

## Servizi. Il direttore generale Lepri: «Stiamo valutando acquisizioni» in Italia e all'estero

# Dada, M&A per diversificare il business

**Alberto Magnani**

■ Dada, la società di servizi digitali controllata da Naguib Sawiris, sta «valutando acquisizioni» in Italia e all'estero per diversificare il proprio business e spingere in futuro su settori come cloud e soluzioni It managed (gestione delle infrastrutture It per conto terzi).

Una strategia che conferma la via tracciata dalla acquisizione tra 2015 e 2016 delle imprese Etnet e Sfera Networks, attive rispettivamente in creazione di siti Web e amministrazione dei servizi It. Oggi il marchio,

forte di una rete di 650mila clienti aziendali, regge buona parte dei suoi ricavi sul core business di domini&hosting per le Pmi, cioè la registrazione di domini e l'acquisto degli spazi per ospitare portali e annunci pubblicitari.

In particolare lo stock di domini amministrati dal

ne azionaria. La Libero acquisition di Sawiris, socio di maggioranza con il 69,4%, ha annunciato a marzo di essere interessata a mettere in vendita la sua quota e ha chiesto a Dada di collaborare nel processo. «Da parte nostra aspettiamo che il socio ci dica cosa intende fare - spiega Lepri - Va detto che Dada ha sempre conseguito i suoi risultati a prescindere dai vari cambi di controllo, anche se il management ha sempre supportato la società».

L'azienda, quotata sul segmento Star, ha chiuso il primo trimestre dell'anno con ricavi per 18 milioni (+7% sullo stesso periodo del 2016), Mol a 3,2 milioni (marginalità del 18% sul fatturato, +7% su base annua), risultato operativo di 1,7 milioni e un utile netto di 0,7 milioni che migliora gli 0,1 milioni dell'anno scorso. La posizione finanziaria netta è negativa di 26,5 milioni, un segno meno che Lepri attribuisce alla «strategia di crescita internazionale» messa in atto con la fitta attività di fusioni e acquisizioni del gruppo. «Sono debiti contratti in passato per fare acquisizioni ed espanderci all'estero - dice Lepri - E per quest'anno puntiamo a far crescere i margini».

### LA STRATEGIA

L'intenzione è di offrire un «portafoglio più articolato» di strumenti per le imprese che cercano di espandersi sui nuovi canali online

gruppo è arrivato a 1,9 milioni nel 2016, con un tasso di crescita anno su anno della clientela pari al +33%. L'intenzione dell'azienda è di offrire, in prospettiva, un «portafoglio più articolato» di strumenti per le imprese che cercano di espandersi sui nuovi canali online. Come spiega Lorenzo Lepri, direttore generale e Cfo del gruppo, «l'obiettivo è di integrare il portafoglio con soluzioni sempre più cloud e di It managed services. Vogliamo rappresentare un "negoziato" per le Pmi e tutte le loro esigenze - dice - Ora stiamo mo-

nitorendo opportunità anche all'estero, ma nei Paesi che copriamo già (sette in totale, ndr), ad esempio nel Regno Unito o in Spagna».

Prima di sbilanciarsi su qualsiasi dossier, comunque, bisognerà sapere qualcosa in più sul futuro della compagi-



Lorenzo Lepri

IMAGOECONOMICA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

