

ITALIA/STAR CONFERENCE

BANCA ETRURIA

Vuole 14 sportelli Uc «Non costano molto»

STEFANIA PESCARMONA

Sportelli, ma anche acquisizione di partecipazioni in banche popolari o Spa all'interno di un modello federativo. Questi due capisaldi dello sviluppo di Banca Etruria, i cui vertici ieri - in occasione della Star Conference - hanno confermato la partecipazione alla cordata per l'acquisizione degli sportelli di Unicredit. «Siamo interessati a 14 spor-

telli situati in Emilia Romagna, Umbria e Molise - ha detto l'investor relator Aldo Calvani - Stiamo cercando di raggiungere un accordo per la prossima settimana, ma diciamo che i 14 sportelli non ci costeranno moltissimo, puntiamo a una valorizzazione compresa fra il 12% il 13% della raccolta, contro una media delle ultime operazioni che si è attestata tra il 18% e il 32%».

Secondo il piano industriale

2008-2009 il numero delle filiali crescerà dalle attuali 177 a 200. Oltre agli sportelli di Unicredit una spinta in più potrebbe arrivare anche dalle filiali che Mps dovrà cedere dopo l'integrazione con Antonveneta. «Bisogna vedere dove verranno fatte le dismissioni. In Toscana abbiamo già 100 sportelli», ha detto il dg Alfredo Berni.

L'obiettivo di Banca Etruria, ribadito anche nel nuovo piano industriale, è di «rafforzare il proprio ruolo aggregante nella tradizione del credito popolare». In questo contesto si inserisce il recente accordo con la Banca Popolare Lecchese a fronte del quale l'istituto lombardo avvierà un processo di trasformazione da società cooperativa a società per azioni che permetterà l'ingresso di Banca Etruria nell'assetto azionario. «Siamo in trattativa per rilevare una quota superiore al 51%», ha precisato Berni, che punta a «stringere altri accordi simili».



Alfredo Berni

MUTUI ON LINE

Focus sulla trasferibilità e sulla cessione del quinto

Lo sviluppo futuro del business dei mutui passerà per le sostituzioni. È la previsione di Marco Pescarmona, ad di Mutuonline, che precisa: «Nel corso del 2007 i mutui di sostituzione hanno portato a una crescita dei volumi e potranno continuare a farlo». Una situazione che compensa la flessione del mercato immobiliare e delle compravendite. Un'altra opportunità di sviluppo è rappresentata dalla cessione del quinto. «È interessante - spiega - perché nel business si stanno affacciando anche molte banche commerciali che non hanno strutture ad hoc e possono rivolgersi a noi che gestiamo il servizio in outsourcing».

SAES GETTERS

**Via dal listino?
«Ci pensiamo,
solo per scherzo»**

A fine 2007 la posizione finanziaria netta di Saes Getters era positiva per 69,1 milioni di euro, anche se in contrazione rispetto ai 91,3 milioni di euro di inizio anno. Parte di questa differenza è stata spiegata dal management con la scelta di distribuire un dividendo; operazione che ha comportato un esborso di 12,3 milioni di euro. Riguardo alla possibilità di delisting, Giulio Canale, cfo della società ha detto, ironicamente, «ci pensiamo continuamente, ma per il momento non abbiamo nulla del genere allo studio. Siamo solo concentrati sulle future acquisizioni».

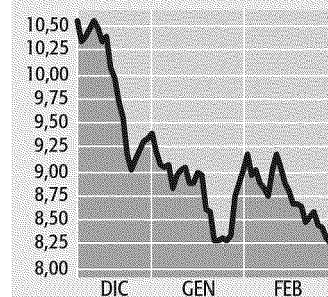
COBRA

**Guarda in Asia
e vuole
ballare il samba**

Cobra a breve potrebbe sbarcare in Asia tramite un'acquisizione. A confermarlo è stato Carmine Carella, amministratore delegato della società. In particolare il gruppo ha aperto tre dossier fra cui uno dovrebbe riguardare un ramo d'azienda in Asia. La società guarda con molta attenzione anche al Brasile, dove «c'è un mercato potenziale di tre milioni di sistemi di antifurto con l'equalizzazione satellitare legati all'entrata in vigore di una legge prevista nel 2009», sottolinea il manager. Ieri il titolo ha chiuso la seduta in rialzo del 4,10% a 4,82 euro.

B. POP. ETRURIA E LAZIO

Quotazioni in euro **8,04 -0,21%**



GEFRAN

Il fatturato per quest'anno salirà del 10 per cento

«Confermiamo una previsione di crescita del fatturato del 10% per quest'anno, nonostante i segnali di rallentamento dell'economia». A dichiararlo è Alfredo Sala ad di **Gefran**. Il manager, che non esclude acquisizioni nella sensoristica, ha dichiarato: «Siamo abbastanza ottimisti. E comunque **Gefran** supplerà al rallentamento delle aree sviluppate con la crescita nei Paesi emergenti, soprattutto in Cina e India». Allo studio un buyback.

MARIELLA BURANI

Pronto lo sbarco della gioielleria Oltremuraglia

Mariella Burani punta sulla crescita organica, ma non esclude possibili acquisizioni in Italia nel settore della gioielleria e della pelletteria. Parola dell'ad Giovanni Burani, che in merito a un rafforzamento in Asia ha aggiunto: «Ci manca la Cina, dove credo che nei prossimi mesi faremo un accordo, probabilmente una JV nella gioielleria». Comparto, quest'ultimo, in cui Mbfq dovrebbe fare quest'anno 70-80 milioni di fatturato.

EMAK

Brasile, Cina e India sono nel mirino

Emak si prepara a sbarcare in Paesi a forte potenziale di crescita come Brasile, Cina e India «che nei prossimi 5 anni - spiega Fausto Bellamico, ad del gruppo - avranno uno sbocco interessante». Recentemente la società ha presentato un business plan che prevede una crescita del fatturato nei prossimi 3 anni del 12 per cento.

TXT

Promette che farà acquisti per 15-20 milioni

«Prevediamo per il 2008 di registrare una crescita di fatturato e margini», così ha detto il direttore finanziario di **Txt Solutions**, Paolo Matarazzo. Il manager ha aggiunto che la società sta studiando acquisizioni in Gran Bretagna e Stati Uniti. Il budget messo in conto per le operazioni straordinarie è di 15-20 milioni. «Sono esclusi aumenti di capitale, ricorremo al debito», ha concluso Matarazzo.

DAMIANI

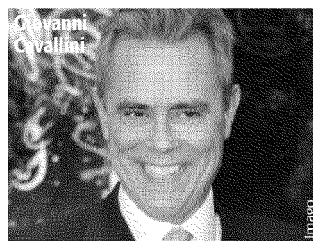
Vola del 9% su prospettive brillanti

Il 2008 di **Damiani** sarà migliore rispetto al 2007. A confermarlo è Guido Damiani, ad della maison di gioielli. L'azienda punta all'espansione internazionale, soprattutto attraverso i marchi **Damiani** e **Bliss**. In particolare, si guarda al Giappone dove oggi, ad esempio, verrà inaugurato un nuovo negozio nel centro di Tokyo. Ieri il titolo della società è balzato di oltre il 9% a quota 2,10 euro.

INTERPUMP

Prosegue a tutto buyback

«In questo momento, a tale prezzo, quale acquisizione è migliore di **Interpump**?». **Giovanni Cavallini**, presidente della società emiliana, preannuncia nuovi buyback, non appena sarà completato (il prossimo aprile) l'annullamento di 3,07 milioni di azioni (il 3,8% del capitale) deliberato lo scorso dicembre.



Questo scenario, che ha scatenato una corsa all'acquisto da parte degli investitori (volumi raddoppiati rispetto alla media mensile e titolo a 6,07 euro, in rialzo del 5,10%), non esclude tuttavia la crescita per linee esterne («il dossier è sempre aperto», ha detto Cavallini), a patto che rientrino nella logica industriale, rafforzino anche le attività già presenti e portino a una crescita annuale addiziona-

le mediamente del 6 per cento. Ribaditi gli obiettivi di medio termine: crescita organica del 7-8% annua, per un fatturato che dovrebbe raggiungere nel 2010 i 650 milioni di euro (+13% per anno). La società ha archiviato un positivo 2007 con un fatturato pari a 432,2 milioni di euro (+18,4%), ebitda a 94,3 milioni (+19,1%) utile netto consolidato pari a 42,9 milioni di euro (+3,1%). **F.M.**

ELEN

No al delisting Sì all'espansione negli Stati Uniti

«**El.En** al netto della partecipazione del 23% nell'americana **Cynosure**, vanterà nel 2008 una crescita del 27% del fatturato». L'ebitda, invece, balzerà del 56 per cento. È quanto ha dichiarato l'ad della società, **Andrea Cangoli**. Le stime potrebbero essere suscettibili di variazioni anche perché «tengono conto di un cambio euro dollaro a circa 1,47, mentre ultimamente il livello è più elevato». «Il delisting ce lo propongono già dall'anno scorso perché il titolo è sottovalutato, ma non abbiamo nulla allo studio in tal senso», ha dichiarato Cangoli.

Per il 2008 il gruppo punta in particolare a una crescita negli Stati Uniti. È possibile prevedere dividendi in crescita per quest'anno. **El.En** ha liquidità pari a circa 31 milioni di dollari, ricavata dalla cessione di azioni **Cynosure**.

ENGINEERING

La crescita vera arriverà con il 2009

«Il 2008 sarà un anno di transizione, mentre dal 2009 inizieremo a crescere», ha dichiarato Nicolò Bossi, direttore finanziario di Engineering. Il fatturato a fine anno dovrebbe attestarsi a 725 milioni, dai 450 dell'anno scorso. La crescita è da imputare alle acquisizioni. L'ebitda, invece, sarà attorno ai 76-77 milioni rispetto ai 70 del 2006. «Dal 2009 - ha spiegato ancora Bossi - beneficeremo di un tax rate più basso, derivante dall'acquisizione di Atos Origin, che genererà sconti fiscali per circa 30 milioni. Nel 2009 il tax rate passerà dal 55% al 47-48%». I vertici della società hanno, per adesso, escluso altre acquisizioni, sottolineando però che il gruppo si guarda sempre attorno. Smentiti ufficialmente, infine, i rumor su un interesse per Insiel.

AEDES

«La Siiq sarà in Borsa entro il 2008»

C'è fermento in Aedes. Il piano industriale 2008 - 2010 è pronto a svilupparsi lungo tre direttrici, in maniera parallela.

La prima, e forse la più attuale, riguarda la quotazione della Siiq entro l'anno. Per evitare il rischio di un'Ipo, la società sta lavorando all'acquisto di una società già quotata da trasformare in Siiq, o in alternativa a una scissione societaria. Al momento sul tavolo ci sono 400 milioni di euro di Aedes, e 600 milioni di partner terzi con cui è già stata raggiunta un'intesa. Si punta a incrementare questa cifra di altri 200 milioni, per raggiungere una raccolta complessiva di 1,2 miliardi alla partenza, e 1,6 miliardi nel 2010.

La seconda direttrice porta ai fondi tradizionali e la terza a quelli opportunistici, precisamente tre di sviluppo, uno di

housing e uno di trading. Per quelli di sviluppo (a cui nel triennio se ne aggiungerà un quarto) «sono in essere operazioni immobiliari per 400 milioni di euro in quattro aree: Milano, Roma, Napoli e Bologna», ha spiegato l'ad Luca Castelli. Questa strategia aspira a portare Aedes a una massa gestita di 10,3 miliardi di euro entro il 2010. **F.M.**

PRIMA INDUSTRIE

Resta concentrata su integrazione Finn Power

«In questa fase rimaniamo concentrati sull'integrazione di Finn Power», ha dichiarato il direttore finanziario di Prima Industrie Massimo Ratti. Su possibili acquisizioni «continuiamo a guardarci attorno, ma al momento non c'è nulla di definito». Nessuna previsione per il 2008 anche se «nonostante si parli molto di crisi noi non vediamo nuvole all'orizzonte e gli ordini della prima parte dell'anno lo dimostrano». Anche i rischi macro non creano forti preoccupazioni. «Finn Power è leggermente esposta sul dollaro ma l'impatto è limitato».



CAIRO COMMUNICATION

Punta sul web. Allo studio un giornale sportivo

Cairo Communication si appresta a rivedere gli accordi con La7. E ha in cantiere il lancio di un giornale il cui direttore sarebbe già stato individuato: Giancarlo Padovan, ex direttore di Tutto-sport. Secondo quanto risulta a F&M Padovan insieme ai manager della società editoriale sta-

rebbero già lavorando al lancio del nuovo prodotto, con tutta probabilità di taglio sportivo visto il background di Padovan.

Il patron del gruppo, Urbano Cairo, tuttavia non si sbilancia: «Il progetto del quotidiano sportivo e di quello popolare sono allo studio, come ce ne sono tanti

altri. Non è detto che vengano realizzati». Di una cosa c'è invece certezza: il web.

«L'online- aggiunge Cairo - è un settore da sviluppare e dobbiamo investire di più. Oggi per noi è il momento di puntarci». Alla fine di quest'anno, inoltre, per il gruppo editoriale scadrà il contratto per la raccolta pubblicitaria con La7, ma Cairo si dice fiducioso per un rinnovo. «In questi anni abbiamo lavorato bene - spiega il fondatore - La raccolta, in un mercato abbastanza in stallo, è cresciuta in controtendenza. Nelle prossime settimane incontreremo i vertici di La7 per arrivare a un accordo e se non dovesse esserci concentreremo i nostri sforzi su altri clienti».

Nel frattempo il manager ha

anticipato che al momento non entreranno nuovi soci nel capitale. Per quest'anno, infine, il gruppo punta a crescere grazie all'aumento dei prezzi di copertina (Diva e Donna e Dipiù Tv), che genereranno un considerevole incremento dei margini nel corso dell'anno. **M.G.**

DADA

Scommette su musica, su pubblicità e sui servizi

La musica, la pubblicità e servizi professionali in rete sono le tre nuove parole chiave sulle quali ruoterà il futuro di Dada, attiva a livello internazionale nei servizi di community ed entertainment. Dopo la crescita organica e per linee esterne sarà questa la nuova strada che tratterà il gruppo e che ieri ha presentato Paolo Barberis, presidente del gruppo, nel corso della Star Conference. In dettaglio, Dada.net guarderà alla musica online, Dada.pro, sarà incentrata sul mondo dei servizi professionali e, infine, Dada.adv, sarà dedicata al mondo della pubblicità.

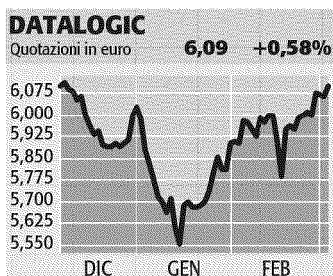


DATALOGIC

Tunioli: «Abbiamo numerosi dossier aperti. Un'acquisizione entro l'anno»

Datalogic si prepara allo shopping. La società bolognese specializzata in lettori di codice a barre entro quest'anno porterà a termine almeno un'operazione straordinaria. A confermarlo è Roberto Tunioli amministratore delegato della società. «Stiamo guardando ad aziende estere del nostro settore che capitalizzano dai 20 ai 50 milioni di euro», spiega il manager.

Nel 2005 il gruppo ha messo le tende in Texas e Oregon, con le acquisizioni di Informatics e Psc, che producono rispettivamente soluzioni barcode e scanner fissi. E nei prossimi mesi Datalogic potrebbe sbarcare in un altro Paese. Una decisione presa nonostante nelle scorse settimane la società aveva annullato l'8,7% del capitale, pari a 5,7 milioni di azioni proprie. «Aver usato parte della liquidità per acquisto di azioni proprie -



dichiara Tunioli - non rallenterà la politica di acquisizioni che resta una priorità. Siamo alla ricerca di buone opportunità in Usa, ma anche sul mercato asiatico». Per ora, nel Dragone, Datalogic ha aperto a Shenzhen un impianto di produzione. ieri a Piazza Affari il titolo ha terminato a +0,58% a 6,09 euro. **M.G.**

DIASORIN

Conferma target di crescita a due cifre

La recessione non spaventa Diasorin, società specializzata nella diagnostica in vitro, che dal giorno dell'Ipo (19 luglio 2007) è salita del 7%, a fronte di un crollo dell'indice All Stars di oltre 32,4 punti percentuali.

«Il nostro è un settore anticiclico che non risente di un'even-

tuale recessione», ha detto il direttore finanziario Andrea Senaldi, che ha confermato le guidance nel medio periodo di una crescita a doppia cifra, con utili e margini in miglioramento di 100-150 basis point all'anno, secondo le previsioni degli analisti. Diasorin è però una società

sensibile al rally dell'euro: «Il 25% del fatturato è fatto in Usa», ha detto Senaldi. Ma il deprezzamento del dollaro apre opportunità di M&A. «C'è una strategia che guarda a una possibile crescita per linee esterne - ha aggiunto - Ma non c'è nessuna negoziazione in corso». **S.P.**

BB BIOTECH

C'è ottimismo: «Siamo lontani dai subprime»

«Il settore biotecnologico è per sua natura difensivo, ma siamo ottimisti perché lontani dai subprime e senza problemi di crescita». Christian K. Lach, manager di BB Biotech, non nasconde l'ottimismo, legato ai nuovi prodotti che stanno sviluppando le società in cui il gruppo investe. Lach non esclude acquisizioni (sia per nuovi farmaci che per nuove tecnologie di produzione), e conferma la volontà di consolidarsi in Italia.

