

Sesa verso un 2014 boom ricavi in crescita del 20%

IL BUON MOMENTO È FOTOGRAFATO ANCHE DALL'ASCESA AL 6,379% NELL'AZIONARIATO DI UN FONDO DEL PESO DI FRANKLIN TEMPLETON CHE SI AFFIANCA A NORGES BANK (2,108%). IN BORSA IL TITOLO SI AGGIRA SU 12,30 EURO MA A SETTEMBRE INTERMONTE GLI ASSEGNAVA UN TARGET PRICE DI 16,50 EURO

Maurizio Bogni

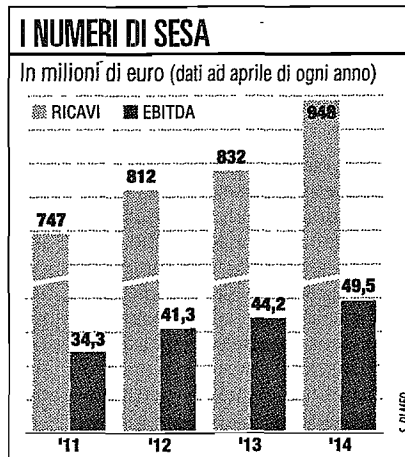
Firenze



Qui sopra, il presidente del Gruppo Sesa, Paolo Castellacci

È proseguito in settembre il trend positivo del fatturato di Sesa, gruppo di Empoli (Firenze) leader nell'offerta di soluzioni It a valore aggiunto per il segmento business, quotato presso l'Mta. Trend che al 31 luglio registrava ricavi per 260,3 milioni di euro, in crescita del 20,4% rispetto ad un anno prima e in linea con la chiusura al 30 aprile di un esercizio fiscale 2014 segnato da giro d'affari di 974 milioni (+14%), in netta contro tendenza rispetto al mercato di riferimento che nell'anno flette del 2,1%. Per Sesa il 2014 sarà da incorniciare anche per altri motivi: l'acquisizione di un nuovo contratto di fornitura con Emc, l'ascesa al 6,379% dell'azionariato di un fondo del peso di Franklin Templeton che si affianca a Norges Bank (2,108%) e il superamento per la prima volta in queste settimane di quota mille dipendenti (1.026 per l'esattezza, erano 818 tre anni fa), che rende orgogliosi il presidente della società Paolo Castellacci e l'amministratore delegato Alessandro Fabbroni. «Siamo felici di creare occupazione in un periodo di difficoltà, puntiamo sui giovani, l'età media del personale è sotto i 40 anni» dice Castellacci, socio fondatore e azionista di primo piano, insieme ad altri manager, della holding Ith srl che detiene il 58,332 di Sesa (il flottante supera il 32%). «Solo in Toscana abbiamo 700 dipendenti, la metà delle quali sono donne» puntualizza Fabbroni.

Al 31 luglio Sesa può vantare Ebitda e utile netto consolidato in crescita en-



trambi dell'8,8%, patrimonio netto di gruppo pari a 148,5 milioni contro 135,7 dell'anno prima, posizione finanziaria negativa per 28,8 milioni contro 35,5 dell'anno prima e market share complessivo sul mercato It del 41%, grazie al fatto di essere il primo distributore in Italia dei vendor Ibm, Cisco, Oracle (per il segmento software), uno dei maggiori di Microsoft e avere in portafoglio partnership con Hp, Lenovo, VmWare, Symantex e Citrix, oltre all'acquisizione d'inizio anno del contratto con Emc, produttore leader di Big Data, Cloud Computing e Sicurezza. A spingere il business del gruppo, attraverso le società interamente controllate Computer Gross Italia spa e Var Group spa, sono le divisioni Vad (Value Added Distribution), che distribuisce a 7.000 software house, e System e Software Integration, con oltre 10.000 aziende clienti. Nel portafoglio c'è il meglio dell'impresa Made in Italy, dal lusso all'automotive e al terziario, dalle calzature alla siderurgia, che non ha smesso di investire in It. In Borsa il titolo viaggia sui 12,30 euro, con performance +9,60% nell'ultimo anno. A metà settembre Intermonte gli assegnava un target price di 16,50 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

