



22 giugno 2017

Giovedì 22 Giugno 2017

MERCATI

MF 17

RINNOVATO L'ACCORDO DISTRIBUTIVO PER L'ITALIA DI PRODOTTI E SOLUZIONI DI STAMPA

Finlogic prolunga intesa con Sato

Il contratto ha durata fino al 30 giugno 2020 e prevede il rinnovo tacito per un ulteriore anno. Prevista anche collaborazione nell'attività di marketing con l'organizzazione di fiere ed eventi

di VALERIO TESTI

Finlogic, azienda quotata su Aim Italia attiva nel settore dell'information technology con soluzioni complete per la codifica e l'identificazione automatica dei prodotti, ha rinnovato con Sato Europe gmbh il contratto di distribuzione per l'Italia di tutti i prodotti e le soluzioni di stampa con marchio Sato. Il contratto, spiega una nota, ha durata fino al 30 giugno 2020 e prevede il rinnovo tacito per un ulteriore anno. L'accordo prevede anche un'importante collaborazione di Sato nell'attività di marketing di Finlogic attraverso l'organizzazione di fiere ed eventi nei prossimi anni. Il consolidamento della partnership con Sato rafforza il progetto di Finlogic di diventare leader in Italia nel settore dell'identificazione automatica. Sato da oltre vent'anni è leader mondiale per le soluzioni di stampa di codice a barre, che comprendono stampanti a trasferimento termico e termico diretto, stampanti intelligenti rfid, moduli di stampa oem, stampanti web da 10,5 pollici, accessori per stampanti, software per la progettazione di etichette. Fondata nel 1940, Sato è quotata nella prima sezione della borsa di Tokyo e ha un fatturato di circa 889 milioni di euro.

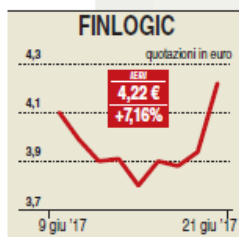
Finlogic ha debuttato su Aim Italia venerdì 9 giugno a un prezzo di 3,6 euro e il titolo ieri è balzato del 7,1% a 4,22 euro. Il controvalore complessivo delle risorse raccolte attraverso l'operazione di collocamento è ammontato a 6,3 milioni rispetto a una domanda complessi-

Caleido punta sull'innovazione hi-tech

di Marco Fusi MF-DowJones

Caleido, società quotata all'Aim specializzata nell'offerta di soluzioni di viaggio su misura, punta sull'innovazione tecnologica per migliorare la propria offerta ai clienti e beneficiare di un risparmio costi. Il 15 giugno ha annunciato il lancio di un'app associata a un nuovo sistema di produzione dei documenti di viaggio, la cui realizzazione consente di unire tutti i documenti (biglietti aerei e voucher) in un elegante booklet personalizzato. I documenti di viaggio saranno integrati in un libretto, riportante, oltre al brand Caleido e a quello dell'agenzia di viaggio, anche nominativi e itinerario dei viaggiatori. Il libro di viaggio conterrà tutti i voucher, i biglietti aerei, le guide e le info utili sulla destinazione. Ancora presto, comunque, per valutare eventuali impatti economici: «Ci sarà, comunque, sicuramente un risparmio anche in termini di allocazione delle risorse all'interno dell'azienda», spiega l'ad Cristiano Uva. «Puntiamo anche a maggiori ricavi, legati al fatto di vendere in maniera più incisiva le escursioni, che sono una voce sempre più importante per i tour operator». Ieri Caleido, che è quotata da marzo 2015, ha reso noto il rafforzamento della business unit Caleidoscopio attraverso l'allargamento del portfolio prodotti di Partenze Speciali, il programma che garantisce partenze a date fisse a condizioni particolarmente vantaggiose, con l'inclusione di nuove proposte su un più ampio numero di destinazioni. (riproduzione riservata)

va di circa 2 volte il quantitativo offerto. L'ammissione a quotazione è avvenuta a seguito del collocamento di 1.750.000 azioni di nuova emissione e prive di valore nominale. «Grazie al rinnovo dell'accordo con Sato consolidiamo i rapporti con uno dei colossi mondiali nel campo delle soluzioni di stampa di codici a barre», spiega l'ad Dino Natale. «Questa partnership strategica ci permette di continuare il nostro percorso di crescita nell'identificazione automatica mantenendo la leadership sul mercato secondo gli



Dino Natale

obiettivi prefissati in sede di ipo. E le analogie con il modello di business di Sato ci aiuteranno a migliorare la nostra offerta unica grazie a un mix tra tecnologia e materiali di consumo (etichette e ribbon) proseguendo nel per-

Clabo accelera sul mercato tedesco

di Valerio Testi

Buone notizie per Clabo anche dalla Germania. Il produttore marchigiano di vetrine espositive professionali quotato all'Aim ha fatto sapere che Clabo Deutschland ha deliberato l'ampliamento della sede operativa di Monaco per dotarla degli spazi necessari a creare un magazzino di prodotti finiti. Una decisione che si spiega alla luce della crescita del gruppo sul mercato tedesco attraverso la disponibilità di prodotti in pronta consegna a partire dal mese di novembre. I dati preliminari delle vendite sul mercato tedesco evidenziano nel primo semestre una previsione di aumento dei ricavi di oltre il 50%, a quota 2 milioni di euro rispetto a 1,3 del primo semestre 2016. Inoltre, grazie alla struttura logistica più ampia, già entro il 2017 potranno entrare in commercio alcuni modelli del marchio Easy Best, marchio recentemente acquisito da Clabo in Cina, di segmento entry level ben richiesti dalla rete vendita del gruppo. «La Germania rappresenta da sempre per Clabo uno dei principali mercati», osserva il presidente Pierluigi Bocchini, «e nel 2017, insieme al Messico, è il mercato che sta confermando i migliori tassi di crescita. Prevediamo peraltro un primo semestre di forte crescita per tutto il gruppo con ricavi consolidati attesi superiori di oltre il 15% a quelli riferibili allo stesso periodo dello scorso anno». Nei giorni scorsi Clabofin, finanziaria della famiglia Bocchini, ha comunicato l'acquisto di 131 mila azioni (circa 1,7% del capitale di Clabo), che porta la sua partecipazione al 71,36%. (riproduzione riservata)

presidente e fondatore Vincenzo Battista, con il 7,41%. Il resto è sul mercato, a eccezione di una quota del 3,7% che fa capo alla stessa Finlogic, per un flottante pari quindi al 25,93%. Al suo esordio all'Aim la società capitalizzava 24,3 milioni. Nel 2016 Finlogic ha registrato ricavi consolidati per 18,8 milioni, +16% rispetto al 2015, ebitda di circa 3 milioni (ebitda margin del 16%). Il 94% del fatturato è stato realizzato in Italia e il restante in Francia, Svizzera, Belgio e Spagna. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/finlogic

corso di fornitura globale di prodotti perseguito da Finlogic». Dopo il collocamento il capitale di Finlogic risulta controllato da BFCapital della famiglia Battista con il 62,96% e da Italcodes, società controllata dallo stesso

RINNOVATO L'ACCORDO DISTRIBUTIVO PER L'ITALIA DI PRODOTTI E SOLUZIONI DI STAMPA.
Finlogic prolunga intesa con Sato
Il contratto ha durata fino al 30 giugno 2020 e prevede il rinnovo a tacito per un ulteriore anno. Prevede anche collaborazione nell'attività di marketing con l'organizzazione di fiere ed eventi.

di **Massimo Rossi**

Finlogic, azienda specializzata in soluzioni di stampa, ha rinnovato il contratto di distribuzione per l'Italia con Sato, azienda giapponese leader nel mercato delle stampanti per ufficio. Il contratto ha durata fino al 30 giugno 2020 e prevede il rinnovo a tacito per un ulteriore anno. Prevede anche collaborazione nell'attività di marketing con l'organizzazione di fiere ed eventi.

Calcolo punta sull'innovazione hi-tech

di **Mario Fusi MF-Direttore**
 Il gruppo di lavoro di Calcolo, guidato da Mario Fusi, ha puntato sull'innovazione hi-tech. L'azienda ha investito in ricerca e sviluppo per sviluppare prodotti innovativi e competitivi sul mercato. L'obiettivo è di diventare un leader nel settore delle stampanti per ufficio, grazie all'adozione di tecnologie avanzate e all'ottimizzazione dei processi produttivi.

Claro accelera sul mercato tedesco

di **Valerio Testi**
 Claro, azienda specializzata in soluzioni di stampa, ha accelerato la sua penetrazione sul mercato tedesco. L'azienda ha investito in marketing e distribuzione per aumentare la sua visibilità e la sua quota di mercato. L'obiettivo è di diventare un leader nel settore delle stampanti per ufficio in Germania.

Il gruppo assicurativo quotato all'Ibm punta a nuove soluzioni per la gestione del quinto. Nel 2016 raccolta a 73 milioni



Il gruppo assicurativo quotato all'Ibm punta a nuove soluzioni per la gestione del quinto. Nel 2016 raccolta a 73 milioni. L'azienda ha investito in ricerca e sviluppo per sviluppare prodotti innovativi e competitivi sul mercato. L'obiettivo è di diventare un leader nel settore delle stampanti per ufficio.

Il gruppo assicurativo quotato all'Ibm punta a nuove soluzioni per la gestione del quinto. Nel 2016 raccolta a 73 milioni
Net Insurance rafforza patrimonio e margine

di **Massimo Rossi**
 Il gruppo assicurativo quotato all'Ibm punta a nuove soluzioni per la gestione del quinto. Nel 2016 raccolta a 73 milioni. L'azienda ha investito in ricerca e sviluppo per sviluppare prodotti innovativi e competitivi sul mercato. L'obiettivo è di diventare un leader nel settore delle stampanti per ufficio.

Net Insurance rafforza patrimonio e margine
 Net Insurance, gruppo assicurativo quotato all'Ibm, ha rafforzato il suo patrimonio e il margine. L'azienda ha investito in ricerca e sviluppo per sviluppare prodotti innovativi e competitivi sul mercato. L'obiettivo è di diventare un leader nel settore delle stampanti per ufficio.

Il gruppo assicurativo quotato all'Ibm punta a nuove soluzioni per la gestione del quinto. Nel 2016 raccolta a 73 milioni. L'azienda ha investito in ricerca e sviluppo per sviluppare prodotti innovativi e competitivi sul mercato. L'obiettivo è di diventare un leader nel settore delle stampanti per ufficio.