



FINANZA &amp; IT LA CURA DEL NUOVO AD ALLE PRESE CON MERCATO E DEBITI

# Com'è bravo Bravi se salva Tasgroup

Tasgroup prova a ripartire con un'articolata strategia per uscire dalla crisi finanziaria messa a punto dall'ad Valentino Bravi, ex Deutsche Telekom, chiamato in soccorso nello scorso autunno dalla T-Systems Italia. Risanamento e sviluppo le direttrici, con l'apertura ad altri segmenti di mercato e nuovi investimenti nella ricerca, a cui negli ultimi tre anni ha destinato circa 15 milioni di euro. Quotata dal 2000 in Borsa, da cui Bravi, però, vorrebbe uscire, la piccola multinazionale italiana dell'Information technology, specializzata in soluzioni software per la monetica e i sistemi di pagamento in ambiente bancario e finanziario, arriva da un 2009 molto critico (ha perso quasi 27 milioni di euro). E per rispondere alla flessione dei ricavi i primi passi del nuovo top management e dell'azionista di maggioranza, il fondo inglese Audley Capital, sono stati la rinegoziazione del debito con le banche (l'esposizione ammonta a circa 75 milioni di euro) e un aumento di capitale di 21 milioni di euro, 7 dei quali già versati dalla società di gestione. Oltre al lavoro sulla riduzione dei costi dell'azienda e al recupero di efficienza del processo industriale proprio nel segno dello studio di nuove soluzioni informatiche. «Abbiamo creato», spiega Valentino Bravi, «una software farm che collabora in maniera diretta con le nostre varie filiali a livello mondiale e abbiamo gruppi di lavoro transnazionali che si muovono in maniera coordinata su progetti specifici». Operazioni che hanno dato un po' di respiro al ceo di Tas. Bravi chiarisce al *Mondo* che dal fondo inglese ha ri-

cevuto un mandato preciso: «Sviluppare l'azienda e non liberarsi dell'asset. Il piano che abbiamo messo a punto per i prossimi tre anni va in questa direzione». Bravi non smentisce i rumor circolati sul mercato nei mesi scorsi e conferma che «tante società nazionali e internazionali hanno fatto qualche passo avanti. Fa parte delle regole del gioco. È fisiologico che l'azionista di maggioranza relativa, proprio perché è un fondo, prima o poi valuti opportunità di cessione». Non adesso, però. «In corso non c'è alcun tipo di trattativa». Il piano con cui Bravi vuole rilanciare la Tas guarda all'estero. In particolare, «al Mediterraneo, in cui rafforzeremo la

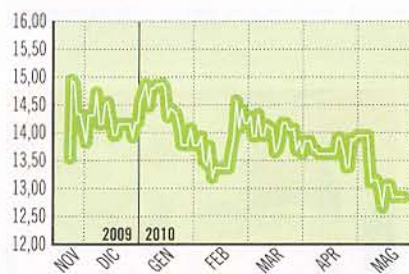
nostra presenza in vista della prossima libera circolazione dei capitali, e al Sud America. Siamo partiti con il Brasile e adesso ci stiamo allargando con alcune collaborazioni locali».

Non solo estero, però. Tas, infatti, cerca sviluppo anche in Italia. Nelle Regioni del Sud, «anche per poter sfruttare i finanziamenti pubblici», sottolinea Bravi, «che non abbiamo mai utilizzato fino a oggi» e nella Pubblica amministrazione, sull'onda dell'appalto che la società ha vinto in Toscana. «Abbiamo realizzato per la Regione un hub, un punto unico di raccolta, in cui sono concentrati tutti i rapporti di pagamento tra cittadino, aziende ed enti locali». Non solo un'opportunità per Tas. Ma anche una necessità per l'intero sistema Italia, che nel 2009 ha approfondito il ritardo tecnologico con gli altri Paesi avanzati, registrando una contrazione degli investimenti nell'It pari all'8,1%, a fronte di una decrescita media mondiale del settore del 5,4%.

E a proposito degli impegni in cantiere Bravi aggiunge: «Con due importanti clienti italiani stiamo lavorando sull'hub dei sistemi di pagamento in ambiente open. Siamo partiti con alcuni progetti sulla monetica, su carte private e prepagate in particolare, su temi legati al mobile banking (accesso ai servizi direttamente dal cellulare) sia in forma consultiva che in forma dispositiva. L'altro settore su cui stiamo investendo è la possibilità di fare money transfer con il cellulare, cosa che interessa molto in Italia, ma soprattutto i Paesi del Mediterraneo».

Marco Persico

## LISTINO SCETTICO



L'andamento di Tasgroup in Borsa

