

L'accordo distributivo con Dazn porterà a un incremento fino al 5% per i ricavi e l'ebitda

Tim fa il tagliando agli obiettivi

Ridotte le previsioni di mol domestico. Cedole confermate

DI GIOVANNI GALLI

Tim ha aggiornato i propri obiettivi finanziari, ribadendo l'interesse per la rete unica con Open Fiber. È previsto che l'accordo di distribuzione con Dazn porti a un incremento di ricavi già quest'anno e, con l'entrata a regime nel 2022-2023, a un'accelerazione della crescita per ricavi ed ebitda domestici e di gruppo fino al 5%. La dinamica dei costi di avvio dell'iniziativa si tradurrà in un apporto positivo sull'ebitda a partire dal 2022. Resta invariato l'atteso contributo del piano voucher al miglioramento di ricavi e margini e alla distensione del contesto competitivo anche se, a causa dei ritardi nell'implementazione della seconda fase, è atteso uno slittamento. Ciò comporterà una revisione degli obiettivi di ebitda 2021 consolidato verso una contrazione fino a cinque punti percentuali a livello domestico.

Sono confermati gli obiettivi di generazione di 4 miliardi di euro di cassa nell'arco di piano e la politica di distribuzione dei di-



Luigi Gubitosi

videndi: minimo un centesimo di euro per le azioni ordinarie e 2,75 cent per le risparmio. I benefici attesi dal Piano nazionale di ripresa e resilienza sul mercato domestico e dall'acquisizione, con Vivo e Claro, degli asset mobili di Oi in Brasile non sono ancora incorporati nelle stime. La società ribadisce la stabilizzazione delle linee fisse di Tim anche nel secondo trimestre, favorita dal ritorno alla crescita del mercato italiano della telefonia fissa, che nel primo trimestre si è incrementato di 450 mila linee rispetto all'anno prece-

dente, e in particolare delle connessioni FttH. La migrazione della base clienti verso la banda ultralarga aumenta in linea con i tre mesi precedenti.

Sul fronte del mobile prosegue la stabilizzazione della base clienti. Nella mobile number portability (il flusso verso altri operatori) Tim ha registrato per il quarto trimestre consecutivo il migliore risultato fra gli operatori infrastrutturati. In Brasile si conferma il trend di accelerazione dei tassi di crescita di ricavi ed ebitda. Intanto l'a.d. Luigi Gubitosi, in un'intervista a un quotidiano, ha spiegato che i contatti con i nuovi vertici della Cdp sono ripresi nell'ottica di dar vita alla rete unica con Open Fiber.

Gli esperti di Equita sim segnalano il taglio delle guidance di ebitda domestico. Mentre è confermata l'attesa di stabilizzazione dei ricavi in Italia, è peggiorata la stima di stabilizzazione dell'Ebitda domestico, ora visto in calo mid-single digit. In borsa il titolo ha perso il 4,33% a 0,37 euro.

© Riproduzione riservata

Saipem, più tecnologie per l'idrogeno verde

Saipem ha lanciato Suiso, una soluzione tecnologica per la produzione di idrogeno verde, «che conferma l'impegno dell'azienda», ha sottolineato, «a supporto dei propri clienti nella transizione energetica». Il marchio è stato depositato presso l'Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale (Euipo). Suiso integra in uno stesso sistema diverse fonti di energia rinnovabile quali l'eolico galleggiante, il solare flottante e l'energia marina con l'obiettivo di alimentare, insieme o singolarmente, elettrolizzatori per la produzione di idrogeno verde installati su piattaforme offshore esistenti. La tecnologia risponde alla domanda di produzione di idrogeno verde e, allo stesso tempo, consente la riconversione di infrastrutture marine nel settore oil&gas giunte alla fine del loro ciclo di vita. L'ossigeno che scaturisce da questo processo può essere utilizzato in ambiti come l'acquicoltura o la produzione di alghe. Suiso troverà la sua prima applicazione nel progetto Agnes, l'hub energetico offshore che Saipem, in partnership con Quint'X, intende realizzare al largo della costa adriatica di Ravenna.

«Il marchio Suiso è un esempio della capacità di Saipem di offrire soluzioni innovative e sostenibili per accompagnare i propri clienti nella transizione energetica», ha osservato l'a.d. Francesco Caio.

© Riproduzione riservata

SEMESTRE I ricavi Engel & V. a +69%

Engel & Volkers ha generato, nel primo semestre, ricavi da provvigioni per 565,5 milioni di euro, il 69% in più rispetto allo stesso periodo del 2020, con un volume di transazioni immobiliari superiore a 16 miliardi. Sono state aperte 33 nuove sedi in tutto il mondo.

«La pandemia non ha fatto altro che rafforzare una tendenza già esistente verso investimenti in immobili di maggior pregio, in grado di assicurare una più alta qualità della vita», ha spiegato l'amministratore delegato Sven Oda. «Una tendenza che ha rappresentato un volano per le nostre attività di intermediazione. In alcuni dei nostri principali mercati strategici stiamo assistendo a una crescita del fatturato di una portata senza precedenti».

In Italia il gruppo ha realizzato un fatturato di 29,1 milioni di euro, più che raddoppiato su base annua. Anche Spagna, Portogallo e Andorra hanno registrato un +84% a 61,5 milioni. A Dubai la crescita è stata del 262%. Nella seconda metà dell'anno «raggiungeremo il traguardo di un fatturato da commissioni di oltre un miliardo di euro», ha annunciato Oda.

© Riproduzione riservata

NUOVO CDA Simonelli presidente di Repr

Cambi al vertice per Repr, la fintech londinese made in Italy che, dopo la quotazione alla borsa di Cipro avvenuta nei mesi scorsi, si prepara all'ingresso sul listino londinese. È attesa una raccolta di 7 milioni di euro, con una capitalizzazione pari a 55 milioni. L'assemblea dei soci ha eletto Ezio Simonelli executive chairman. Dottore commercialista e revisore legale, è managing partner dello studio legale e tributario Simonelli associati. È stato anche presidente reggente della Lega calcio di Serie A. Entra nel cda anche Ernesto Paolillo, già d.g. della Banca popolare di Milano e dell'Inter. Completano il board Francesco De Leo, in passato direttore generale di Telecom; Vincenzo Vespi, docente universitario ed esperto di nuove tecnologie; Basil Petrides, che ha avuto incarichi in Hsbc e Adm.

Repr ha raggiunto la leadership nella nicchia di mercato riferita alle carte di pagamento co-brandizzate destinate al mondo del calcio e dei suoi tifosi, che l'ha vista stringere accordi in Italia (Milan, Roma, Udinese, Parma, Palermo) e nel mondo, per esempio con il Real Madrid.

© Riproduzione riservata

Brembo, centro eccellenza digitale nella Silicon Valley



Brembo apre il suo primo centro di eccellenza, che avrà sede nella Silicon Valley in California. Si chiamerà Brembo Inspiration Lab e sarà un laboratorio sperimentale concentrato sullo sviluppo delle competenze in ambito software, data science e intelligenza artificiale. Si tratta di un ulteriore passo in avanti nel percorso per diventare un solution provider, accelerando la digitalizzazione dell'azienda. Il centro sarà operativo nel quarto trimestre e accoglierà talenti anche al di fuori del settore di riferimento.

«È per noi una grande soddisfazione aprire il primo centro di eccellenza di Brembo proprio nella Silicon Valley», ha sottolineato l'a.d. Daniele Schillaci (nella foto). «Entriamo e investiamo nel luogo simbolo dell'avanguardia digitale a livello globale con il chiaro e ambizioso obiettivo di fornire la nostra risposta alle profonde trasformazioni in atto nel settore automotive. Siamo nell'era della gestione dei dati e dell'applicazione dell'intelligenza artificiale, che offrono una grande opportunità per costruire il nostro futuro e rafforzare la nostra leadership tecnologica. Con il Brembo Inspiration Lab accogliamo la sfida di accrescere la cultura digitale dell'azienda e portare l'innovazione Made in Brembo ancora più vicina ai nostri partner».

Brembo è presente negli Usa da più di 30 anni, attualmente con il sito produttivo di Homer e il centro di ricerca di Plymouth, entrambi in Michigan.

© Riproduzione riservata

A 20 MILIONI Marzocchi P. Il fatturato sale del 28%

Fra gennaio e giugno i ricavi netti consolidati di Marzocchi Pompe sono ammontati a 20 milioni di euro, in crescita del 28% su base annua e dell'8% rispetto al secondo semestre 2020. Il miglioramento è stato trainato dal comparto Core business, che ha segnato rispettivamente +26 e +35%. Le vendite nell'automotive hanno risentito della carenza nelle forniture di chip, per poi normalizzarsi nel secondo trimestre (+8% nei sei mesi). L'indebitamento finanziario netto è sceso a 8,5 milioni dai 9,3 mln di dicembre.

«Registriamo con grande soddisfazione i risultati commerciali e finanziari conseguiti nel primo semestre», ha commentato l'a.d. Gabriele Bonfiglioli, «che confermano il solido posizionamento dell'azienda sul mercato e la grande capacità della nostra struttura di reagire prontamente e con efficacia alle richieste dei clienti: fattori che hanno consentito al gruppo Marzocchi di riposizionarsi rapidamente ai livelli pre-Covid. Confermiamo quindi la nostra convinzione che usciremo rafforzati da questa fase storica, pronti a cogliere le opportunità di ulteriore sviluppo che si presenteranno».

© Riproduzione riservata