



## Aste online, Pizzarotti con Bravobuild

(NOSTRO SERVIZIO)

**ROMA** ■ Bravobuild, il marketplace dell'edilizia di proprietà del gruppo Italcementi, rafforza l'offerta di aste on line attraverso una nuova partnership industriale. Il gruppo Pizzarotti (274 milioni di euro di fatturato nel 2000) ha deciso di entrare in Newco.com, la società che gestisce il portale. Il costruttore di Parma si è assicurato una partecipazione di circa il 3% delle quote azionarie della «dot.com», sottoscrivendo per intero un aumento di capitale deliberato la scorsa settimana. L'operazione porta a cinque i soci di riferimento della società di e-procurement. Oltre a Italcementi (cui fa capo il 78% circa del capitale) figurano il management della società, Mc-Kinsey, Ccc e ora Pizzarotti che si dividono in quote paritarie il 12% circa delle quote.

Più che il valore finanziario, conta l'importanza strategica dell'operazione. L'accordo consolida un rapporto di collaborazione sviluppatosi attraverso la partecipazione di Pizzarotti a diverse aste on line gestite dal portale. Da ultima quella relativa ai lavori di impermeabilizzazione di un tunnel artificiale su una delle tratte Tav. L'intesa garantisce a Pizzarotti una spalla ideale per innovare e informatizzare i propri processi produttivi e, soprattutto, a Newco un partner strategico per lo sviluppo delle proprie attività di business nel settore delle costruzioni. L'ingresso del gruppo di costruzioni in Newco è stato accompagnato dalla firma di un accordo commerciale che impegna Pizzarotti a concludere via Internet una quota significativa tra acquisti e affidamento di lavori.

Operativa da giugno 2000 la società

di e-procurement controllata da Italcementi vanta all'attivo la conclusione di oltre 150 aste d'acquisto on line che hanno visto passare di mano prodotti per un valore di oltre 100 milioni di euro a prezzi che nell'80% dei casi sono andati al di sotto del prezzo di soddisfazione indicato da chi ha promosso l'asta (prezzo di riserva).

«L'ingresso di Pizzarotti — sottolinea Rodolfo Danielli, direttore generale di Italcementi — conferma che il nostro modello di business è valido. Nel 2001 il fatturato di Newco è cresciuto a ritmi esponenziali. Il giro d'affari è andato raddoppiando trimestre dopo trimestre. Tanto che negli ultimi tre mesi dell'anno abbiamo registrato circa il 60% dei ricavi totali». Ricavi che, per la maggior parte, sono assicurati proprio dai proventi delle aste on line. Come detto,

il valore dei beni scambiati attraverso il portale ha finora raggiunto la soglia dei 100 milioni di euro. Sulle aste la società applica una «transaction fee» con un tasso compreso tra l'1,5 e il 3% del valore degli scambi. «Va peraltro sottolineato — aggiunge Danielli — che Newco raccoglie il 75% del volume d'affari dal mercato e solo il 25% dai rapporti con il gruppo Italcementi. Il successo che stiamo raccogliendo nel mondo delle costruzioni prova che anche in questo mondo l'e-procurement e Internet hanno i mezzi per una rapida diffusione. Su Newco abbiamo previsto di investire 50 milioni di euro in tre anni. Pensiamo che siano più che sufficienti per portare a buon fine l'iniziativa e contiamo di raggiungere il break-even nella prima metà del 2003».

**MAURO SALERNO**