

Da Molfetta a piazza Affari Il boom in Borsa di Exprivia

DOMENICO FAVUZZI. Una società di information technology da 20 milioni di fatturato fece una fusione con un'azienda simile e si quotò nel 2005. Nel 2009 è cresciuta del 44%. Oggi spiega perché gli imprenditori del Meridione si adagiano sulle posizioni acquisite.



► Il presidente di Exprivia, Domenico Favuzzi.

DI ANTONIO VANUZZO

■ «Azioni e buoi dei paesi tuoi». Ovvero, quanto impatta sul prezzo delle azioni la prossimità geografica delle aziende nelle decisioni di acquisto degli investitori. È il titolo di un paper scritto da Giulia Baschieri, Andrea Carosi e Stefano Mengoli, di prossima pubblicazione su una rivista economica de *Il Mulino* e ripreso nei giorni scorsi da *Il Sole 24 Ore*. L'idea è interessante: nel Mezzogiorno la scarsità di aziende quotate fa sì che il prezzo delle loro azioni sia premium rispetto, ad esempio, alle imprese del Nord. «Abbiamo verificato con metodi statistici che le poche società del Mezzogiorno sui listini di Piazza Affari quotano a premio, e di conseguenza si finanziano ad un costo inferiore», spiega Stefano Mengoli, docente di Finanza aziendale presso l'ateneo felsineo. «Questo effetto scarsità», continua Mengoli, «è sfruttabile nel breve periodo come soluzione di mercato alternativa alla creazione di una notoriamente inefficiente istituzione quale potrebbe essere quella di una Banca del Mezzogiorno». Exprivia, azienda di Molfetta (provincia di Bari) attiva nel settore delle soluzioni informatiche per banche, pubblica ammini-

strazione, e sanità, è una delle aziende che sembra confermare lo studio, mettendo a segno una performance del più 44 per cento nell'annus horribilis di Piazza Affari. L'impresa, presente sul segmento Star dal 2007, è guidata dal fondatore e presidente Domenico Favuzzi. Nonostante il calo dei ricavi netti 2009 del 5 per cento sull'esercizio precedente, Exprivia ha chiuso l'anno con un utile ante imposte a più 1,3 per cento sul 2008, pari a 9,2 milioni di euro, aumentando la marginalità. Chiediamo a Favuzzi che si aspetti dal 2010: «Siamo soddisfatti - dice - per i numeri dell'anno scorso, e per il 2010 ci aspettiamo una ripresa nel settore bancario e nell'industria, mentre nella pubblica amministrazione avere dei tassi di crescita più bassi di così è impossibile. Su questo fronte, però, le riforme avviate nel primo trimestre stanno andando più lentamente rispetto alle attese e ciò influirà sui conti del resto dell'anno. All'estero ci stiamo muovendo tatticamente: abbiamo aperto una filiale in Spagna, abbiamo siglato accordi con rivenditori software in Usa e Gran Bretagna e abbiamo in corso un progetto con la Banca mondiale per lo sviluppo di soluzioni IT in Medio oriente».

Come sarà il 2010 dell'Informa-



tion technology italiano?

L'anno scorso complessivamente l'Italia è stata protagonista della maggiore decrescita nei paesi dell'Unione europea, con un meno 8,1 per cento. Come se non bastasse le imprese non sono più disposte a lavorare sul mercato italiano, che è una cenerentola dove i margini rimangono sempre bassi. Bisogna capire che se il settore dell'IT e dell'innovazione assume molti laureati ne trae beneficio tutto il Paese, che può contare su un comparto industriale trainante.

Come nasce la vostra quotazione?

La storia è semplice, nel 2003-2004 ci siamo trovati a metà del guado: avevamo un fatturato di 20 milioni di euro, e non avremmo potuto mantenere a lungo le nostre posizioni senza il rischio di una decrescita o di venire acquisiti da un gruppo più grande, come spesso accade nel settore IT. In quegli anni si facevano ancora sentire i riflessi dello sbloom della new economy, e per la quotazione erano necessari 200 milioni di euro. Abbiamo trovato in AiSoftware un'azienda interessante e dal business simile al nostro, così abbiamo avviato un'operazione di M&A che ci ha permesso di avere una dimensione ottimale per la quotazione, nel 2005.

Quanto è difficile la quotazione per un'azienda con sede al Sud?

Il problema principale sta nel difficile accesso ai finanziamenti da parte delle banche. Il mercato dei fondi di private equity e degli investitori istituzionali è pressoché inesistente, spesso si cerca di acquisire aziende per pochi euro e soltanto con l'ottica di generare plusvalenze. Da un lato c'è una sostanziale sottovalutazione delle imprese del Mezzogiorno, e dall'altro lo scetticismo degli imprenditori locali che non vogliono essere sfruttati.

Si tratta di un problema culturale?

Anche. Qui gli imprenditori spesso si siedono sulle posizioni acquisite senza provare a crescere ulteriormente. La quotazione richiede uno sforzo notevole sia dal punto di vista gestionale che della trasparenza, costi a cui il mercato, nel caso delle Pmi, non riconosce come premium price. Gli investitori istituzionali inoltre ritengono le Pmi un segmento a rischio, e si accontentano di margini del 10 per cento su titoli Eni quando potrebbero ottenere il 25 per cento senza andare sempre sulle blue chip.

Che cosa bisognerebbe consigliare**alle imprese meridionali?**

Primo, non dimenticarsi di affiancare un progetto finanziario a quello industriale. Secondo, avere fiducia nelle proprie capacità, con la giusta dose di ambizione e coraggio. Qui manca la voglia di mettersi in gioco, non si considera il territorio. Terzo, fare leva sui vantaggi che l'Italia può dare come Paese. Per esempio, nel terziario avanzato convincere i ricercatori di tutto il mondo a venire da noi per fare ricerca, sapendo che possono contare su clima mite e cibo squisito.