****

**NUOVA IMPORTANTE PARTNERSHIP PER ECOGEST NORTH AMERICA. IL GRUPPO CANADESE SKYGRiD, LEADER NEL MERCATO DELLE COSTRUZIONI IN ONTARIO, ACQUISISCE IL 30% DEL PACCHETTO AZIONARIO.**

Il Gruppo canadese SKYGRiD, azienda leader nel settore delle costruzioni e dei servizi edili, che ha trasformato lo skyline della GTA, e tra le più importanti ed in maggiore crescita dell’Ontario, ha acquisito, mediante un’operazione di aumento del capitale, il 30% del pacchetto azionario di Ecogest North America, la società di diritto canadese, con sede a Toronto, fondata dalla famiglia Molinari, e posseduta da Ecogest Spa.

L’operazione di partnership, la cui preparazione va avanti dallo scorso ottobre, acquisisce importanza strategica per il futuro di Ecogest North America, non solo per la rilevanza del partner, e per il suo posizionamento nel mercato, ma anche per le immediate prospettive di lavoro e sviluppo che l’accordo garantisce.

Di pari passo al nuovo assetto societario, è stato implementato e ricostituito il board che vede al suo interno rappresentata la famiglia Molinari, grazie alla presenza del fondatore Valerio, del figlio Tommaso, sempre più riferimento per le attività in Nord America e dell’Amministratore di Ecogest spa, Michela Nanni; a completare la parte italiana del Board anche il Direttore Generale di Ecogest, Pietro Torchi. Per quanto riguarda la rappresentanza canadese a sedere nel board sono il Presidente di SKYGRiD Jason Pelaccia e il Vicepresidente esecutivo Fernando Tito.

L’operazione apre nuove importanti prospettive per l’azienda, operativa in Canada dal 2021, sia rispetto al mercato della manutenzione infrastrutturale, sia per quanto attiene il ricco mercato del landscaping urbano, trainato dallo sviluppo del comparto dell’edilizia civile all’interno del quale SKYGRiD recita un ruolo fondamentale nell’area urbana di Toronto e nella regione dell’Ontario.

“Abbiamo privilegiato un’operazione di partnership mirata allo sviluppo e non speculativa - ha dichiarato Valerio Molinari - perché l’obiettivo aziendale che stiamo perseguendo in Canada non è quello di monetizzare il lavoro fatto, piuttosto quello di costruire nuove e più importanti opportunità di lavoro. Riteniamo che ci siano tutte le condizioni per costruire, sul modello di quanto fatto in Italia per Ecogest SPA, un’azienda agile ma ben strutturata che possa competere adeguatamente sul mercato nordamericano”.

Sulla stessa linea Jason Pelaccia e Fernando Tito che commentano: “La scelta del nostro gruppo è stata quella di individuare esperienza consolidata e professionalità adeguata per sviluppare un segmento ad oggi da noi esternalizzato, ma che ha enormi prospettive di crescita in Ontario. Abbiamo lavorato per mesi a questo accordo perché abbiamo voluto costruire, insieme alla famiglia Molinari, il migliore strumento di business, adatto al mercato di riferimento. Sin dai primi approcci non abbiamo nascosto l’interesse anche al resto del mercato nord americano, ed in particolare a quello statunitense, dove già Ecogest North America ha sviluppato importanti contatti e relazioni”