

Exprivia scommette sui software per l'energia e la sanità

I GRANDI NUMERI DI EXPRIVIA

In milioni di euro

	Stime 2011	Bilancio 2010
Ricavi	116,8	96,7
Ebitda	16,1	15,3
Ebit	13,1	11,9
Utile netto	5,5	4,9



Ha una dimensione ridotta, ma Exprivia sta sgomitando per emergere. Con una capitalizzazione di mercato di 37 milioni di euro, la società di consulenza e di sviluppo di soluzioni it vuole crescere all'estero, tanto che potrebbe superare alcuni target del piano industriale 2011-2013, sia focalizzarsi sulle soluzioni software per l'energia. Per ora deve digerire l'acquisizione di SisPa, che sarà consolidata integralmente nel terzo quarto trimestre 2011 con un contributo di 3-3,5 milioni di euro sul fatturato del gruppo e di 600-800 mila euro sull'ebitda semestrale, come ha anticipato a Milano Finanza Domenico Favuzzi, presidente e ad di Exprivia. Più dilatato nel tempo l'impatto del recente accordo siglato con Acquirente Unico: la società di Molfetta dovrà realizzare una banca dati nazionale degli utenti dell'energia, una commessa del valore di 12 milioni di euro. «Le sinergie si vedranno a partire dal 2012, ma indicativamente il primo anno si avrà un beneficio in termini di ricavi di 6 milioni e altrettanti distribuiti nel quadriennio successivo», aggiunge Favuzzi. Exprivia resta dunque focalizzata sulla crescita esterna, in particolar modo nei Paesi Brics dove il management ha continui contatti con rivenditori e joint venture commerciali. Il piano industriale 2011-2013 prevede acquisizioni per un controvalore in termini di fatturato di 60 milioni di euro (investimenti per 30 milioni) da finanziare con il debito e con finanziamenti a medio-lungo termine. Dopo la Spagna, il Messico e il Perù, il gruppo sta tenendo d'occhio Brasile e Cina e nell'arco dei prossimi sei mesi potrebbe annunciare il suo ingresso in questi due Paesi. Gli obiettivi del piano industriale, come ammesso dallo stesso Favuzzi, sono ambiziosi, ipotizzano un raddoppio del fatturato da 100 a 200 milioni circa e un ebitda attorno al 15%. «Siamo in linea con questi target e non prevediamo al momento di rivederli al rialzo. Solo l'obiettivo di generare circa il 10% delle vendite totali entro il 2013 da attività all'estero potrebbe essere superato. Ci stiamo avvicinando quasi completamente a questo obiettivo gra-

zie soprattutto alle consociate spagnole e auspichiamo quindi di poter oltrepassare la soglia del 10%», rivela il top manager. Il gruppo sta anche puntando nelle soluzioni software per l'energia. Nel 2010 hanno rappresentato il 15% del volume d'affari. È un mondo che si sta evolvendo e investe sempre di più in tecnologia software per la gestione della clientela, tanto che Favuzzi ha previsto per quest'anno un aumento del peso di questo comparto sui ricavi intorno al 20%. L'azienda sta investendo parecchio anche nel settore sanità ed enti locali che nell'ambito del piano triennale dovrà crescere di un +50% a livello di fatturato. Nel primo semestre 2011 la crescita dei ricavi di Exprivia ha interessato tutti i mercati a eccezione del peso di questo settore, ma per un fattore di stagionalità e perché lo stesso periodo del 2010 si era contraddistinto grazie a numerose gare vinte. Depurato da questo picco, il dato 2011 risulta in linea. Il management si dice anche disposto a prendere in considerazione potenziali dismissioni, ma per ora non c'è nessun dossier aperto. «A Exprivia non servono cure dimagranti, anzi, ha retto bene alla crisi dell'information technology, ha assunto e

sta assumendo nuovo personale (sono oltre 100 le risorse da selezionare entro dicembre, ndr) per far fronte ai contratti acquisiti», precisa l'ad. Il gruppo sta avviando poi un contratto di programma con la Regione Puglia per mettere a punto piattaforme tecnologiche per offrire soluzioni software in remoto ai clienti. E ha creato un contenitore di programmi denominato «città digitale»,

che va dai pagamenti online allo sfruttamento di Internet in città fino alle soluzioni per la sicurezza in ambito portuale e logistico. «I ricavi legati a questa applicazione sono ancora bassi, ma destinati a salire», conclude Favuzzi. Di fronte a tutte queste iniziative i pochi analisti che coprono Exprivia lamentano l'aumento dei costi, ma pur stimando un'evoluzione dei risultati del gruppo più conservativa di quanto annunciato dal management consigliano l'acquisto: Axia ha un target price a 1,35 euro e Centrobanca a 1,3 euro, quasi il doppio della quotazione attuale. (riproduzione riservata)

Francesca Gerosa