

# Exprivia acquisisce Svimservice

## Laterza: «A loro la leadership del Sud»

*Nasce un gruppo industriale da 88 milioni di euro con 1100 dipendenti*

BARI — Il presidente di Confindustria Bari, Alessandro Laterza, parla del «più importante matrimonio industriale» degli ultimi anni per la Puglia. Di fatto, da ieri in Puglia esiste la più grossa realtà meridionale dell'Ict (Information communication technology) con oltre mille e cento dipendenti. Tutto merito dell'acquisizione della Svimservice spa di Bari, specializzata in soluzioni software per la sanità e la pubblica amministrazione, da parte di Exprivia spa, azienda molfettese quotata in Borsa che si occupa di progettazione e sviluppo di tecnologie innovative per il mercato bancario, medicale, industriale, delle telecomunicazioni e della pubblica amministrazione. Ma anche dell'acquisizione, operata sempre da parte di Exprivia, di Wel.Network spa, società milanese specializzata in servizi professionali erogati sugli applicativi Sap. Quella che ne viene fuori è, in parole povere, un'aggregazione industriale del valore di 88 milioni di euro.

**L'INVESTIMENTO** — Exprivia, quotata in Borsa dal giugno 2005, ha acquisito l'intero pacchetto azionario della società barese della famiglia Di Paola da Merula srl (socio di maggioranza di Svimservice) per un valore complessivo di 22 milioni di euro, cui potranno aggiungersi altri quattro da erogare al raggiungimento, da parte della società acquisita, di un obiettivo prestabilito di Ebitda (ovvero l'utile prima di imposte, proventi, oneri finanziari, svalutazioni e ammortamento) per il 2007. Ma il trasferimento di capitale avverrà in due tranches, rispettivamente, del 77,27 e del 22,73% del capitale sociale di Svimservice. Quest'ultima manterrà una compagine societaria distinta da quella di Exprivia almeno per i primi tre anni, ma nei cda di ciascuna società ci sarà una rappresentanza dell'altra. I soci di Svim entrano nella compagine azionaria di Exprivia comprando azioni con un valore complessivo di quasi il 10%, mentre il flottante sul mercato dovrebbe aggirarsi intorno al 43%. L'acquisizione di Wel.Network è stata invece formalizzata con **Data Management** (che la controlla al 60%) con un investimento complessivo da parte di Exprivia di 9,5 milioni di euro, che sarà effettuato in due tranches separate del 75% e del 25% del capitale sociale.

**LE COMPETENZE** - E' senz'altro l'acquisizione di Svimservice il fondamentale tassello nel piano strategico di sviluppo di Exprivia per il raggiungimento degli obiettivi fissati a febbraio del 2006, nata dall'evoluzione della Abaco di Molfetta che era passata per l'operazione di fusione con la milanese **Asot Software**. Infatti la politica di crescita per «linee esterne», già annunciata da Exprivia, in questo modo si completa e arricchisce di forti competenze e soluzioni nell'ambito della sanità e della pubblica amministra-

zione locale, settori che hanno portato Svimservice ad una posizione di assoluta leadership in Puglia e a una posizione di rilievo sul mercato nazionale. «L'attività congiunta delle due società - dice Domenico Favuzzi, ad di Exprivia e fondatore della vecchia Abaco - conferirà a Exprivia una leadership indiscussa nel mercato pugliese, in cui entrambe le società sono radicate, e questo rappresenterà un ulteriore rafforzamento del processo di sviluppo rivolto sia verso il mercato nazionale che europeo». Un matrimonio quello tra Exprivia e Svimservice «pensato» soltanto a partire da febbraio scorso. «Ma - spiega Giancarlo Di Paola, ad di Svimservice - abbiamo trovato in Exprivia il partner ideale per valorizzare le relazioni commerciali, il capitale umano e il know-how applicativo che oggi siamo in grado di offrire».

**IL PIANO FINANZIARIO** — A supporto di tale piano di crescita la società Exprivia, insieme agli advisor finanziari Banca Imi e ai consulenti della ForAdvisory, ha messo a punto un piano finanziario che prevede un finanziamento ponte di 28 milioni di euro della durata di 12 mesi da parte di un importante istituto di credito e un aumento di capitale per complessivi 8,375 milioni di euro, di cui sei riservati alla Merula srl (azionista di maggioranza di Svimservice) e 2,375 milioni riservati a **Data Management** (attuale proprietaria del 60% di Wel.Network). L'operazione è stata supportata per Exprivia dallo studio **Offshore Chance** (come advisor legale) e da Banca IMI e ForAdvisory (come advisor per la definizione della struttura finanziaria dell'acquisizione). Mentre per Svimservice ha operato lo studio legale **Nicovi** di Milano.

Carmen Carbonara



# «Gli uomini il nostro punto di forza In futuro nuove acquisizioni»

BARI — «Diventare competitivi nei più diversi settori dell'Information communication technology a livello nazionale e internazionale». Il progetto di Domenico Favuzzi, amministratore delegato di Exprivia spa, non si ferma certo alle acquisizioni di Svimservice e Wel.Network concluse in questi giorni. Quarantacinque anni, Favuzzi è anche il fondatore di Exprivia. Era il 1988 quando, da poco laureato in Informatica all'Università di Bari, decise di mettere su una piccola attività con un collega ingegnere: era la Abaco. Piccole commesse per aziende locali fino a quando non arrivò la consulenza per un progetto del gruppo Olivetti. Da allora in poi arrivarono anche le commesse per importanti aziende italiane ed estere, che portarono a oltre 200 unità il personale. Fino al grande salto del 2005: la Abaco si fonde con la milanese **Aisofware**, già quotata in Borsa, diventando nel febbraio 2006 Exprivia con un totale di 700 addetti.

**Dottor Favuzzi, l'acquisizione di Svimservice fa di Exprivia il primo operatore del settore dell'Ict del Sud Italia. Un successo targato Puglia?**

«Sicuramente sì, anche perché il punto di forza sono le risorse umane in buona parte pugliesi. Sia come Abaco che come Exprivia non abbiamo mai abbandonato le attività di *valuing* di personale laureato proveniente in massima parte dall'Università di Bari. Anche se dei 700 dipendenti di Exprivia una parte consistente arriva anche da atenei settentrionali, trattandosi di personale acquisito attraverso la fusione con la **Aisofware** di Milano. Ma i nostri laureati operano anche nel resto d'Italia, attraverso le nostre sedi operative e commerciali».

**L'acquisizione di Svimservice da parte di Exprivia si tradurrà in una integrazione vera o no?**

«Assolutamente sì. In tempi brevi verrà nominato il nuovo consiglio di amministrazione di Svimservice di cui Giancarlo Di Paola rimarrà ad. Mentre il presidente Domenico Di Paola

potrà entrare nel cda di Exprivia durante la prossima assemblea per l'approvazione del bilancio. Quindi entro fine anno».

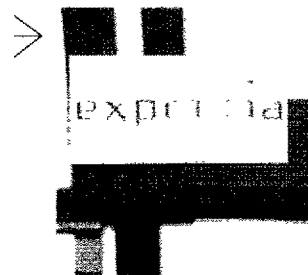
**Qual è il prossimo, e più immediato, l'obiettivo di Exprivia?**

«Entro fine mese formalizzeremo la domanda per il passaggio dal segmento "Standard" di Borsa Italiana a quello "Star". Per il resto il titolo, dopo momenti di exploit, ha seguito negli ultimi tempi l'andamento generale di Borsa italiana, non sempre esaltante. Oggi però (ieri per chi legge, ndr), a seguito della notizia dell'acquisizione, il titolo è stato sospeso per eccesso di rialzo».

**E nel futuro, ci sono altre acquisizioni in vista?**

«Sì. Pensiamo principalmente ad acquisizioni di realtà più piccole, magari di realtà operanti in settori di nicchia, a forte specializzazione. L'obiettivo è naturalmente riuscire ad essere competitivi in tutti i settori, con un'offerta il più possibile completa nei segmenti per noi tradizionali: banche, realtà industriali, sanità, telecomunicazioni e pubblica amministrazione».

C. Car.



## «Siamo piccoli con grandi ambizioni e scegliamo chi ha i nostri valori»

**BARI — Dottor Giancarlo Di Paola, l'aggregazione tra Exprivia e Svimservice farà scomparire, presto o tardi, il brand Svim e quindi anche la storia della vostra famiglia che l'ha creato?**

«E' inevitabile che, nel medio-lungo periodo, Svimservice scompaia. Ma questa non è la cosa più importante. Noi Di Paola viviamo tutto con senso di grande responsabilità. Mio fratello Domenico, è presidente e non proprietario di Aeroporti di Puglia, ma si occupa della società come fosse sua. I nostri obiettivi, che sono rendere l'azienda di portata nazionale e internazionale, ci fanno dimenticare tutto il resto».

**Questa aggregazione era necessaria, pur essendo la vostra, già da sola, una realtà importante?**

«La Svimservice è la più grande delle aziende piccole del suo settore. Il nostro obiettivo era competere con i più grandi del settore e così com'eravamo non era possibile».

**Quindi l'aggregazione è stato un obiettivo perseguito a lungo, non una cosa casuale?**

«A dire la verità siamo stati molto corteggiati da diverse aziende nazionali. Alla fine abbiamo scelto Exprivia perché si andava in questo modo a creare un polo industriale totalmente pugliese. E cosa altrettanto importante va sottolineato che la maggior parte degli oltre mille e cento dipendenti di questa nuova realtà è costituito da pugliesi. Un altro aspetto importante per noi è che questa aggregazione non produrrà esuberi, ma anzi potrà aprire nuove opportunità per i laureati pugliesi del settore dell'Information technology».

**Dunque, se l'operazione avesse comportato il licenziamento di alcuni dei dipendenti di Svim, non si sarebbe mai fatta?**

«Esattamente. Nella mia azienda non è mai stato licenziato nessuno negli ultimi 18 anni. E io, in quanto amministratore delegato, mi ritengo in prima persona responsabile per i mutui che i miei dipendenti contraggono. So che licenziandoli li metterei in enormi

difficoltà perché non potrebbero più pagarli».

**Nella sua azienda si cura il dipendente in una maniera particolare, magari con viaggi di formazione all'estero che, di fatto, sono veri e propri premi. Questo continuerà anche dopo l'aggregazione con Exprivia?**

«E' vero che Exprivia detterà le sue linee avendoci acquisito al cento per cento, ma non è detto che il gruppo non si adegui ai nostri metodi. E per una semplice ragione: sono metodi di gratificazione del dipendente che rendono più produttivo il suo lavoro. Io penso che l'aggregazione, prima che sulle competenze, si faccia sui valori. E forse in questo abbiamo qualcosa da insegnare a Exprivia, che è un'azienda relativamente giovane. Io penso già al prossimo viaggio in Cina cui, in primavera, parteciperanno 50 dei nostri dipendenti, che vengono scelti non in base alla bravura ma con un semplice sorteggio. Perché, per il solo fatto di lavorare per Svim, tutti i nostri dipendenti meritano un riconoscimento per il loro lavoro. Questo è il nostro vero capitale».

**C. Car.**

