

# Aisoftware diventa Exprivia e punta ai 100 milioni di ricavi

**MILANO** ■ Aisoftware cambia nome e mira a entrare nella top ten dell'information technology in Italia. Dopo che l'anno scorso c'è stata la fusione con Abaco, gruppo informatico pugliese, la società del Nuovo Mercato fondata da Francesco Gardin ha cambiato in parte volto e struttura. A partire dal nome, Exprivia (battezzato agli inizi del mese), e da una nuova guida: Domenico Favuzzi (socio di maggioranza di Abaco) nominato alcuni mesi fa. Oggi il capitale di Exprivia fa capo per il 57% ad Abaco, mentre un 4,9% è rimasto al patron Gardin confermato nella carica di presidente. L'unione delle due società di software porta alla nascita di un operatore più solido che copre i segmenti di mercato dell'information technology nella finanza, nella pubblica amministrazione, industria e tlc, e nella sanità e nel medicale.

Prima dell'arrivo di Abaco, Aisoftware era ormai in fase di avvistamento: in calo i ricavi (dai 32 milioni del 2002 ai 23 del 2004) e perdite già a livello di margine operativo lordo (con spese superiori ai ricavi) almeno fino al 2003 (il 2004 si era chiuso con un sostanziale pareggio). Allora è iniziata una fase di riorganizzazione con la cessione di alcuni asset e la riduzione del numero dei dipendenti. Abaco ha invece sempre avuto ricavi e Mol in crescita negli ultimi anni, ma le dimensioni erano troppo piccole (23 milioni di ricavi). L'aggregazione e l'avvio del risanamento hanno portato a un riequilibrio del conto economico della ex Aisoftware: i ricavi di Exprivia a fine 2005 sono stati di 51 milioni di euro con un margine operativo in nero per 4

L'obiettivo dovrebbe essere raggiunto da Favuzzi per il 2008

milioni. Per il 2006 sono attesi ricavi in crescita dell'8%, con una redditività lorda che l'azienda stima al 13% del giro d'affari (6,8 milioni).

Gli obiettivi di Favuzzi, che tra i suoi clienti conta aziende hi-tech come Fastweb, Wind, 3 e **Siemens** ma anche gruppi industriali come Enel, Eni, Pirelli, Bulgari e Api e sono ambiziosi: arrivare a raddoppiare il fatturato (100 milioni) nel 2008 ed essere uno dei primi operatori di software in Italia. Obiettivo difficile da raggiungere con le sole proprie forze: «Abbiamo in programma di fare delle acquisizioni: oggi le prime 43 aziende del settore rappresentano l'97% del mercato, c'è quindi spazio per aggregazioni e i processi di concentrazione sono in crescita rispetto agli anni precedenti» ha spiegato Favuzzi anticipando alcune delle linee guida del nuovo piano industriale.

**S.FI.**

