

CALCIO & AFFARI/1 Riparte la Serie A e sotto la lente ci sono le scommesse sportive, business che in Italia sta facendo boom. Ecco tutti gli obiettivi, le strategie e i grattacapi della quotata Snaitech, tra i leader del settore

Juve, quanto mi costi

di Francesco Allegra

Ripartono i campionati di calcio e con essi riprende volume il business delle scommesse sportive. Il fischio d'inizio della serie A 2017/2018, fissato per sabato 18, è un appuntamento atteso in Snaitech, il leader italiano delle scommesse (online e fisiche, tramite 1.600 agenzie in tutta Italia) e dei giochi (60 mila new slot e 10 mila videolottery) quotato a Piazza Affari. «Lo strapotere dalla Juventus nell'ultima stagione, unito al trend sulle principali favorite dei massimi campionati europei, ci è costato quasi 10 milioni di euro in termini di payout (il rapporto tra le vincite pagate e il totale delle scommesse incassate, ndr) nei conti del primo semestre 2017 a causa della bassa imprevedibilità, dunque speriamo che questo campionato sia più combattuto», dice sorridendo l'amministratore delegato Fabio Schiavolin, 48 anni, il manager cui è stato affidato il compito di far funzionare l'aggregazione siglata a fine 2015 tra Snai (ai tempi indebitata e con bilanci in rosso da una decina d'anni) e Cogetech, redditizio gestore di gaming machine. Schiavolin sembra essere a metà del lavoro («anche un po' più avanti», puntualizza lui), visto che dopo aver chiuso il 2016 con una perdita limitata a 18,5 milioni Snaitech ha terminato il primo semestre di quest'anno con un mini-utile di 2,2 milioni. Ma alcuni nodi, anche in bilancio, restano da sciogliere.

Domanda. Partiamo dal campionato che ricomincia e quindi dalle scommesse sportive, business che in Italia sta crescendo di quasi il 50% all'anno: che trend di raccolta si aspetta?

Risposta. Ancora in crescita. Guardando il calciomercato

sembra che la nuova stagione di Serie A, unita all'allargamento del palinsesto, possa regalare più competizione, più interesse e imprevedibilità; quindi in linea generale mi aspetto più raccolta e pronostici più difficili. Inoltre la stagione si concluderà con i Mondiali di Russia 2018, evento che calamita l'attenzione degli scommettitori aumentando i volumi di business.

D. Per Snaitech i prossimi mesi saranno un test importante anche perché potrebbe raggiungere l'utile. Ce la farà?

R. Sì, l'obiettivo è quello e ritengo sia alla portata.

D. I conti del primo semestre però hanno evidenziato anche qualche ombra: ricavi in leggero calo a 437 milioni ed ebitda in flessione del 17% a 55,7 milioni. Che cosa è successo?

R. Sui margini ha pesato, oltre al citato payout, l'incremento del prelievo erariale unico al 19% sulla raccolta delle new slot e al 6% per le videolotteries. Si tratta di una stretta fiscale, l'ennesima, che stiamo contrastando con l'ottimizzazione della rete di gaming machine e attraverso un trend virtuoso di contenimento dei costi. Su questo fronte grazie all'integrazione tra Snai e Cogetech abbiamo generato sinergie per circa 20 milioni l'anno.

D. Tra le luci della semestrale invece c'è la voce debito, quella per voi più problematica: la posizione finanziaria è migliorata di una cinquantina di milioni passando da 431 milioni dai 480,9 di fine 2016.

R. Oltre che delle sinergie, questo miglioramento è frutto della rinegoziazione del debito tramite il rifinanziamento di 570

milioni di bond. Prima Snaitech pagava un interesse medio del 9% e siamo passati a poco più del 6% per una duration media di 5 anni, con un risparmio di circa 17 milioni l'anno.

D. Il fardello resta però pesante. Fin dove contate di ridurlo?

R. L'obiettivo è portare il debito a un livello pari a 2,4 volte l'ebitda entro il 2019, senza l'inasprimento fiscale di cui ho detto avremmo fatto ancora meglio. Oggi tale leva è intorno al 3,7 e alla fine dell'anno scorso era oltre il 4.

D. Fisco, fisco; è un'ossessione?

R. Non direi proprio. Il settore giochi e scommesse in Italia subisce una pressione fiscale che non ha eguali in Europa. Nelle gaming machine, per esempio, a fronte di un livello impositivo medio del 25-30% in Europa, in Italia l'incidenza delle tasse sui ricavi è al 50% per le videolotteries e oltre il 60% per le new slot.

D. Gioco d'azzardo e tabacco, si sa, sono tradizionali bacini di pesca a strascico per l'Erario...

R. Il settore rende all'Erario oltre 10 miliardi l'anno. Anche se va riconosciuto che il tema adesso è ben chiaro anche a livello politico: la pressione fiscale sul settore è al limite, ulteriori aumenti andrebbero a compromettere la sostenibilità del business. Con danno a quel punto di tutti, anche delle casse dello Stato.

D. Oltre al fisco un altro grattacapo è l'instabilità normativa. A settembre probabilmente sarà varato il decreto di riforma del gioco pubblico, che mira a ridurre del 35% entro il 2018 il numero delle new slot e dà nuove regole per orari e posizionamento delle



gaming machine. Come giudica la riforma?

R. Regioni e Comuni avranno un ruolo molto importante nel fissare le regole per lo svolgimento della nostra attività sul territorio. Ecco, è auspicabile che gli enti locali si muovano in maniera omogenea e nel quadro che verrà fissato dal decreto del governo. Insomma, va bene l'obiettivo di ridurre e controllare l'offerta di gioco, ma senza un coordinamento tra le politiche nazionali e le azioni a livello locale si mette a rischio l'intera filiera. La salvaguardia del ruolo degli operatori sarà oggetto di un rapporto di cittadinanza che Snaitech pubblicherà a inizio settembre per rivendicare il diritto di cittadinanza, appunto, del nostro business sul mercato.

D. Tra l'altro Snaitech è un concessionario di Stato quotato in borsa. L'instabilità normativa tiene lontani gli investitori, specie internazionali, dal titolo?

R. Sì. Anche se su questo fronte molto di sta muovendo. Un anno e mezzo fa il titolo Snaitech non aveva praticamente copertura mentre oggi ci seguono con continuità gli analisti di cinque o sei istituti. Valuteremo inoltre se organizzare roadshow presso investitori internazionali, anche perché in sede di rifinanziamento del debito abbiamo riscontrato un interesse da parte di grossi fondi nei confronti dell'equity.

D. In borsa intanto Snaitech negli ultimi 12 mesi

ha raddoppiato il suo valore passando da 0,75 a 1,5 euro per azione circa e recuperando il terreno perso nell'anno precedente. Ha replicato, amplificandolo, l'andamento del mercato in generale. Soddisfatto?

R. La borsa ha riconosciuto il lavoro che stiamo facendo sui numeri del gruppo. Gli analisti hanno emesso report positivi anche dopo la semestrale. Intermonte, per esempio, indica un target price di 1,9 euro. Di sicuro ci hanno aiutato anche i Pir, che hanno catalizzato l'attenzione sui titoli a media e piccola capitalizzazione.

D. Avete ancora intenzione di passare al segmento Star?

R. Sì, la società ha tutte le caratteristiche per farne parte.

D. A proposito di azionisti, il 55% di Snaitech è di Global Games, ossia dei fondi Investindustrial e Palladio. Investindustrial entrò in Cogetech nel 2009 e in Snai nel 2011. Per un private equity si tratta di un periodo lungo...

R. Questo assetto azionario non pregiudica in alcun modo l'operatività. Noi stiamo lavorando perché l'investimento dei nostri azionisti diventi pienamente redditizio.

D. Passiamo al business, quali sono gli obiettivi principali che vi siete prefissati?

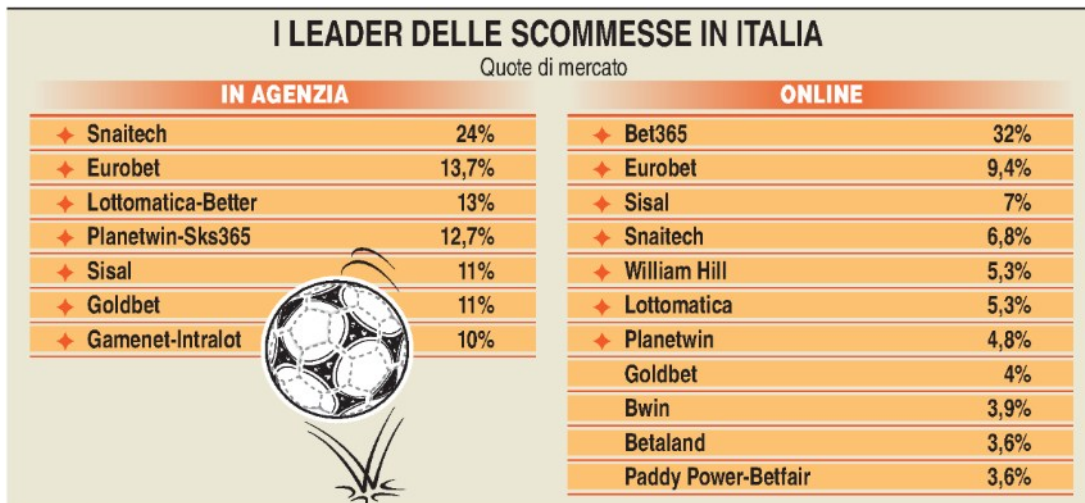
R. Puntiamo a consolidare la rete fisica, che è la nostra forza, attraverso il rinnovo anche tecnologico dei punti vendita. Sul retail siamo infatti leader con una quota di mercato del 24%. Parallelamente stiamo lavorando moltissimo sullo sviluppo del segmento online, grazie all'introduzione di nuovi prodotti, all'evoluzione dei servizi offerti, come lo streaming delle partite di Serie A sulla nostra piattaforma, e all'attività di cross-selling su rete fisica. I primi risultati sono già visibili: nel primo semestre la raccolta dell'online è cresciuta del 27%.

D. Snaitech gestisce anche gli ippodromi di Milano (galoppo e trotto) e Montecatini. Immagino che qui le cose non vadano diversamente.

R. Quest'area di attività è storicamente in perdita nel consolidato del gruppo. Stiamo lavorando per rilanciare le strutture e per far vivere gli ippodromi anche nei giorni in cui ci sono corse, come abbiamo fatto quest'estate con il Milano Summer Festival. L'obiettivo è valorizzare gli impianti e ridurre al minimo l'impatto economico.

D. Quanto infine all'area dell'ex Trotto di Milano, novità sulla cessione?

R. Stiamo verificando l'interesse sul mercato per quest'area, contando di poter realizzare un valore superiore rispetto a quello iscritto a bilancio (29 milioni, ndr); sarebbe utile per dare un altro taglio al debito. (riproduzione riservata)



GRAFICA MF-MILANO FINANZA



*Fabio
Schiavolin*