

## Sesa – Conferma i target mostrando ottimismo per il secondo semestre

Categorie : [Analisi e Approfondimenti](#), [Star](#), [Tecnologia](#)

Data : 20/12/2017 : 11:31

**Il gruppo toscano, leader nella distribuzione di sistemi e soluzioni IT a valore aggiunto, chiude il primo semestre dell'esercizio 2017-18 con un buon andamento di ricavi e marginalità e una crescita a doppia cifra dell'utile netto, anche grazie alla crescente focalizzazione nelle aree di business a maggior valore aggiunto dell'IT. Questi risultati, illustrati dall'amministratore delegato Alessandro Fabbroni nell'intervista seguente, fanno ben sperare per la restante parte dell'anno fiscale che beneficerà del consolidamento delle neoacquisite ICOS e Tech-Value.**

“Sono risultati che rispecchiano una crescita completamente organica, con uno sviluppo a doppia cifra (+11%) degli utili, grazie alla strategia che sta orientando con successo il Gruppo ad un posizionamento di leadership nelle aree di business innovative e a maggior valore aggiunto dell'Information Technology (IT)” afferma Alessandro Fabbroni, Ceo di Sesa, che, commentando i risultati del primo semestre al 31 ottobre 2017, sottolinea di aver raggiunto “un livello di redditività in linea con gli obiettivi e il nostro track record, nonostante il fatturato sia cresciuto solo del 2% a livello di gruppo. Questo significa che abbiamo lavorato molto sulla qualità dei ricavi e sul posizionamento in aree di business con soluzioni ad elevato valore aggiunto, piuttosto che sui volumi di vendita”.

I risultati sono nel complesso positivi anche se l'andamento delle due aree di business è stato contrastante. “Abbiamo registrato una performance molto buona nel settore Software e System Integration (SSI) – precisa Fabbroni – trainata dalla penetrazione in aree con Ebitda margin double digit come i software Erp, le soluzioni di consulenza digitale e supporto alla trasformazione digitale delle imprese, insieme ai servizi gestiti per la cyber security”. I numeri della divisione parlano chiaro e mostrano un trend molto importante e significativo: l'Ebitda margin è infatti passato dal 5% al 31 ottobre 2016 all'attuale 7,2%, arrivando in termini assoluti a superare 9,4 milioni, un aumento dell'83% su base annua.

Il settore Value Added Distribution (VAD), viceversa, non mostra uguali dinamiche, anche se le prospettive per la seconda parte dell'esercizio sono incoraggianti. Fabbroni ritiene infatti che nell'ultima frazione dell'anno si possa manifestare un'inversione di tendenza nel fatturato, in calo del 3% nel primo semestre, grazie alle iniziative intraprese dal Gruppo per aumentare margini e ricavi.

Nel complesso quindi una crescita organica sulla qualità e non sulla quantità che pone le basi per un'accelerazione degli indicatori economico-finanziari di Sesa nella seconda parte dell'anno fiscale. “Motivo per cui – aggiunge Fabbroni – abbiamo confermato il consensus degli analisti per l'intero anno che ci attribuisce un target di crescita pari all'8% degli utili netti e del 7% per l'Ebitda”.

Senza dubbio l'avvio del consolidamento delle operazioni di acquisizione in corso di esecuzione nel settore VAD (ICOS) e in quello SSI (Tech-Value) darà una marcia in più ai risultati del secondo semestre. “Inizieremo ad includere dal primo novembre 2017 ICOS – spiega il Ceo – mentre Tech-Value dal primo gennaio. Le due aziende poi entreranno in progressione nel nostro perimetro. Complessivamente, stiamo parlando di 70-75 milioni di ricavi e 3,5 milioni di Ebitda su base annuale, quindi 38-41 milioni di ricavi e poco meno di 2 milioni di Ebitda che daranno un impatto positivo ai numeri del secondo semestre”.

La crescita per linee esterne è sempre stata e continuerà ad essere una leva di sviluppo per il gruppo,

come dimostra il track record di successo degli ultimi tre anni, in cui Sesa ha effettuato in totale otto acquisizioni, di cui due per il settore VAD e sei per SSI. “Sono state tutte operazioni di successo – sottolinea Fabbroni – perché costruite sulla capacità di trovare dei target che industrialmente si integrino con il nostro modello e sulla capacità di valorizzare le competenze delle risorse umane che troviamo nelle aziende che acquistiamo. In questo senso abbiamo istituito anche dei piani di commitment a lungo termine con il management team delle società target con l’obiettivo di garantire una continuità gestionale. Tutto ciò ci ha garantito delle performance in linea con le nostre aspettative”.

Sullo sfondo rimane sempre un mercato molto competitivo come quello dell’IT. Dal canto suo il Ceo ribadisce che “il gruppo ha cercato di acquisire significative market share in tutte le aree in cui opera rendendole difendibili e creando così vantaggi competitivi di lungo termine, il principale dei quali è certamente il capitale umano. Nel 2017 abbiamo superato le 1.500 risorse, reclutando 100 nuovi assunti che sono stati inseriti nel gruppo attraverso percorsi formativi nelle aree a maggior valore aggiunto ed innovazione del nostro settore”.