

Argomento: **Exprivia: si parla di Noi**

Exprivia-Italtel, più ricavi esteri La spinta della digitalizzazione

Vittorio Carlini

Focus sull' integrazione delle due realtà industriali - Una delle priorità aziendali è l' innovazione tecnologica. Rischio Paesi emergenti: il gruppo, anche grazie alla diversificazione geografica, dice che il problema è limitato. La digitalizzazione attraversa l' intera economia. Una trasformazione che da un lato, anche grazie a big data e "cloud computing", incide sul modo di ideare e realizzare i processi produttivi. E dall' altro modifica le stesse infrastrutture: dal mondo tlc (standard 5G) alle reti energetiche intelligenti fino al sistema sanitario e all' Industria 4.0. Si tratta di un fenomeno che le società tecnologiche vogliono sfruttare. Così è anche per **Exprivia-Italtel**. Il gruppo, di cui la "Lettera al risparmiatore" ha incontrato i vertici, nel piano d' impresa 2018-2023 individua proprio nella trasformazione digitale uno dei trend di fondo della crescita. Una leva da utilizzare anche per raggiungere gli obiettivi del business plan. Già, i target del business plan. Quelli economico finanziari fissati da **Exprivia-Italtel** stimano un fatturato fino a circa 760 milioni nel 2023, con l' incremento medio annuo del 3,8%. L' Ebitda, dal canto suo, è previsto arrivare intorno a quota 76 milioni mentre il rapporto del debito netto sul Mol dovrebbe calare a 1,5 volte per fine 2023 (era 6,2 il 31 dicembre scorso). Infine: i Capex medi annui sono intorno a 20 milioni. Insomma: si tratta di dati che descrivono una realtà in espansione. L' integrazione. Tutto rose e fiori, quindi? La situazione è più complessa. Il gruppo **Exprivia-Italtel** è costituito da due società che vanno integrandosi. L' unione delle aziende è alla base del programma di crescita tanto che, ad esempio, le sinergie da ricavi al 2023 di **Exprivia** sono previste in 23 milioni e quelle di Italtel a 33 milioni. Senonché, di là dal "risk execution" insito in qualsiasi piano d' impresa, il risparmiatore sottolinea che proprio l' esecuzione dell' integrazione potrebbe dar vita a problematiche nel raggiungere gli obiettivi indicati. Il gruppo non condivide il dubbio. In primis, viene sottolineato, la complementarità



dei business, sia nei prodotti che nell' articolazione geografica, è forte. Inoltre, afferma la società, **Exprivia** già nel 2007 ha positivamente gestito con Swimservice un' acquisizione di carattere trasformativo. Il che, conclude il gruppo, mostra la sua capacità nell' integrare realtà importanti. A fronte di ciò, tuttavia, può ulteriormente obiettarsi il rischio di problemi di governance tra **Exprivia** ed Italtel. Il gruppo rigetta il timore. La già indicata complementarietà delle due aziende, viene spiegato, induce la collaborazione e il continuo scambio di competenze tra i vertici delle due aziende. Certo: entro tre anni è auspicabile ipotizzare un unico cda. E però, si ricorda, l' aggregazione ha una valenza prettamente industriale. Quindi Exprivia-Italtel, da una parte, indica che ogni sforzo sarà effettuato per generare la ricchezza attesa; e dall' altro, messi alle spalle i risultati del primo trimestre 2018, indica di essere in linea con gli obiettivi del piano d' impresa. Compresi quelli che riguardano il 2018. Cioè tra gli altri: il Mol consolidato normalizzato del gruppo a 48 milioni. I mercati di riferimento Fin qui alcune considerazioni sull' aggregazione aziendale. Quali però le aree cui maggiormente si punta per la crescita del business? La società è attiva su 7 mercati verticali: l' Industria, l' Energia, l' Aerospazio e Difesa, le Tlc e Media, la Finanza, il Settore Pubblico e l' "Healthcare". A ben vedere non c' è un settore più rilevante di altri. In generale la convergenza tra reti superveloci ed applicazioni, considerata - insieme all' innovazione tecnologica- essenziale nel piano d' impresa, è un fil rouge che attraversa un po' tutti i settori. Ciò detto, però, in alcune aree l' offerta di **Exprivia** ed Italtel trova già una sua più articolata esplicazione. Così è, ad esempio, nell' "healthcare". Qui i tagli della spesa sanitaria, uniti all' invecchiamento della popolazione, richiedono più efficienza e a minori costi. Un ambito dove c' è spazio, e richiesta, per le soluzioni tecnologiche del gruppo. **EXPRIVIA-ITALTEL IN NUMERI** Espansione all' estero Ma non è solo la tipologia di settori. Altra priorità di **Exprivia**-Italtel è l' internazionalizzazione del business. I ricavi generati oltre confine sono destinati ad aumentare: nel 2020 dovrebbero arrivare a circa 260 milioni (erano 168 lo scorso anno) per poi raggiungere quota intorno a 292 milioni nel 2023 (circa il 38,6% del totale giro d' affari). Le aree geografiche cui si guarda con maggiore interesse, sfruttando oltre all' articolazione internazionale di Italtel le stesse alleanze con partner quali Cisco o Sap, sono l' Europa Occidentale e l' America Latina. A fronte di ciò, però, il risparmiatore fa il seguente ragionamento. Nei mercati emergenti, al di là della recente crisi in Turchia dove **Exprivia**-Italtel sottolinea di non avere alcuna esposizione, sono sorte problematiche proprio in Sud America. In particolare in Argentina. Una situazione che può indurre a considerare gli obiettivi di crescita internazionali troppo ottimistici. Il gruppo, pure consapevole della situazione, smorza la preoccupazione. L' America Latina, viene ricordato, è una zona i cui Paesi storicamente sono caratterizzati da volatilità. Orbene la presenza in loco da tempo, sia di **Exprivia** che di Italtel, ha permesso al gruppo di maturare l' esperienza per gestire simili situazioni. Inoltre, sottolinea sempre il gruppo, l' articolazione in diversi mercati consente di controbilanciare l' eventuale calo in un Paese con il rialzo in un altro. Non solo in Sudamerica ma anche, e soprattutto, in Europa dove Stati quali la Germania e la Spagna sono contraddistinti da andamento positivi. Quindi conclude **Exprivia**-Italtel sul tema in oggetto non c' è alcuna particolare problematica. Così come non c' è apprensione riguardo alla politica

protezionistica voluta da Washington. La società, infatti, sottolinea di non avere grandi interessi negli Usa. I dazi però, va ricordato, surriscaldano le materie prime. Vero, dice il gruppo. Rispetto ad esse, però, da un lato il rialzo dei loro prezzi aiuta le economie dei Paesi produttori dove **Exprivia**-Italtel è presente (ad esempio America Latina); e, dall' altro, si tratta di dinamiche che possono in parte gestirsi attraverso la leva del listino finale dei prezzi. Con il che, anche riguardo a questo fronte, il gruppo afferma di non vedere particolari problemi. Il semestre Infine: i conti del primo semestre 2018. Qui, va ricordato, deve confrontarsi il consolidato **Exprivia**-Italtel con i dati pro-forma dello stesso periodo del 2017. Ebbene: la redditività, a livello di Ebitda , è cresciuta. Migliorata, poi, la stessa situazione dell' Ebit (seppure ancora negativo). Si amplia invece il rosso dell' utile ante imposte. Un dato che preoccupa il gruppo? La società risponde negativamente. In primis perché, viene spiegato, è in parte l' effetto contabile-figurativo dei cambi sui crediti aziendali, soprattutto verso Argentina e Messico. E poi perché la visibilità sull' andamento degli ordini consente al gruppo, per l' appunto, di affermare di essere in linea con i target del piano d' impresa, i quali sono tutti confermati. © RIPRODUZIONE RISERVATA. //

DOMANDE & RISPOSTE Quali sono le strategie sul fronte dell' innovazione tecnologica? Per **Exprivia**-Italtel l' innovazione tecnologica è essenziale. Il gruppo ha delle "digital factories" ciascuna delle quali "serve" uno dei sette mercati in cui la società è attiva. Le soluzioni realizzate in esse, tuttavia, possono essere anche indirizzate ad un mercato diverso da quello cui la "digital factory" è dedicata. Inoltre, attraverso il coordinamento del team sulle strategie aziendali e del centro d' innovazione, le "digital factories" collaborano (e, nelle intenzioni della società, dovranno farlo sempre di più) con centri di ricerca, università, incubatori. Un' attività di scambio che può andare dal momento dell' ideazione della soluzione tecnologica fino al lancio sul mercato della medesima. I Capex previsti dal gruppo (circa 20 milioni l' anno nell' arco del piano d' impresa) sosterranno in parte il programma d' innovazione tecnologica. Il contributo di Italtel, a livello di redditività, nel piano d' impresa è rilevante. Un target troppo sfidante? Il gruppo risponde negativamente. L' unico ampio rialzo dell' Ebitda previsto è quello tra il 2017 e il 2018. Lo scorso esercizio, tuttavia, c' è stato un onere una tantum che impattato il Mol. Quest' ultimo normalizzato sarebbe di 20 milioni con il che l' incremento non è così elevato. Nei rimanenti esercizi poi, dice il gruppo, la crescita è graduale. Un trend che, considerata la digitalizzazione dell' economia e i contratti già definiti sulle reti tlc (200 milioni il valore dell' accordo pluriennale con Open Fiber per lo sviluppo della banda ultralarga nelle "aree bianche"), consente alla società di considerare i target sulla redditività di Italtel di medio periodo assolutamente raggiungibili.