

Aisoftware raddrizza i conti e punta al Techstar

Il presidente Gardin: «Faremo domanda perché è il mercato che ce lo chiede». Via a un aumento di capitale da 2 milioni per finanziare l'imminente fusione con Abaco

Aisoftware è pronta per il Techstar. Entro il 30 aprile il consiglio di amministrazione della società milanese si riunirà per approvare il progetto di bilancio del 2004. Poi farà domanda per l'ingresso nel club delle aziende tecnologiche ad alti requisiti. La condizione per entrare nel Techstar, infatti, è il raggiungimento di un ebitda positivo con un miglioramento di 1 milione di euro. «E Aisoftware - spiega il presidente

Francesco Gardin - ha tutte le carte in regola per farcela. Nel 2004 abbiamo raggiunto un mol di 64mila euro, da un dato negativo di 2,8 milioni. Attenzione, però: non lo facciamo perché crediamo che questo dia più visibilità al titolo, ma solo perché il mercato se lo aspetta». Intanto, grazie al processo di razionalizzazione della struttura societaria e alla fusione per incorporazione con Abaco (che dovrebbe concretizzarsi entro il 30 giugno), il management di Aisoftware stima per il 2005 di arrivare a un ebitda positivo di 2,7 milioni di euro, con un fatturato di 24,5 milioni. E per finanziare l'unione tra i due gruppi è stato dato il via a un processo di ricapitalizzazione. «Avevamo bisogno di risorse per finanziare l'operazione di fusione - precisa Gardin - e per accelerare il processo di ottimizzazione della struttura societaria. Così è stato deliberato un aumento di capitale da 2 milioni di euro riservato a un investitore istituzionale». L'operazione, che sarà approvata da un'assemblea straordinaria, riguarderà il 10% del capitale sociale tramite emissione fino a un massimo di 1,4 milioni di nuove azioni ordinarie. L'azienda, specializzata nella realizzazione di software per il settore medico e finanziario, sta andando avanti verso la razionalizzazione della struttura societaria che dovrebbe

portare un risparmio dei costi di circa 1 milione di euro. «Stiamo pensando di incorporare alcune società in un unico gruppo e di abbandonare alcune aree ritenute poco profittevoli come, ad esempio, il settore della consulenza per progetti tecnologici, che nel 2004 ha registrato un calo dei ricavi del

34%». Ma quali sinergie porterà l'aggregazione tra Abaco e **Aisoftware**? «Il core business di

Abaco sono i servizi professionali - sottolinea il presidente di Aisoftware - Credo che la mia società possa trarre grandi benefici da questa competenza. Noi, invece, siamo più ferrati nel segmento medicale e finanziario, e possiamo offrire un valore aggiunto in questa fascia di mercato. Tra l'altro, siamo in grado di valorizzare il nostro business anche al di fuori dell'Italia, soprattutto nel banking, per esempio in Germania». In riferimento, infine, allo sviluppo del business, **Aisoftware** sta pensando alla realizzazione di una nuova linea di prodotti informatici rivolti alle società di factoring, nel campo delle soluzioni informatiche. «Quest'anno - conclude Gardin - dovrebbero concretizzarsi delle intese commerciali le cui trattative sono state avviate nel corso del quarto trimestre del 2004».

M.G.