

# Screen Service cavalca il passaggio al digitale terrestre ma non solo

Il gruppo potrebbe chiudere un altro bilancio da record grazie alle vendite realizzate sui mercati esteri anche se Piazza Affari sembra non accorgersene. Ma nel frattempo inizia la diversificazione nel business della gestione delle reti



**SIMONE CIMINO,**  
presidente  
di Screen Service

ELENA KIRIENKO

La Lombardia ha vissuto da poco il passaggio al digitale che si concluderà nel 2012 con la copertura dell'intero territorio nazionale. Tra i protagonisti indiscussi si trova un'azienda bresciana quotata a Piazza Affari dal giugno del 2007: Screen Service, società tra i leader mondiali nella progettazione, realizzazione e vendita di hardware e software per la trasmissione dei segnali televisivi e radiofonici. La consolidata capacità di realizzare e integrare in tempi rapidissimi sistemi completi ha consentito al gruppo presieduto da Simone Cimino non solo di diventare partner dei principali operatori televisivi nazionali (Rai, Mediaset, La 7) nel passaggio al digitale terrestre, ma anche di penetrare in nuovi e promettenti mercati come il Brasile. E così mentre il 2009 è stato per l'hi tech italiano uno degli anni peggiori della sua storia, con un fatturato in calo dell'8,1%, Screen Service è riuscita a chiudere lo scorso settembre il bilancio 2009/2008 con risultati record: i ricavi sono cresciuti del 70% superando la soglia dei 50 milioni, il risultato operativo lordo è più che raddoppiato arrivando a 18,8 milioni e l'utile netto è lievitato dai 3,6 milioni dell'esercizio precedente a quota 10,1 milioni. L'ultima trimestrale ha evidenziato il successo dell'espansione all'estero, con la quota del fatturato realizzata fuori dai confini, balzata dal 30 al 41 per cento. In questo ambito il gruppo bresciano ha avviato da qualche mese l'attività produttiva in Brasile, con uno stabilimento vicino a San Paolo, che gli ha consentito di aggiudicarsi una gara del controvalore di 6 milioni di Euro con la tv pubblica brasiliana EBC per una fornitura di sistemi di trasmissione sia digi-

tale che analogica di ultima generazione. Screen Service ha una presenza diretta negli Stati Uniti e in Russia a cui si accompagna una rete di 48 distributori locali sparsi per il mondo. Una vera e propria multinazionale tascabile che impiega il 30% della sua forza lavoro, pari a 140 dipendenti, in attività di ricerca e sviluppo e che delega all'esterno le fasi a basso valore aggiunto del processo produttivo, avendo così una grande flessibilità operativa. Il gruppo, oltre che sull'espansione all'estero sta puntando anche sulla diversificazione della sua originaria attività. Il management di Screen Service sta investendo sulla digitalizzazione della dorsale di trasmissione di Tivùitalia con l'obiettivo di affermarsi nel ricco mercato degli operatori che gestiscono le reti che affittano poi a terzi produttori di contenuti (broadcaster nazionali e internazionali). A oggi, questa attività comprende la gestione di alcune frequenze locali. A giudizio degli analisti di Equita, Screen Service rappresenta una grossa opportunità di acquisto per almeno 5 buoni motivi: il business tradizionale è in crescita sulla scia della digitalizzazione; il Brasile dovrebbe assicurare a regime 19 milioni di ricavi grazie alla posizione di leadership della società condivisa con un solo altro operatore; Piazza Affari sembra ignorare il potenziale della nuova attività di network operator; negli ultimi nove mesi, nonostante i risultati boom, ha mostrato una performance di borsa decisamente peggiore rispetto a quella del listino milanese; gli analisti sottolineano che agli attuali prezzi di Borsa, il titolo è sottovalutato di circa il 35% rispetto al loro prezzo obiettivo.

readerservice@fieramilanoeditore.it  
**Screen Service n.9**