

I titoli hi-tech

La pattuglia delle aziende digitali risveglia il listino di Piazza Affari

LUCA PIANA → pagine 18-19

Dopo il lockdown

La pattuglia digitale risveglia Piazza Affari

Nelle ultime settimane i titoli hi-tech di Milano hanno battuto il listino nell'attesa che possano cavalcare la trasformazione tecnologica

La frase



Uno dei fattori chiave sarà la possibilità di effettuare acquisizioni, per completare una gamma di competenze che si amplia di continuo e fronteggiare la crisi dei clienti di alcuni settori

LUCA PIANA

Per gli investitori che sognano di avere in portafoglio azioni di Amazon o di Facebook, di Google o di Apple, che a New York viaggiano vicini a livelli record, guardare il listino di Piazza Affari rischia di indurre un po' di sconforto. Nella ristretta cerchia di titoli tecnologici quotati a Milano, le aziende che sembrano poter giocare da protagoniste nel processo di digitalizzazione forzata dell'economia imposto dalla pandemia non sono infatti numerosissime.

Va detto, però, che dopo una prima fase dove i campioncini italiani delle tecnologie sono scesi a piombo, ne è partita una seconda, più promettente. Da quando la Borsa di Milano ha iniziato un parziale recupero dopo i minimi annui di metà marzo, aziende come Txt, Reply, Sesa, Wiit e Piteco sono risalite più velocemente, così come hanno fatto alcune quotate all'Aim, il listino dei piccoli, Expert System su tutte. Lo scivolone subito nelle prime settimane della pandemia può essere spiegato con il fatto che si tratta spesso di aziende medio-piccole, che hanno risentito maggiormente della percezione del rischio Italia, nonché del timore che qualche cliente rilevante potesse cancellare gli ordini.

Per il recupero vissuto poi, la scommessa che sembra accomunarle è che possano beneficiare degli investimenti che il sistema economico nazionale sarà costretto a fare nel digitale. «Lo scenario è molto incerto ma la tecnologia e, in particolare il cloud, l'intelligenza artificiale e tutte le componenti digitali potranno avere un ruolo determinante nel disegnare il nostro nuovo futuro», ha detto il presidente di Reply, Ma-

rio Rizzante, presentando i risultati del primo trimestre.

UN MERCATO DA 8,6 MILIARDI

Del plotoncino digitale di Piazza Affari, Reply è l'avanguardia più nota, con un fatturato nel primo trimestre 2020 di 317 milioni (più 11,8% su base annua). Specializzata nei servizi digitali e controllata da Rizzante con i figli Tatiana (amministratore delegato) e Filippo (consigliere esecutivo), aiuta i clienti a definire modelli di business per utilizzare appieno le nuove tecnologie. Ha una capitalizzazione di 2,65 miliardi, oggi superiore a quella di società come Brembo, Mediaset o Autogrill.

Un'idea della spinta data dal virus viene dalla presentazione agli analisti che Alkemy ha fatto due settimane



ne fa, quando ha approvato i risultati del primo trimestre, con ricavi pari a 19,3 milioni, in crescita del 5,1%. Nei mercati in cui opera - la consulenza digitale, i big data, l'e-commerce, la comunicazione, le tecnologie - Alkemy fino alla pandemia prevedeva nel prossimo triennio una crescita media del 7%; se l'emergenza sanitaria durerà fino ad agosto, l'accelerazione aggiungerà due punti percentuali di crescita annua, spingendo il mercato a sfiorare nel 2022 gli 8,6 miliardi, rispetto ai 6 miliardi del 2019..

«Lo scoppio della pandemia ha provocato due effetti contrapposti. Da una parte ci sono clienti che hanno rallentato gli investimenti programmati; dall'altra molti hanno iniziato a ragionare su come digitalizzare i processi, avviando una trasformazione che modificherà sia le procedure interne, sia il modo entrare in relazione con i clienti», dice l'amministratore delegato Duccio Vitali, che di Alkemy è uno dei fondatori. Dal 2013 al 2019 i ricavi della società sono saliti da 10 a 84 milioni, anche grazie a numerose acquisizioni che hanno allargato le competenze del gruppo fino al design. Vitali si aspetta che il lavoro di queste settimane inizi a dare i frutti nell'ultimo trimestre dell'anno, perché fino all'autunno continuerà a prevalere l'incertezza: «Ma poi, quando la situazione migliorerà, quanto fatto finora si scaricherà a terra, perché molte aziende sono già impegnate a ripensare il proprio futuro», spiega.

A TUTTO SHOPPING

Nei prossimi mesi le acquisizioni saranno un fattore chiave: La Sesa di Empoli, una realtà che nell'ultimo decennio ha più che triplicato il personale arrivando a 2.645 addetti, si è già portata avanti, accelerando i progetti di espansione già elaborati. A fi-

ne aprile, in pieno lockdown, ha annunciato di essere salita dal 20 al 55 per cento di Zero12, specializzata nel cloud computing e nell'analisi dei big data. Due settimane più tardi ha firmato l'accordo per comprare il 51 per cento di Infolog, che sviluppa software per la gestione logistica dei magazzini. L'amministratore delegato Alessandro Fabbroni racconta che i clienti del gruppo - circa 25 mila imprese, con una rilevante presenza in Germania - stanno mostrando in queste settimane una forte necessità di strumenti di digitalizzazione, dalle piattaforme per il lavoro da remoto ai sistemi di smart factory e di sicurezza. «La necessità di crescere richiede un adeguamento dell'offerta che nel nostro settore, e in particolare in questo momento, passa attraverso l'acquisizione sia di competenze tecnologiche, sia di capitale umano. È per questo che quando integriamo una nuova azienda nel gruppo la nostra preoccupazione è perseguire delle logiche di lungo periodo, facendo sì che il management delle aziende acquistate continui a lavorare con noi», spiega Fabbroni.

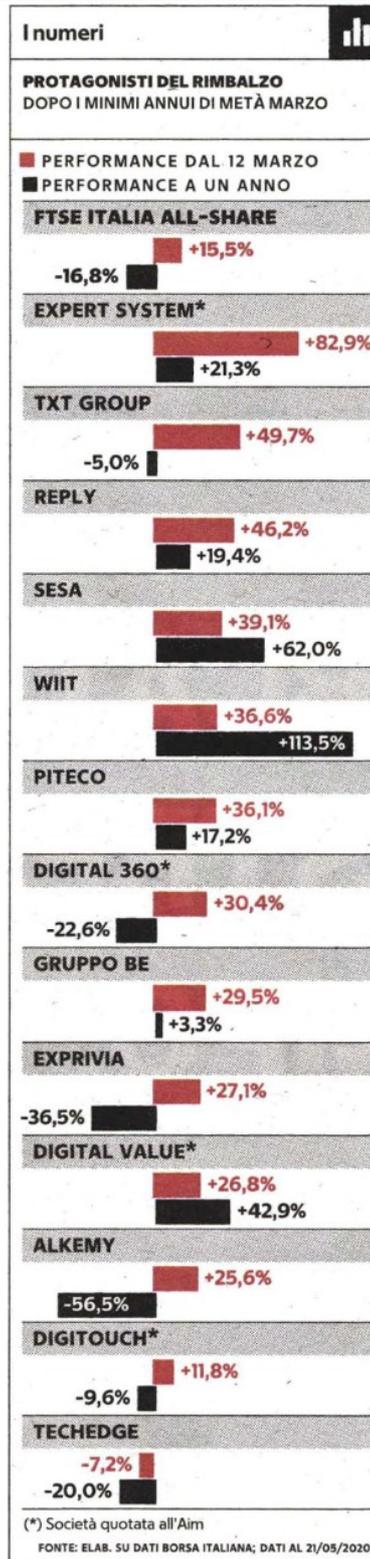
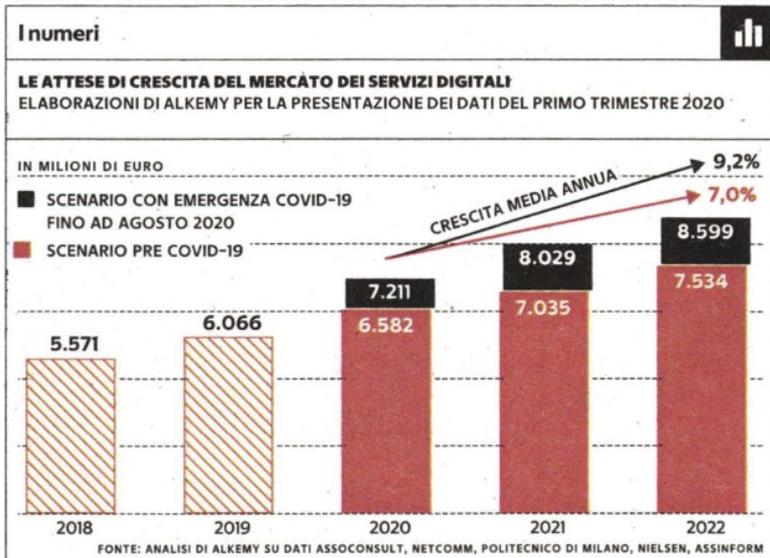
Sesa non ha ancora annunciato i dati del bilancio annuale, chiuso a fine aprile. Nei primi nove mesi i ricavi erano cresciuti del 17,3%. Banca Imi ha diffuso pochi giorni fa un report in cui prevede per l'intero esercizio 2019-2020 ricavi per 1,82 miliardi, dagli 1,53 miliardi dell'anno prima, mentre nell'esercizio che finirà nell'aprile 2021 la stima si avvicina ai 2 miliardi di fatturato. Dice Fabbroni: «Il nostro obiettivo è di continuare a crescere in linea con quanto abbiamo fatto in questi anni».

Uno dei titoli che da metà marzo è risalito di più è quello della milanese Txt. La sua è una storia particolare. Quotata in Borsa dal 2000, tre anni fa aveva ceduto a un gruppo americano una parte rilevante delle atti-

vità, incassando 88 milioni. L'anno dopo nel capitale era entrato un nuovo azionista di riferimento, Enrico Magni, un imprenditore del settore che ha avviato un'operazione di rilancio, effettuata anche con acquisizioni. I risultati sono arrivati in fretta, e i ricavi nel 2019 sono balzati da 40 a 59 milioni. Anche nel primo trimestre di quest'anno l'attività ha continuato a correre (più 36,8%). I software che il gruppo progetta e produce si rivolgono in particolare a due settori, quello finanziario e l'aeronautica, sia per i costruttori che per le compagnie aeree. È in quest'ultimo campo che, ovviamente, la crisi rischia di farsi sentire. «I clienti hanno poca visibilità su che cosa accadrà nel medio periodo ma, allo stesso tempo, riteniamo che i progetti che abbiamo avviato e la solidità delle collaborazioni industriali con partner quali Boeing, Airbus e Leonardo rappresenti nel lungo periodo un valore che non sarà messo in discussione», racconta Magni, spiegando che Txt «sta lavorando per compensare i settori in crisi con la crescita in altre divisioni o segmenti di mercato».

A metà aprile ha annunciato di essere entrata in una startup che a breve renderà operativa una piattaforma digitale per rendere più aperto e liquido il mercato del factoring ma altre acquisizioni sono in via di definizione. Dice Magni: «Stiamo valutando alcune opportunità, che certamente ci saranno. La nostra forza, in questo momento, è il progetto manageriale che ci siamo dati e la nostra posizione finanziaria netta, che a fine marzo era positiva per 42,1 milioni. Nella mia carriera di imprenditore ho vissuto le grandi crisi degli ultimi vent'anni e ho visto che, per uscirne, non bisogna avere paura d'investire».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE



Duccio Vitali
ad
Alkemy



Enrico Magni
ceo
Txt Group



Alessandro Fabbroni
ad
Sesa



Tatiana Rizzante
ad
Reply