

TRIMESTRALE IL FATTURATO DEL GRUPPO PER IL 90% ALL'ESTERO

Buongiorno riduce ancora l'indebitamento

Nei primi 9 mesi migliorano margini e utili, giù i ricavi per la riorganizzazione del portafoglio. Titolo +4,63%

Buongiorno migliora le performance dei margini e dell'utile riducendo al tempo stesso l'indebitamento nei primi nove mesi dell'anno. I dati vengono salutati in Borsa da un rialzo del 4,63% a quota 1,31 euro.

Il Cda della multinazionale del digital entertainment ha dunque approvato ieri i dati relativi ai primi nove mesi dell'anno, durante i quali alla crescita di Ebitda, risultato operativo e utile netto corrisponde però la prevista contrazione dei ricavi (-14,8%) «per l'effetto - spiega il gruppo - della razionalizzazione del portafoglio prodotti, con la cessazione di quelli a contribuzione minore o negativa, e della modifica nella contabilizzazione di un importante contratto in Australia». Si conferma la dimensione sempre più mondiale di Buongiorno: il fatturato fuori dall'Italia ha superato il 90% rafforzando la posizione di player globale nel mobile content.

Vediamo allora i principali dati. Il valore della produzione consolidato del terzo trimestre scende da 75,1 a 66,5 milioni di euro e nei nove mesi da 234,3 a 200,2 milioni. I ricavi netti consolidati del terzo trimestre scendono da 74,7 a 66,1 milioni in calo dell'11,4%, mentre nei primi 9 mesi la discesa è da 232,8 a 198,5 milioni.

Il terzo trimestre si è chiuso con un Ebitda normalizzato consolidato positivo per 10,6 milioni (29,2 nei nove mesi, in aumento dell'1,4% (+9,3% sui primi nove mesi dell'esercizio) rispetto ai 10,4 del corrispondente periodo del 2008. Il risultato operativo del trimestre è positivo per 6,9 milioni (18,6 nei nove mesi), con una diminuzione dell'8,7% (ma in aumento del 2,4% sui primi nove mesi dell'esercizio). L'Utile Netto consolidato è positivo per

Parmalat

La trimestrale convince la Borsa
Titolo ai massimi



Giornata euforica per Parmalat a Piazza Affari: il titolo ha chiuso in rialzo del 2,12% a quota 1,926 euro dopo aver toccato i massimi dell'anno a 1,988 euro salendo di oltre il 5% tra scambi consistenti. Agli analisti sono piaciuti i dati della trimestrale resi noti venerdì scorso a mercati chiusi. In particolare Chevreux ha deciso di portare il target price da 2,25 a 2,35 euro, confermando Parmalat nella lista di titoli da comprare. Quello che convince gli analisti, oltre al miglioramento dei fondamentali, sono la struttura finanziaria forte, l'aumento dell'appeal speculativo e multipli a buon mercato («L'azione non tratta neanche a sei volte l'Ev/Ebitda», specificano gli esperti). Esn/Banca Akros sottolinea tre note positive emerse dai risultati in Italia, Australia, Venezuela e Sud Africa: il giudizio è «hold», aumentato il target price da 1,90 a 2,05 euro. Evolution Securities infine ha alzato le sue stime sull'Ebitda 2009 a 365 milioni, 15 più della guidance fornita da Parmalat.

2,6 milioni, in diminuzione dell'11% rispetto allo stesso dato del 2008 mentre nei primi nove mesi del 2009 è pari a 7,1 milioni (contro 5,5 di gennaio-settembre 2008) in crescita del 29%. Si riduce leggermente il costo del personale e i dipendenti sono scesi da 1.091 al 30 settembre 2008 a 1.008 al 30 settembre 2009.

Nel 2009 Buongiorno «ha continuato a focalizzarsi sul miglioramento della generazione di cassa - spiega il gruppo - con un miglioramento dell'indebitamento finanziario netto per 12 milioni rispetto al dato di fine esercizio 2008. Al 30 settembre 2009 l'indebitamento infatti scende a 54,7 milioni (77,5 un anno prima) contro i 66,7 del 31 dicembre 2008, grazie al significativo contributo del cash flow operativo, che riflette gli sforzi compiuti nel mantenimento di una buona redditività del business oltre che uno stringente controllo del capitale di funzionamento». Nel solo terzo trimestre l'indebitamento è diminuito di circa 7,5 milioni.

Per quanto riguarda il mercato, anche il terzo trimestre ha confermato un andamento discontinuo con una leggera contrazione dei mercati già maturi e una crescita stabile dei mercati nei Paesi emergenti.

Ad oggi il numero dei clienti B2C serviti da Buongiorno nel mondo ha superato gli 8 milioni, in crescita di oltre il 50% nei primi 9 mesi dell'anno. Inoltre, pur in presenza di una contrazione del mercato della pubblicità, B'Digital (precedentemente Buongiorno Marketing Services), la divisione di Buongiorno che offre consulenza alle aziende per campagne di marketing digitali, ha concluso accordi rilevanti in particolare quello con il Real Madrid. ♦

IMMOBILIARE CONVEGNO DI TECNOCASA



Vendite in Emilia: solo Parma regge l'urto della crisi

Davide Montanari

L'offerta va più forte della domanda anche se, quest'ultima, è in leggera ripresa; soprattutto a Parma. E' questo il mercato immobiliare secondo la società di mediazione del gruppo Tecnocasa, che in città e provincia ha oltre 20 filiali. Attraverso un'analisi delle compravendite, ha presentato ieri i dati del mercato della casa da cui risulta che, nella regione Emilia-Romagna, solo la nostra provincia ha retto l'urto della crisi che ha investito il settore. A Parma, rispetto all'anno scorso, il prezzo medio delle abitazioni ha subito un leggero rialzo dello 0,3% a fronte di un calo, registrato nei primi sei mesi, dello 0,9%. Questo dato, secondo Tecnocasa, è in grado da solo di fornire un segnale incoraggiante di ripresa generale dell'economia locale.

Vasognato il fatto che da noi il prezzo degli immobili ha, dal 2005, sempre avuto un segno più se si esclude, appunto, il primo semestre del 2009 e il primo semestre del 2008 (-1,4%). «Anche nella nostra provincia - spiega Pierpaolo Po responsabile a Parma del ramo immobiliare - il calo dei prezzi contenuto fa intravedere la ripresa. Dappertutto l'acquirente è più maturo e consapevole rispetto al passato e fatica a decidere se investire. Si sono

allungati i tempi di vendita, da noi mediamente 6 mesi, così nell'arco solare aumenta il portafoglio immobiliare con conseguente aumento dell'offerta». Questa offerta varia a seconda della tipologia, coerentemente anche del valore, dello stesso immobile: i trilocali occupano la fetta maggiore del mercato con il 46,2 per cento della disponibilità a fronte di una domanda superiore e pari al 55,9%.

I pentalocali, a fronte di un'offerta ampia del 19,8%, sono richiesti da una percentuale minima di popolazione cioè dallo 1,8%. I bilocali manifestano invece un sostanziale equilibrio fra domanda (20,7%) ed offerta (18,2%). La fetta più grossa del mercato di chi acquista è rappresentato da chi dispone di una spesa che per il 34,1% varia dai 120 ai 169 mila euro mentre il 30,1% dai 170 ai 249 mila euro. Hanno visto una buona ripresa del mercato i quartieri periferici di Baganzola, Fognano, Vicomero. Le case della zona Ospedale sono richieste soprattutto da genitori di studenti universitari orientati verso un investimento nel mattone piuttosto che al pagamento di affitti. ♦

Nel sito tutti i prezzi di città e provincia.
www.gazzettadiparma.it

CISITA' SECONDA EDIZIONE DA LUNEDÌ

Strategie di marketing: corso sui cambiamenti della comunicazione

Nuove competenze per una maggiore efficacia all'estero e sul mercato nazionale

Lunedì prossimo prende il via al Cisita, ente di formazione dell'Unione Parmense degli Industriali e del Gruppo Imprese Artigiane, la seconda edizione di un intervento formativo finanziato dalla Provincia di Parma e dal Fondo Sociale Europeo che ha lo scopo di fornire ai partecipanti le competenze professionali e gli strumenti per impostare attività di marketing sia finalizzate a esplorare i mercati esteri, sia a migliorare la propria efficacia anche in ambito nazionale. Questo specifico corso prevede un incontro a settimana di 8 ore ed è rivolto a imprenditori, dipendenti e lavoratori autonomi, oltre che a lavoratori in mobilità o in cassa integrazione guadagni.

La docenza è affidata a Carla Castagnoli, esperta consulente che, dopo aver ottenuto un master in gestione risorse umane della Fondiaria assicurazioni e aver svolto attività di trainer per BT consulting, dal 1999 ha svolto attività di consulenza e formazione per clienti negli ambiti di comunicazione, marketing, organizzazione, management, risorse umane. Carla Castagnoli è oggi insegnante in materia commerciale e marketing della società Humanamente di Bologna, di cui è anche socia fondatrice. La proposta formativa intende affrontare le problematiche relative alle strategie di marketing, partendo dal presupposto che l'area commerciale per sua natura è fortemente influenzata dalle politiche, dalle strategie, dall'identità aziendale. In quest'ottica, a seguito di un'analisi dei cambiamenti subiti dal mercato e di una valutazione delle conseguenze, il percorso propo-



sto prevede diverse esercitazioni pratiche su varie realtà, individuate proprio per sperimentare cambiamenti di comunicazione, atteggiamento, soluzioni, a seconda della realtà incontrata, pur mantenendo un'unica mentalità e un metodo univoco di reale operatività.

Verrà inoltre dedicata una parte importante del lavoro alla lettura dei risultati, dei dati statistici e di quegli indicatori che parlano così chiaro in ambito commerciale, individuando in maniera precisa l'efficacia dei diversi e possibili interventi. Gli interessati a questo percorso formativo potranno quindi acquisire sia importanti concetti strategici di visione organizzativa «marketing oriented», sia utili strumenti pratici per la gestione delle reti, dei clienti, delle partnership.

Il corso in avvio, per il quale vi sono ancora alcuni posti disponibili, si svolgerà nella sede del Cisita Per informazioni e iscrizioni ci si può rivolgere all'ente di via Cantelli: telefono 0521/226500, sito internet www.cisita.parma.it, e-mail: cisita@cisita.parma.it. ♦



Volete garantire la continuità delle applicazioni aziendali e la sicurezza dei vostri dati?

Se non amate il rischio anticipate quello che non vi sareste mai aspettati.

Oggi le aziende devono proteggere le informazioni e assicurare la continuità dei propri servizi.

BT Enia vi offre l'opportunità di delegare queste attività ad un partner che può contare sui migliori specialisti e su centri d'avanguardia in Europa.

BT Enia offre un portafoglio completo di soluzioni per rendere sicure le reti e le applicazioni aziendali e per consentirvi di operare in continuità anche in caso di gravi eventi esterni.

Lo abbiamo già fatto per molte aziende ed organizzazioni. Consentiteci di farlo anche per voi.

BT enia

www.btenia.it

info@btenia.it

0521-496611