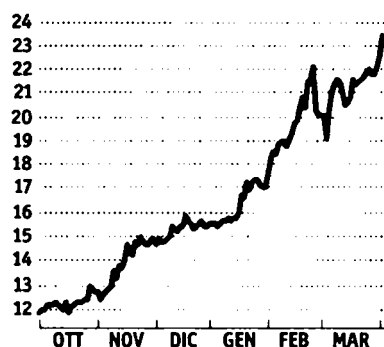


# Le Stelle vogliono brillare all'estero

Da Biesse a El.En fino a ItWay, le multinazionali tascabili quotate allo Star puntano sullo shopping internazionale. Ma c'è anche chi può essere target

## Biesse in Borsa...

Quotazione in euro



## CINZIA MEONI

Anche per le multinazionali formato tascabile il passaporto ormai è solo un pro-forma. Sono in tante, infatti, le società dello Star che hanno dato avvio a un intenso programma di espansione internazionale diventando, di fatto, sempre più interessanti agli occhi di concorrenti e investitori. Molte di queste (come, per esempio, Ansaldo Sts che ha un flottante del 58%, Eems del 50,2% o Interpump con il 73%) sono public company: cioè sono «aperte» sia sul fronte del business sia su quello dell'azionariato. Altre, invece, pur puntando con forza sui mercati esteri rimangono aziende «familiari» con un capitale sociale blindato.

**LEGNO E MARMO GLOBALE.** Forte di una capitalizzazione di 600 milioni di euro circa Biesse, società attiva nel mercato delle macchine per la lavorazione di legno, vetro e marmo, è partita alla conquista del mondo. Negli Usa dove ha appena acquisito Agm Glass Machinery. «Puntiamo a raggiungere negli Stati Uniti una quota di mercato pari al 15% nel legno e al 25% nel vetro e nel marmo» afferma Roberto Selci presidente del gruppo. Ma il piano di espansione è tutt'altro che concluso: la prossima mossa è attesa in India. «Rimaniamo acquirenti» afferma Selci. Con un valore di libro di 166 milioni di euro, la società potrebbe arrivare a spendere 90 milioni nello shopping senza con questo penalizzare la propria struttu-

## ...e nei conti

Valori in milioni di euro. Fonte: società

	2006	2005	VAR.% '06-'05
Valore della produzione	409,6	338,61	20,97
Ebitda	66,02	41,43	59,35
Ebitda margin (%)	16,12	12,24	-
Ebit	42,02	27,78	51,26
Utile netto	33,91	16,05	111,28
Patrim. netto	135,69	105,29	28,87
Disp. fin. nette	15,07	23,90	-36,95

ra finanziaria. Biesse punta a raggiungere nel 2009 un fatturato di 570 milioni circa (dai 396 milioni del 2006), con un ebitda margin al 18% (dall'attuale 16,6%) e un ebit marginal 15% (dal 13,1%). Se poi le prede dovessero latitare potrebbe esserci all'ordine del giorno anche un extra dividendo. E questa è una delle scommesse di Banca Akros (accumulate a 23 euro per azione) che lo stesso Selci non esclude.

**LA SCOMMESSA DEI LASER.** Con la controllata (al 38%) Cynosure quotata nel dicembre del 2005 sul Nasdaq, El.En, società attiva nelle macchine a tecnologia laser, è uno dei migliori casi di internazionalizzazione presenti sullo Star. «Le risorse raccolte in Ipo ci hanno consentito di aprire filiali e acquisire rami d'azienda. Oramai siamo presenti in 18 Paesi. E puntiamo dritti sulla Cina», afferma **Andrea Longioli**, ad e azionista con il 13,5% del gruppo. A trainare l'espansione, è stato il boom delle applicazioni laser per l'estetica (60% del fatturato), un settore che promette di fare scintille anche nelle prossime stagioni grazie alla generazione dei baby boomer che ha oramai varcato la soglia dei cinquant'anni. E che, per le tecnologie laser, il momento sia dei migliori lo mostrano le ultime operazioni nei mercati internazionali: l'estate scorsa American Medical Systems ha acquisito Laserscope pagandola 35 volte l'utile stimato nel 2007. **ItWay**, dal canto suo, tratta a 18,7 volte i profitti attesi per fine anno e 15 volte gli utili stimati nel 2008. Come dire,

quindi, che un eventuale acquirente non dovrebbe pagare un caro prezzo. La società, peraltro, conta di chiudere l'anno con un fatturato di 185 milioni di euro (da 154 milioni nel 2006) e un ebit di 19 milioni (dai 5,4 milioni registrati lo scorso anno). Rasbank (outperform a 34,3 euro), è anche più ottimista e prevede una crescita media annua fino al 2010 del 14% a livello di fatturato e del 38% a livello di ebitda.

**SOFTWARE A MOSCA.** «Dopo una serie di esercizi sofferenti il gruppo sta tornando a crescere e si avvia a chiudere l'anno in utile», afferma Giuseppe Morfino, numero uno di **Itwin**, cui fa capo il 63% del capitale. La società ha chiuso il 2006 con un fatturato di 39 milioni (l'80% circa generato all'estero) e una perdita netta di 1 milione, ma questo non ha impedito il rally del titolo che, da inizio anno, ha messo a segno un +200%. A sostenere lo sviluppo della società torinese, come in molti altri casi di società star, concorreranno anche i nuovi mercati cui punta Fidia. «Russia e India prima di tutto - afferma Morfino - Laggiù, certamente rafforzeremo la nostra presenza».



**HI-TECH MEDITERRANEO.** Per ora **Itway** si limita al 30% del fatturato generato oltre confine, in Francia, Spagna, Portogallo e Grecia, ma tra due anni il giro d'affari estero salirà al 50%. A sostenerlo è il presidente del gruppo Andrea Farina che punta a chiudere l'esercizio in corso con un fatturato di 120 milioni di euro (da 111) e un utile di 2,4 milioni (da 0,5). «Stiamo esaminando dossier sulle ex Repubbliche Balcaniche, Turchia e Svizzera. E contiamo di rafforzarci anche nell'area del Medio Oriente magari attraverso joint venture locali», afferma l'imprenditore. Si tratta di aree dove la capacità di spesa informatica è, al momento, più elevata rispetto a quella italiana. I target? Aziende non quotate con un ebitda margin al 7-10% del fatturato valutate a 3-5 volte il margine operativo lordo rispetto alle 6,4 volte a cui è valutata Itway sull'ebitda. Insomma, Farina vuole essere un attore dell'M&A e, per farlo, sottolinea che: «Per farlo ci basta l'autofinanziamento».