

DYLOG I PIANI DELLA SOFTWARE HOUSE PER IL FRANCHISING

Quell'abbuffata per Buffetti

Conquista il 51% della società. Che ha ricavi quattro volte superiori

Dal registro di cassa al sofisticato programma gestionale, con l'obiettivo di offrire al professionista e al piccolo imprenditore una gamma di servizi completa. È questa la filosofia che ha ispirato l'acquisizione di Buffetti, marchio storico della cancelleria da ufficio (con una presenza capillare di 900 punti vendita e 126,8 milioni di fatturato nel 2004), da parte della Dylog Italia, software house torinese guidata da Rinaldo Ocleppo (presidente) e Brunella Malvicino (ad). Dylog è stata fondata nel 1980 e ha chiuso il 2004 con un giro d'affari di 30 milioni di euro. Ha un portafoglio clienti di oltre 30 mila tra imprese e professionisti. L'attività fa capo a quattro sedi italiane (Torino, Milano, Parma e Castelfranco Veneto), una in Francia e in India, e coinvolge circa 300 addetti. Il piano di sviluppo, spiegano in azienda, prevede la revisione degli aspetti logistici e dei prodotti nonché l'integrazione di nuovi



Uno dei 900 punti vendita Buffetti

strumenti web. Il tutto all'interno di una strategia che mira alla realizzazione di un network azienda-affiliati-clienti. Partner finanziario dell'operazione (77,5 milioni) è la merchant bank Palladio finanziaria, holding vicentina retta dalla diarchia dei due ad Giorgio Drago e Roberto Meneguzzo. Il nuovo assetto azionario di Buffetti è per il 51% nelle mani di Dylog e il restante alla società veneta.

Bruno Babando