

Sesa e il clic della crescita ricavi a doppia cifra da otto anni

MAURIZIO BOLOGNI, FIRENZE

Il gruppo toscano opera nell'it e ha scorto nella digitalizzazione delle Pmi italiane un motore che non perde colpi. Quasi triplicato il fatturato, ora guarda di più all'export

Continua per l'ottavo anno consecutivo la crescita, con ritmo medio a doppia cifra percentuale, di Sesa spa, leader in soluzioni e servizi ad alto valore aggiunto di information technology per 10mila imprese che il gruppo toscano sta accompagnando nella trasformazione digitale cucendo su misura per il Made in Italy le nuove tecnologie dei grandi produttori internazionali: da Ibm a Microsoft, Cisco, Lenovo, Oracle, Samsung, Hp, Citrix, VMware, Dell, Sap, Emc e Hitachi. Nel primo semestre di esercizio annuale, che si chiude ad aprile, il gruppo di Empoli, quotato in Borsa e controllato da soci fondatori e manager, aumenta fatturati e redditività di oltre il 10%, con i ricavi consolidati che al 31 ottobre 2018 - in confronto con lo stesso semestre di un anno prima - registrano un incremento del 14,7% passando da 564,9 milioni a 648,2 milioni e con l'ebitda che raggiunge quota 30,1 milioni (+16,6%), mentre l'utile netto consolidato è di 13,7 milioni (+10,1%). Risultati raggiunti grazie ad investimenti in specializzazioni, acquisizioni societarie, ampliamento del portafoglio di brand distribuiti e politiche commerciali sviluppate nelle aree di crescita strategica dell'it, ma anche, ovviamente, alla spesa crescente che la grande impresa italiana sta riservando all'ammodernamento in chiave Industria 4.0. «Cerchiamo - spiega Alessandro Fabbroni, amministratore delegato di Sesa - di cogliere le opportunità offerte dal mercato dell'it che, secondo le previsioni, continuerà a registrare anche nel 2019 con una crescita più che doppia rispetto al trend del Pil».

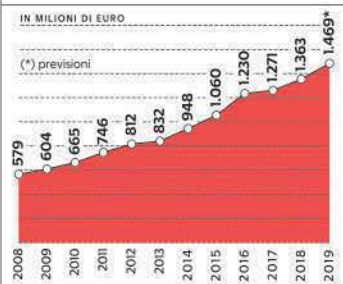
Milleottocento dipendenti, anche questi in costante aumento, nell'ultimo semestre la crescita del gruppo Sesa, composto da Var Group (software and system integration) e Computer Gross (value added distribution), è per oltre il 50% organica e per il resto dovuta alla variazione di perimetro realizzata attraverso acquisizioni. L'aumento della redditività - sostiene Fabbroni - è generato dalla capacità di investire nei trend principali e di presidiare le aree più cool della trasformazione digitale in chiave di servizi alle imprese, e quindi di gestione di big data, sicurezza informatica, area analytics, dove vediamo una dinamica di sviluppo ancora forte». Ed è mirando a queste specialità che Sesa orienta la propria costante "campagna acquisti" di società, negli ultimi tre anni una dozzina (oltre 25 se si considerano anche le più piccole), tra cui Icos, Tech Value, Panthera e Sinerdy il cui consolidamento ha appunto contribuito alla crescita dei ricavi



SHUTTERSTOCK

In numeri

IL GRUPPO SESA IN CIFRE LA CRESCITA DEL FATTURATO



Alessandro Fabbroni
ad di Sesa

vi e della redditività operativa nel semestre. Nel realizzare e "metabolizzare" l'acquisizione di Pmi e start up, Sesa assume il ruolo di polo aggregante di imprese familiari, la cui identità viene mantenuta e valorizzata. «Più che di acquisizioni, noi parliamo di investimenti nel capitale umano - dice Fabbroni - che si realizza con un processo non facile che passa attraverso la progressiva acquisizione del controllo societario, il mantenimento del management e il coinvolgimento di tutte le persone».

Negli ultimi 12 mesi Sesa - oltre a distribuire dividendi per 9,3 milioni - ha investito 30 milioni di euro in acquisizioni di nuove società e infrastrutture tecnologiche. «La

solidità finanziaria, poggiata su un patrimonio netto consolidato salito a 213,6 milioni, ci permette di pianificare una crescita sostenibile, ripetibile, a vantaggio della competitività», sostiene Fabbroni. Nel semestre la posizione finanziaria netta è risultata attiva pari a 1,8 milioni, in miglioramento rispetto a un debito finanziario netto di 2,1, grazie al cash flow generato dalla gestione operativa.

Sui dossier aperti, Fabbroni resta abbottonato: «Continueremo a valutare operazioni nelle aree chiave». Quali sono i settori industriali più reattivi? «I distretti del Made in Italy sono tutti dinamici nella trasformazione tecnologica, soprattutto quelli che esportano ma a desso si muovono anche quelli orientati sulla domanda interna». E Sesa, anche il gruppo di Empoli pensa all'estero? «Siamo già presenti nei paesi esteri a supporto delle imprese italiane clienti ed è in questa logica che valuteremo oltre confine altre nicchie ad elevata specializzazione, ma in prima battuta continueremo ad essere focalizzati sul mercato italiano per il quale vediamo opportunità di sviluppo». Ciò su cui Fabbroni si sbilancia è invece l'outlook positivo di Sesa per l'intero anno: «Alla luce dell'andamento del primo semestre, con crescite superiori a quelle del mercato di riferimento e del track record di lungo termine del gruppo, confermiamo un outlook favorevole per l'intero esercizio al 30 aprile 2019 con livelli di crescita di ricavi e redditività in linea con il track record di lungo termine del gruppo, pari a circa il 10% medio annuale nel periodo 2011-2018».

GIORGIO DI GIOIA/AGF

