

In Borsa. Il produttore di software di Molfetta vuole diventare uno dei primi 10 operatori italiani

Exprivia fa rotta sulla «top ten»

Obiettivo: 100 milioni di ricavi nel 2008 - Il debito pesa però sul titolo

Maximilian Cellino

■ Tra Exprivia e la Borsa non si può dire sia stato amore a prima vista: dal 27 marzo 2006, giorno in cui sono scambiate a Piazza Affari con questa denominazione, le azioni del gruppo software nato dalla fusione fra Abaco e Aisoftw@re hanno perso oltre il 20 per cento.

Eppure il progetto sorto sull'asse Milano-Molfetta sembra avere le carte in regola per trasformarsi in una storia di successo nel medio periodo. L'aggregazione avvenuta un anno fa ha infatti permesso ad Aisoftw@re, quotata dal 2000, di uscire da una difficile crisi industriale e finanziaria e alla pugliese Abaco di trovare uno sbocco in Borsa per finanziare l'espansione sul segmento dell'Information Technology (It) dedicato a banche, pubblica amministrazione, sanità, industria e tlc.

Per il momento i manager della nuova società, che ha trasferito a Molfetta sede legale e quartier generale è però alle prese con le difficoltà tipiche dell'integrazione fra i due gruppi. Un'operazione che, per stessa ammissione dell'amministratore delegato **Domenico Favuzzi**, «procede in modo più lento rispetto a quanto avevamo auspicato un anno fa, anche se siamo soddisfatti dei primi risultati raggiunti e di come i clienti abbiano reagito, tutti elementi non proprio scontati

all'inizio». Finora ci si è concentrati sul recupero della redditività e sulla riduzione dei costi. E i risultati si vedono, perché Exprivia ha chiuso il primo semestre 2006 con ricavi stabili rispetto a un anno prima (22 milioni di euro), ma è anche tornata all'utile (484mila euro) ribaltando la serie di bilanci in perdita della ex-Aisoftw@re. Gli obiettivi per il 2008 — diventare uno dei primi dieci operatori sul mercato It italiano e raggiungere un fatturato di 100 milioni annui — restano secondo Favuzzi ancora attuali «anzi, pensiamo di poter fare anche meglio».

Per Exprivia si tratterebbe di raddoppiare il giro d'affari in tre anni, uno scopo da raggiungere grazie a una crescita organica del 20%, ma soprattutto attraverso una serie di acquisizioni di società piccole e medie. Ed è proprio quest'ultima prospettiva a creare apprensione fra gli investitori: la società pugliese ha un indebitamento netto elevato (14,5 milioni a fine giugno), dovuto in parte all'eredità di Aisoftw@re e in parte alle attività di investimento realizzate da Abaco (compresa la costruzione della sede di Molfetta, dove lavorano oltre 200 dei 500 impiegati del gruppo) e per finanziare il piano di sviluppo dovrà probabilmente chiedere soldi ai mercati. «Pensiamo di utilizzare la leva finanziaria — conferma



Headquarter. La sede di Exprivia a Molfetta (Bari)

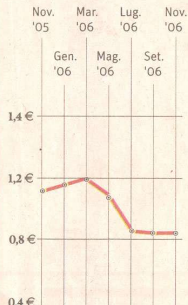
Favuzzi — ma non escludiamo di effettuare scambi azionari o di accedere al mercato borsistico con aumenti di capitale. Tutto questo però avverrà solo quando avremo dimostrato che l'azienda nata dalla fusione delle due realtà è sana e in grado di crescere da sola».

Uno dei possibili obiettivi sembra intanto allontanarsi: venerdì scorso il Cda di Exprivia ha deciso

di non esercitare l'opzione per l'acquisto di un ulteriore 8,53% di Acs, gruppo software romano del quale detiene già il 7,69% e controllato da Brainspark, il *venture capital* che tanto aveva pesato sui conti di Aisoftw@re. «Non è uno stop definitivo — chiarisce Favuzzi —. Acs resta uno dei dossier allo studio, in questo momento preferiamo però definire preventivamente un per-

Exprivia

L'andamento del titolo nell'ultimo anno



Fonte: Ufficio studi del Sole-24 Ore

corso che porti non solo all'acquisto, ma a un progetto di più ampio respiro che includa anche altre realtà dello stesso settore». Con un valore della produzione annuo di circa 10 milioni, un posizionamento in un settore di nicchia (software per immagini satellitari) e una forte proiezione all'estero, Acs potrebbe essere il primo vero passo del progetto Exprivia.