

**Exprivia: si parla di Noi**[Link alla pagina web](#)

## Fusione **Exprivia**-Italtel: pressing sulle sinergie e più business all'estero

roseguire nella definizione delle sinergie, commerciali e non. Oltre, poi, avviarne l' esecuzione. Ancora: continuare la razionalizzazione della struttura del gruppo. Inoltre, nel mercato domestico, sfruttare la ripresa dell' Ict in scia all'«Industry 4.0» e agli investimenti sulle reti di nuova generazione. Sono alcune delle attività



di **Exprivia**, spesso realizzate di concerto con Italtel, per concretizzare e rendere efficace la fusione tra le due società. L' accordo sull' operazione, si sa, è stato perfezionato alla fine del luglio scorso. L' intesa prevede, in capo ad **Exprivia**, l' investimento di 25 milioni con cui il gruppo informatico acquista l' 81% della società di Tlc. La firma finale dell' operazione è attesa non oltre la chiusura dell' esercizio in corso. Il progetto, a ben vedere, è articolato. L' acquisizione del controllo è inserita nella patrimonializzazione di Italtel per 115 milioni. Questa prevede, da un lato, la conversione di parte dei crediti vantati dalle banche verso la stessa Italtel in strumenti finanziari partecipativi (68 milioni). E, dall' altro, un aumento di capitale ordinario di 31 milioni sottoscritto da **Exprivia** e da Cisco System International. In dettaglio : la società italiana sale, per l' appunto attraverso l' esborso di 25 milioni, all' 81% di Italtel; il restante 19% finisce nelle mani dell' azienda Usa. Quest' ultima sottoscrive, inoltre, una ricapitalizzazione straordinaria per 16 milioni che sarà liberata tramite conversione di crediti. SEMESTRI DI **EXPRIVIA** A CONFRONTO L' integrazione, peraltro, prevede una prima fase in cui le due aziende rimangono formalmente separate, ciascuno con il proprio cda. In particolare quello di Italtel, divenuta controllata di **Exprivia** e consolidata a bilancio dopo il closing, vedrà l' attuale ceo del gruppo di telecomunicazioni rimanere al comando. Poi: sui rimanenti 6 consiglieri altri 4 verranno nominati da **Exprivia** stessa; i restanti due, invece, saranno riconducibili agli istituti bancari. Al di là di ciò alla fine dei primi tre anni, cioè nel 2020, si aprirà una seconda fase. Vale a dire: si tireranno le somme. Nel momento in cui dovesse verificarsi che l' integrazione ha funzionato partirà la vera e propria fusione. Altrimenti le carte saranno rimescolate. LA STORIA DEI RICAVERI DI **EXPRIVIA** Fin qui alcune considerazioni sul programma d' aggregazione: quali però le strategie che le due aziende vogliono concretizzare? Un primo fronte è il cosiddetto «cross selling».

Italtel vanta un' articolata rete commerciale all' estero. Soprattutto, oltre all' Europa Occidentale, nel Sudamerica. Così l' obiettivo è offrire, non solo alle telecom ma anche ad altri clienti finali già presenti nel portafoglio dell' azienda di Tlc, gli stessi prodotti Ict di **Exprivia**. In questo modo il canale commerciale di Italtel diventa un «volano» per la vendita all' estero delle soluzioni della società informatica. E, rispetto, invece al mercato domestico? Qui, dapprima, deve ricordarsi che dopo la relativa stasi del 2016 (+1,8%) il settore dell' Ict dovrebbe accelerare. Assinform, nel 2017, prevede il comparto in rialzo del 2,3% (+ 2,6% nel 2018). Si tratta di un andamento, tra le altre cose, sostenuto dalla digitalizzazione dell' economia. Oltre che dagli investimenti nelle reti tlc di nuova generazione. In un simile contesto è ovvio che, la nuova realtà **Exprivia**-Italtel, voglia sfruttare il momento. A ben vedere, sottolinea il gruppo informatico, diverse realtà sono già utenti finali di entrambe le aziende. Quindi un atout, afferma sempre **Exprivia**, risiede nella complementarietà dei prodotti. Un esempio? Alla banca di turno, spiega la società, potranno presentarsi non solo le sue soluzioni per la gestione dei crediti, il cloud o di trasformazione digitale. Bensì anche i prodotti di Italtel nelle infrastrutture di rete e quale system integrator. Insomma, dice **Exprivia**, un' offerta a 360° che, tra le altre cose, attribuisce alla nuova realtà maggiore potere contrattuale e più «power pricing». LA STORIA DELL' EBITDA DI **EXPRIVIA** Già: più «power pricing». Quali allora i target, rispetto ai ricavi, delle strategie del nuovo gruppo? **Exprivia** indica che, nel 2020, l' obiettivo è arrivare a circa il 10% di volumi di produzione in più generati dalle sinergie. Una percentuale, è l' indicazione, che vale intorno a 60 milioni. Ma non sono solamente le sinergie sui ricavi: ci sono anche quelle che riguardano i costi. Ebbene qui, tra i vari interventi, c' è l' efficientamento economico: in primis sul fronte logistico. Così, ad esempio, si pensa alla condivisione delle sedi. Inoltre si punta, seppure il programma proseguirà a macchia di leopardo, a mettere a sistema le diverse unità organizzative (dall' aree delle risorse umane fino a quella dei servizi legali). Ulteriori risparmi poi potranno aversi nel «back office». Insomma: gli interventi ipotizzati sono diversi. Operazioni che, spiega **Exprivia**, dovranno comportare a regime dal 2020 risparmi per circa 6 milioni l' anno (rispetto ad oggi). **EXPRIVIA A PIAZZA AFFARI** Al di là di ciò, tuttavia, non può dimenticarsi che l' operazione in oggetto è complessa. Il cosiddetto rischio d' esecuzione non è così basso. La stessa struttura dell' aggregazione, che prevede il periodo di tre anni per l' integrazione, ne costituisce indirettamente la prova. In un simile contesto il risparmiatore giocoforza sottolinea un timore. **Exprivia**, pur riconoscendo che si tratta di un' operazione non semplice, smorza la preoccupazione. Il gruppo informatico sottolinea che già in passato ha realizzato delle acquisizioni le quali poi sono andate a buon fine. Quindi, dice sempre la società, il suo track record mostra la capacità d' integrare nuove realtà. La considerazione può valutarsi valida. E, però, c' è l' ulteriore obiezione: l' acquisizione di Italtel, che ha un fatturato più che doppio rispetto ad **Exprivia**, è diversa dalle altre. Si tratta di un' operazione trasformativa. Vero, indica **Exprivia**. Ciononostante, aggiunge l' azienda, l' integrazione nel 2005 tra Aissoftware e Abaco Information Services (da cui è nata **Exprivia** stessa) costituiva già una fusione trasformativa. La quale, dice la società,

ha avuto successo. Peraltro, conclude **Exprivia**, l' integrazione con Italtel ha anche, e soprattutto, la funzione proprio di permettere all' azienda di realizzare il salto dimensionale. Un passaggio che inevitabilmente implica alcuni rischi. Ciò detto altro focus del risparmiatore è sulla marginalità delle due aziende. Ebbene riguardo ad Italtel, stando alla media aritmetica dei dati dal 2014 al 2016, il rapporto tra l' Ebitda normalizzato e i ricavi si è assestato intorno al 6,8%. Si tratta di un valore inferiore a quello di **Exprivia** (nel 2016 il suo Ebitda margin normalizzato è del 9,9%). Inutile dire quindi che, all' interno dell' operazione trasformativa, il pressing su sinergie e efficienze da parte del gruppo It e di Italtel dovrà essere forte e continuo. Anche perchè, indica **Exprivia**, l' obiettivo allo stato attuale per il nuovo gruppo aggregato è arrivare ad avere nel 2020 un Ebitda margin normalizzato intorno al 10%. Dalla marginalità alla Posizione finanziaria netta (Pfn). Su quest' ultimo fronte **Exprivia**, al 30 giugno 2017, si è assestata ad un indebitamento netto di 33,8 milioni. Un valore, da un lato, in rialzo se confrontato con i 31,3 milioni di un anno prima. E, dall' altro, in calo rispetto ai 35,78 milioni della fine del precedente esercizio. Al di là, tuttavia, della dinamica della Pfn della singola **Exprivia** ciò che veramente rileva è l' andamento della Posizione finanziaria netta del nuovo gruppo aggregato. Ebbene: qui l' indicazione è che il rapporto tra il debito netto e l' Ebitda dovrebbe non superare le 5 volte. L' ipotesi, poi, per il 2020 è avere un «Net debt to Ebitda» intorno al livello di 3 volte. Cioè: un dato che, a fronte dell' operazione straordinaria in essere, secondo **Exprivia** rappresenta un livello di sicurezza sul fronte dell' indebitamento del nuovo gruppo. Quella nuova realtà che ad oggi, deve ricordarsi, vanta circa un terzo del fatturato all' estero mentre il resto è appannaggio dell' Italia. Una situazione la quale, indica **Exprivia** al 2020 dovrebbe vedere salire l' incidenza dei ricavi oltreconfine. In ipotesi a circa il 50%. Vale a dire: si punta anche a spingere sull' internazionalizzazione del nuovo gruppo aggregato. © RIPRODUZIONE RISERVATA.