago-economica*)