



La crescita internazionale. Acquisizioni per il gruppo romagnolo Maggioli

# Maggioli, terza acquisizione in Spagna nel giro di tre anni

## DIGITALE

Il gruppo italiano compra la madrilenza Atm SI, business per gli enti locali

Ilaria Vesentini

Tre acquisizioni in Spagna nel giro di tre anni, l'ultima due settimane fa, e un'imminente apertura in Colombia per coprire il bacino sudamericano: prende forma il piano di internazionalizzazione del Gruppo Maggioli, partito da Santarcangelo di Romagna nei primi del Novecento come fornitore di attrezzature per la pubblica amministrazione e diventato in un secolo di attività uno dei maggiori player italiani per la trasformazione digitale di enti pubblici, professionisti e aziende. Una realtà che l'anno scorso ha fatturato tra editoria, informatica, modulistica, contabilità, formazione e service tecnologici 140 milioni di euro con un team di 1.900 collaboratori e che ora parte alla conquista dei mercati internazionali con l'obiettivo di arrivare al 30% di business all'estero entro il 2022. «Le operazioni nei mercati latini sono solo un punto di inizio del nostro piano di sviluppo oltreconfine. Abbiamo già individuato altre possibilità di acquisizioni nell'area iberica e stiamo studiando

aperture in nuovi mercati, sfruttando la posizione di leadership che abbiamo conquistato in termini di vastità del catalogo di servizi e informatica per la Pa», anticipa l'amministratore delegato Paolo Maggioli. Che si prepara a lanciare entro la prima settimana di luglio Maggioli Latam, a Bogotá, newco controllata al 70% assieme a soci colombiani che guarda con fiducia alle potenzialità di sviluppo non solo nella repubblica tra Oceano e Pacifico sotto il nuo-



**PAOLO MAGGIOLI**  
amministratore delegato del gruppo da 1.900 collaboratori

vo governo di Iván Duque Márquez (grazie a stabilità politica) ma in tutto il Sudamerica. In Spagna, invece, dopo l'ingresso a fine 2016 con una quota di controllo nella Galileo Sa, con sede alle Canarie, azienda specializzata nella gestione del catasto e dei dati territoriali degli enti locali e nei software gestionali, con un raggio di azione che si estende dall'area mediterranea fino a Messico, Venezuela, Panama, Guatemala, Maggioli ha acquisito lo scorso novembre il 51% di Infaplic Sa. Azienda basata a Getafe, nella periferia di

Madrid, attiva da 25 anni nell'ambito dei tributi locali (software e soluzioni in cloud, ma anche consulenza in gestione) per province e comuni. Poche settimane fa è stata invece la volta di Atm SI, quartier generale a Madrid e sedi in tutta la penisola, competitor diretto ma su scala ridotta del gruppo riminese con business ampi per gli enti locali, dall'editoria alla consulenza, dalla gestione contabile allo sviluppo software, fornitore storico del Dipartimento di Madrid. «Per ora parliamo di numeri piccoli, nell'ordine dei 10 milioni di euro di fatturato e 180 dipendenti tra le tre società spagnole - precisa l'ad -, ma ci sono tutte le premesse per raddoppiarli in tempi rapidi. A capo di ogni azienda acquisita abbiamo lasciato i soci storici di riferimento per salvaguardare il patrimonio di know-how e di relazioni». Entro fine anno Galileo, Infaplic e Atm saranno fuse in un'unica società di cui Maggioli sarà l'azionista di riferimento e i partner spagnoli soci di minoranza. «Nel frattempo l'analisi di possibili nuovi M&A va avanti - conclude Maggioli - forti dell'esperienza di crescita per linee esterne maturata in Italia in questi ultimi cinque anni, per entrare in aree merceologiche attigue in cui non eravamo presenti e garantirci una crescita costante, fatta di piccoli passi, senza picchi ma neppure cadute».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

