

Sesa, la carta dell'M&A per spingere il business Focus sulle Pmi italiane

Pil debole: la società guarda soprattutto a realtà orientate all'export Il gruppo informatico diversifica il portafoglio di produttori-fornitori

di **Vittorio Carlini**

Acquisire contratti con nuovi produttori di tecnologia. Poi, proseguire nella crescita anche per linee esterne. Sono tra le priorità di Sesa a sostegno del business. A ben vedere la seconda attività, quella di M&A, ha assunto rilevanza proprio nell'esercizio 2015-'16 che si chiude il 30 aprile prossimo. Il gruppo informatico infatti ha consolidato a bilancio quattro nuove società. Una, Accadis, è stata acquisita (51% del capitale) nel settore della distribuzione a valore aggiunto dell'Information technology (Vad). Le altre tre, invece, sono attive nell'area del Software e System Integration (Var). Rispetto a queste, va detto, Sesa ha acquisito il controllo progressivamente. Cioè: prima è entrata nel capitale sociale; poi, in seguito ad un accordo vincolante o all'esercizio di un'opzione call, è salita oltre il 50%. Così, ad esempio, il gruppo di Empoli nel luglio del 2015 ha fatto suo il 36% di BMS. Successivamente, nel gennaio scorso, proprio in forza all'intesa raggiunta in estate, ha acquisito il 51% dell'azienda milanese.

Al di là del modo in cui è realizzato lo shopping, il risparmiatore però domanda: la strategia prosegue? La risposta è positiva. Sesa, seppure sempre con prudenza, si pone quale soggetto aggregatore nel mercato domestico. Vale a dire: la crescita per linee esterne è un'opzione concreta da affiancare a quella organica. Si tratta di un'attività, sia nel segmento Vad che nel Var, principalmente finalizzata a completare l'offerta di prodotti in portafoglio; oppure ad acquisire clientela. Senza dimenticare, peraltro, l'opportunità di portarsi in casa nuove competenze. Ciò detto l'identikit del possibile target prevede da un lato che si tratti di aziende, salvo possibili eccezioni, medio piccole. E, dall'altro, che siano già redditizie. Cioè sono escluse operazioni di ristrutturazione.

Ma non è solamente l'M&A. Altro focus, per l'appunto, è la stipula di contratti con nuovi produttori di tecnologia. Una strategia che, peraltro, è conseguenza della sempre maggiore articolazione del mondo dell'Information Technology (It). Al di là delle indicazioni strategiche, riguardo al rapporto con

i vendor, un elemento che il risparmiatore monitora è il rischio legato all'eccessiva concentrazione degli stessi contratti di distribuzione. Sesa su questo fronte sottolinea, in primis, che l'incidenza degli accordi con i primi 5 vendor è scesa: da circa il 55% di fine gennaio 2015 all'intorno del 50% del 31/1/2016. L'andamento dei numeri, insomma, testimonia la diversificazione dei contratti. La dinamica, è l'indicazione, consegue da un lato alle nuove intese raggiunte. Ma, dall'altro, anche alla conferma delle partnership realizzate in precedenza. Ciò detto, conclude Sesa, la natura stessa del mercato hi-tech impone il maggiore peso delle grandi multinazionali tecnologiche. L'importante è averle in portafoglio.

Fin qui le indicazioni su alcune strategie di Sesa. Quale però l'andamento del business? Per rispondere meglio alla domanda dapprima è necessario definire l'oggetto sociale dell'azienda. Ebbene, Sesa articola l'attività in tre aree. La prima è la distribuzione a valore aggiunto (Vad). La società svolge il ruolo d'intermediario tra due attori dell'It: il produttore di tecnologia (vendor) e i rivenditori della stessa (ad esempio, catene di negozi). Un'attività che, proprio per la sua complessità, richiede per l'appunto servizi a valore aggiunto: dal supporto finanziario fino alla consulenza tecnica. La seconda area, invece, è il Var. Questo settore, che fa capo alla controllata Vargroup, comprende i prodotti It e i servizi utili a realizzare soluzioni informatica ad hoc per il cliente. Infine, c'è il business Corporate. Vale a dire le attività finalizzate al funzionamento del gruppo stesso: dalla logistica fino alla finanza e controllo.

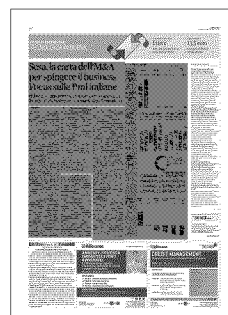
Descritto l'oggetto sociale di Sesa va sottolineato che il Vad, ad appannaggio della controllata Computer Gross Italia (Cgi) è l'area

più importante. La sua incidenza sul fatturato, nei primi 9 mesi del 2015-'16, si è attestata all'83%. Cioè un dato in linea con quello di 12 mesi prima. Si tratta, a ben vedere, di un valore che (percentuale più percentuale meno) da una parte si conferma stabile dal 2011 ad oggi. E, dall'altra, è considerato soddisfacente dall'azienda anche perchè conseguenza del posizionamento storico del gruppo. Al di là dell'indicazione quali però i settori che permettono la crescita di questo comparto di business? Tra i vari key driver ci sono i datacenter. Poi, devono ricordarsi: da un lato, i sistemi e i servizi legati al cloud computing; dall'altro, il segmento dei software (ad esempio, per la sicurezza cybernetica). Infine c'è il mondo dei big data. Cioè, i prodotti in grado di raccogliarli, interpretarli e gestirli.

Dal Vad al Var. Su quest'altro fronte il cloud computing, anche per i risparmi che permette alle aziende, è di nuovo rilevante. Ad esso si aggiunge tutto quello che riguarda la trasformazione digitale del business: dall'e-banking fino alle molteplici sfaccettature del commercio elettronico. Ciò detto, nel segmento Var, un'importanza a parte la riveste il data center del gruppo. Si tratta di struttura dove i dati delle aziende sono gestiti sfruttando diversi servizi: dal back-up al disaster recovery fino alla difesa da intrusioni esterne. Attualmente il data center è operativo su di una superficie di circa 700 metri qua-

SCENARIO

Nei primi nove mesi del 2015-2016 ricavi, Ebit e utile netto in crescita
Il calo del Mol induce dei dubbi
Per l'azienda è un evento contingente e la situazione comunque migliora



dri. Progressivamente, nel prossimo anno, si arriverà ad occupare l'intera area a disposizione (circa 1.400 metri quadri). Un raddoppio di capacità che, a fronte di circa 8 milioni d'investimenti già spesi nei precedenti esercizi, richiederà intorno a 2 milioni di ulteriori esborsi. Già, ulteriori esborsi. Ma quali sono i clienti di questa struttura e, più in generale, del segmento Var? Sesa, in questo business, ha concentrato molti sforzi sulle piccole e medie imprese italiane. Le Pmi, cioè, rappresentano una leva importate per il business di Sesa. Al che, però, sorge il dubbio: a fronte di una congiuntura domestica che resta debole, concentrarsi su questa tipologia d'azienda può essere un rischio. Sesa non condivide la considerazione. Dapprima, al di là del fatto che anche le grandi aziende sono suoi clienti, l'asse portante del tessuto industriale italiano è costituito dalle Pmi: di conseguenza, rappresentano un interlocutore essenziale. Ciò detto il gruppo ha come clienti società in settori (ad esempio moda, vino o automotive) che, da un lato, sono spesso esposti all'export (meno legati, quindi, alla domanda interna); e dall'altro, proprio per gestire meglio l'internazionalizzazione, richiedono soluzioni It a valore aggiunto. Di conseguenza, come peraltro mostra la dinamica dei ricavi sui primi nove mesi 2015-'16, le Pmi sono un'opportunità e comunque c'è lo spazio per crescere.

Fin qui alcune considerazioni legate alla creazione dei ricavi. Una voce contabile che, a fine gennaio 2015, è in rialzo (+15,7%) rispetto ai primi nove mesi del 2014-16. Quale, invece, il discorso rispetto alla redditività? Qui la situazione è più articolata: da una parte, infatti, l'Ebit (+4,4%) e l'utile netto (+13,7%) sono saliti. Dall'altra, però, l'Ebitda, sempre nei primi tre trimestri dello scorso esercizio, è calato (-2,3%). Certo: può sottolinearsi che ciò che conta è la salita della gestione ordinaria prima di quella finanziaria (Ebit). Tuttavia il risparmiatore si interroga sulla dinamica del Mol e teme possa sussistere una qualche problematica più strutturale. L'azienda, sottolineando che si tratta di una dinamica contingente, rigetta il timore. In primis c'è stato l'impatto, nel settore Var, dovuto al venir meno di alcuni contratti di locazione di soluzioni It. Inoltre, nella prima metà dell'anno fiscale 2016, da un lato si sono concretizzati costi di start up per nuovi accordi di distribuzione; e, dall'altro, nel Var nuove iniziative non sono ancora andate a regime. Ciò detto Sesa, ricordando che comunque dal 2011 ad oggi la crescita media annua del Mol è circa il 9%, sottolinea che nell'ultimo trimestre l'Ebitda è nuovamente salito. Quindi la situazione, rispetto al Mol, è in miglioramento. A fronte di un simile scenario quali allora le prospettive per l'esercizio che chiude il 30 aprile prossimo? Sesa conferma la crescita oltre il 10% sia dei ricavi che dell'utile netto consolidato dopo le imposte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri del gruppo Sesa

