

**Hotline**  
Pierangelo Piantanida

## In Italia e dal mondo

Una nuova business unit, mirata su It governance, rischio e conformità, è stata creata da **McAfee**. Sotto la guida di George Kurtz, senior vice president e general manager della società, la neo Bu Risk and Compliance concentra dunque i suoi sforzi sull'innovazione e l'ampliamento della posizione di primo piano della multinazionale stessa nel campo del security risk management.



### PER FILO E PER SEGNI

#### MONNA LISA: UNO SGUARDO SUL FUTURO

Che cosa hanno in comune le barche che si contendono l'America's Cup, i campi di calcio in erba sintetica, i telai delle monoposto di Formula Uno, le tute degli astronauti, i giganteschi airbag spaziali, le collezioni di alta moda sulle passerelle internazionali? La più sofisticata tecnologia tessile, risultato di ricerca e sviluppo continuo. Non solo. Un pizzico di quel genio italiano che ha fatto della perfezione tecnica della Monna Lisa di Leonardo l'icona stessa della pittura, lo ritroviamo nell'omonima stampante inkjet dalle caratteristiche innovative. Frutto della collaborazione tra Epson e la società Robustelli di Como, la tecnologia a getto di inchiostro viene impiegata per la stampa digitale su seta e tessuti pregiati per i più importanti marchi della moda, tra cui Armani, Gucci, Ferragamo, Valentino... Non è un caso, ma la tecnologia Epson è in mostra, proprio grazie alla stampante Monna Lisa, negli spazi del Museo storico di Bergamo allestiti (fino al 29 giugno) dalla Fondazione Bergamo nella storia, Fondazione per la storia economica e sociale di Bergamo e Fondazione famiglia Legler. Dai mercati setaioli ai tessuti di alta moda per Givenchy, dai villaggi operai tra Ottocento e Novecento, al denim per Levis e Rifle, dalle collaborazioni tra Italia e Cina agli abiti per la mitica "Sabrina" di Audrey Hepburn, fino alle ultime frontiere della ricerca. Bergamo è uno dei pochi distretti tessili dove sono rimasti tutti gli anelli della filiera dal meccanotessile, alla filatura, dalla tessitura al finissaggio, dalla confezione alla distribuzione. Settecento aziende, 18mila occupati, con un saldo commerciale nel 2006 di più di 200 milioni di euro. L'Italia e il tessile bergamasco raccolgono la sfida del futuro puntando sull'alta gamma e l'innovazione tecnologica. **ò**

Oltre 2 milioni e 227mila, cioè quattro volte superiore rispetto alla cifra del 2006 (più di 535mila). E' questo il numero di nuovi programmi maligni presenti in rete nel 2007, secondo gli analisti di **Kaspersky Lab**, per un totale di volume di malware identificato durante l'anno di 354 GB. Un incremento eccezionale, ma che rischia di venire surclassato, a detta degli stessi esperti, dai risultati di quest'anno, con un aumento non solamente di quattro, ma addirittura di dieci volte del numero di nuovi malware, per un totale di circa 20 milioni di nuove minacce! Ad aumentare, poi, non sarà solo la quantità ma anche la qualità dei malware, dato che stanno profilandosi all'orizzonte programmi sempre più complessi, dal comportamento pericoloso e che si diffondono in modi diversi...

È alla terza edizione lo studio "Global Cio Survey", realizzato dalla practice BIS (Business Innovation Strategy) di **Capgemini Consulting** e basato su 400 interviste a responsabili It di grandi realtà internazionali. Uno studio intitolato "Il ruolo della funzione It nell'innovazione di business - Operator vs Innovator" che ha messo in particolare in luce come i Cio rischiano di rimanere alla finestra nei confronti dei trend innovativi derivanti dalle nuove tecnologie It. Infatti, nonostante i due terzi degli intervistati (e addirittura l'81% dei manager in aziende pubbliche) attribuiscono all'It un rilevante ruolo strategico per l'innovazione di business, solo uno su quattro pensa che la funzione It sia trainante in tale processo. Perciò, è necessario che i Cio mutino la loro mentalità e riescano a ritagliarsi un ruolo nell'ambito dei processi innovativi, pur continuando a gestire le operazioni, cioè a svolgere il loro compito primario. Infine, secondo lo studio, per il 60% degli interpellati è perfettamente possibile la gestione sia dell'innovazione di business che dei servizi informatici di base.

Avere la capacità di raggiungere nuovi mercati, nonché di estendere la leadership nel comparto dell'authentication management e dell'enterprise single sign-on. E' quanto **Imprivata** si attende per il futuro, grazie all'ottenimento di un finanziamento Series C di 15 milioni di dollari. Un investimento per il quale si è resa disponibile **SAP Ventures** (venture capital di SAP), assieme ad altri tre soggetti: **Polaris Venture Partners**, **General Catalyst Partners** e **Highland Capital Partners**.

Si trova all'interno del Business Research Center della cittadella politecnica torinese il nuovo **Microsoft Innovation Center**. Una realtà di circa 700 metri quadrati e con quattro laboratori, che la multinazionale ha destinato quale centro di eccellenza per la ricerca sulle tecnologie "embedded", frutto della collaborazione di quest'ultima con il **Politecnico di Torino** e l'**Istituto Superiore Mario Boella**. Nel centro sono ospitati sviluppatori software specializzati, il cui compito è quello di realizzare soluzioni avanzate assieme a partner pubblici e privati soprattutto in campi come l'infotelematica, l'automazione industriale e la robotica.

Un riconoscimento implicito della bontà delle attività di ricerca e sviluppo svolte da oltre 15 anni dalla società, e che hanno portato a prodotti e consumabili "amici dell'ambiente". Così **Kyocera Mita** sottolinea l'attribuzione della certificazione Iso 14001 a tutte le sue sedi commerciali sia in Europa che in Africa (già ottenuta anche dai suoi stabilimenti produttivi nel mondo). Una certificazione internazionale che rappresenta il punto di riferimento a livello di qualità ambientale per le organizzazioni e che testimonia come tutti i processi operativi delle varie consociate commerciali siano conformi ai requisiti stabiliti dalle norme per la tutela dell'ambiente.

## Hotline

Sono stati ben tre i riconoscimenti attribuiti ad **ADP Employer Services** da parte della **Hroa** (Human Resources Outsourcing Association) nel corso del suo annuale Awards Gala svoltosi a New York. In primo luogo il premio *Payroll Relationship of the Year*, vinto assieme al cliente **Directv** per la collaborazione instaurata nell'erogare servizi di payroll ai dipendenti di quest'ultimo. Il *Technology Relationship of the Year* è stato invece attribuito alla società insieme a **SAP**, a ragione della partnership fra queste instaurata al fine di proporre ADP Globalview, soluzione che offre un servizio integrato per gestire le risorse umane in aziende multinazionali. Infine, come *Provider Executive of the Year* è stato premiato Gary Butler, presidente e amministratore delegato di ADP, per aver guidato positivamente la strategia di quest'ultima nella gestione dei servizi di Hr Bpo.

Cio, It manager e responsabili di settore di 500 organizzazioni europee sono stati coinvolti in una ricerca commissionata da **Progress Software**, che ha voluto analizzare quanto gli stessi riescano ad accedere con facilità o meno alle informazioni aziendali critiche per il business. Ne è sortito un panorama poco confortante, poiché la maggioranza degli interpellati ha detto che non riesce a ricevere dati business critical in real-time o in un formato utile. In tal senso, a fronte del fatto che le aziende continuano ad avere degli ambienti information-driven assai complessi e sottoposti a continue richieste (con il 75% dei manager che abbisogna informazioni da almeno 11 Paesi), le stesse richieste non vengono da esse soddisfatte in maniera adeguata. Infatti, l'88% delle realtà non solo deve migliorare il flusso informativo lungo la supply chain, ma anche la sua tempistica, dato che appena il 50% degli intervistati ha dichiarato di avere accesso alle informazioni in tempo reale. Problemi per i quali alcune società si sono mosse, avviando per esempio, nel 58% dei casi, una strategia Soa.

## Accordi e acquisizioni

Non si arresta l'avanzata all'estero del **Gruppo Zucchetti** che, grazie a un accordo con la turca Arsis Grup, fonda una società denominata **AZT** (Arsis Zucchetti Technology) che avrà sede a Istanbul e opererà in Turchia. Per la costituzione della nuova società che rivenderà le sue soluzioni, Zucchetti ha scelto Arsis, un'azienda specializzata nel settore della sicurezza, focalizzata principalmente sui sistemi antitaccheggio e sui prodotti di videosorveglianza, per la sua forte presenza locale e nei Paesi limitrofi. AZT ha il compito di portare sul mercato turco i prodotti della società lodigiana relativi al controllo accessi, alla gestione e all'amministrazione del personale, alla videosorveglianza e gestione accessi negli stadi.

Arricchire la propria offerta e consolidare la presenza nel Centro-Nord Italia: sono questi i risultati che **Solgenia** ha inteso raggiungere acquisendo le risorse aziendali e professionali di **TSO**, subentrando così nelle attività e nei servizi da lei forniti. Infatti, la società di Spoleto ha rilevato, grazie a un apposito accordo, l'operatività delle divisioni di document management, sviluppo software e servizi sistemistici della realtà milanese, forte di vent'anni d'esperienza nello sviluppo di soluzioni per l'archiviazione e la gestione documentale (la più nota delle quali è Freedoc). Lo scopo per Solgenia è quello di estendere e rafforzare le funzionalità delle proprie soluzioni nell'Ecdm (Enterprise content & document management).

## NUMONYX, UNA NOVITÀ NELLE MEMORIE

Grazie a un accordo fra **STMicroelectronics** e **Intel**, con la partecipazione di **Francisco Partners**, ha preso vita **Numonyx**, neo realtà operante nel campo dei semiconduttori e specializzata nel fornire soluzioni di memorie innovative che usano tecnologie Nor, Nand e Ram, oltre alla nuova Pcm (Phase change memory). Suoi clienti sono dunque tutte quelle società produttrici di dispositivi consumer e industriali: cellulari, lettori Mp3, fotocamere digitali, "ultra-mobile computer" ... Una società partita sin da subito in posizione di primo piano, forte di 40 anni di esperienza combinata nel comparto da parte delle due case madri, con un cospicuo portafoglio di brevetti in campo mondiale, quartier generale in Svizzera e sede legale in Olanda, circa 7mila dipendenti in tutto il mondo e impianti produttivi in vari Paesi: Stati Uniti, Cina, Singapore, Malesia, Filippine, Israele e Italia. Tutto ciò ha messo Numonyx in condizione di essere, con un fatturato annuo superiore ai 3 miliardi di dollari, il terzo maggior fornitore di memorie non volatili al mondo. Un settore, quest'ultimo, che, secondo le stime di Isuppli, ha raggiunto all'incirca i 22,5 miliardi di dollari nel 2007 e crescerà oltre i 37,7 entro il 2011.

Annunciato da **Rockwell Automation** l'accordo per acquisire la californiana **Incuity Software**, fornitrice di software di Emi (Enterprise manufacturing intelligence). Un'operazione definita dal management della società del Wisconsin (Usa) come una vera e propria pietra miliare nell'ambito del progetto di costante espansione della propria suite software Factorytalk. Con sedi negli States, in Canada e Sud Africa, Incuity Software vanta dalla sua più di 45mila soluzioni implementate in oltre 40 Paesi e in 13 lingue.

Ha la propria sede nel Massachusetts (Usa) e la divisione di ricerca e sviluppo a Tel Aviv, in Israele, **Diligent Technologies**, realtà che sviluppa e propone tecnologie di deduplicazione dei dati, da poco entrata a far parte di **IBM**. La realtà acquisita, inserita nella divisione IBM System Storage, ha il ruolo di contribuire ad arricchire l'offerta della multinazionale relativa al nuovo modello di enterprise data center, in grado di migliorare l'efficienza It e semplificare lo sviluppo di nuovi servizi in relazione all'aumento delle necessità di business.

L'inglese **BMG Solutions**, specializzata nel fornire soluzioni di Supply chain management, partner sin dal 2004 di **TEXT E-solutions**, è stata da quest'ultima recentemente acquisita. Un'operazione che, a detta della società milanese, si è inserita nella strategia di rafforzamento della propria presenza e dell'offerta di servizi in ambito Emea, soprattutto nel mercato anglosassone e nordeuropeo. La realtà neo acquisita vanta dalla sua oltre 200 consulenti e una ventina di partner in vari Paesi del Vecchio Continente.

È il **Gruppo Mahle**, fra i maggiori fornitori di componenti automobilistici del mondo, il nuovo utilizzatore dell'Edi (Electronic data interchange) targato **Crossgate**. Una scelta che ha tenuto conto, fa sapere quest'ultima, della positiva esperienza coi servizi di onboarding della società, nonché della veloce migrazione e della conformità con SAP. Ma anche della disponibilità di un ampio portafoglio di soluzioni flessibili per la connessione con fornitori d'ogni dimensione. Già dal 2006 Mahle trae beneficio dalla soluzione di Invoice Factory di Crossgate, con cui digitalizza le fatture su carta in entrata.

## Hotline

**EMC** ha concluso l'accordo per acquisire **lomega**, per un valore di 3,85 dollari per azione ordinaria di quest'ultima, equivalenti a circa 213 milioni di dollari. A detta del management della multinazionale, l'operazione le consente, in virtù dell'integrazione dei prodotti, del brand, del modello di business e dell'esperienza di lomega, di penetrare in maniera decisiva i comparti delle piccole imprese e dell'utenza consumer.



### «VIVE LA DIFFÉRENCE»

CON MICROSOFT INNOVAZIONE  
E TECNOLOGIA AL FEMMINILE

Che la differenza sia un valore - non solo di marketing - lo hanno compreso bene anche le aziende. Resta poco chiaro come il concetto di "pari opportunità" e quello di "valorizzazione delle differenze" possano essere conciliabili. Nel caso delle donne - che storicamente agiscono in un mercato del lavoro e delle professioni "gendered" e in larga misura asimmetrico a loro sfavore soprattutto in Italia - la tecnologia può essere un alleato importante per aiutarle a esprimere il loro potenziale. Web@femminile ([www.web@femminile.it](http://www.web@femminile.it)) è il progetto di Microsoft Italia, realizzato in collaborazione con Accenture, Acer, Buongiorno e Unilever con l'obiettivo di rimuovere le barriere per il decollo della società digitale in Italia. Al di là della specifica declinazione di genere che fa arricciare il naso alle più intransigenti "signore" della Rete, l'iniziativa (lanciata il 31 marzo con una 24 ore non stop) continua a raccogliere consensi, come ci racconta **Roberta Cocco**, responsabile del progetto "futuro@femminile" e direttore marketing centrale di Microsoft Italia: «Parlare di pari opportunità, significa mettere al centro le persone e le loro capacità, riconoscendo alle donne il diritto di essere madri senza rinunciare alla propria realizzazione professionale. Nell'Ict c'è più attenzione ai problemi delle donne di quanto non ci sia nella politica e in altri settori. Vogliamo portare questa esperienza a disposizione di un pubblico vasto che comprenda tutte le donne non solo quelle che come me hanno la fortuna di lavorare in Microsoft e vivere in una città come Milano. I numeri parlano chiaro. L'Italia è all'84mo posto nella classifica mondiale del World Economic Forum sulle disparità di genere. Penultimo posto in Europa per numero di donne occupate. La nomina di Emma Marcegaglia alla guida di Confindustria - però - è un segnale di cambiamento che ci fa ben sperare per il futuro». ◊

Offrire soluzioni e servizi di Bi ad alto valore aggiunto, in particolare nei confronti dei comparti logistico, retail e sanitario. E' quel che si propongono di fare **SAS** e **Verso21** (gruppo Opera21) con una partnership siglata recentemente. Tale intesa, secondo quanto affermato dalle due protagoniste, dà modo di mettere a disposizione soluzioni di Bi integrabili con sistemi Erp e gestionali già in uso nelle aziende. Ne deriva per i clienti un maggior ritorno sui loro investimenti e una più efficiente gestione delle informazioni, a beneficio delle scelte di business.

**Stone**, società che sviluppa soluzioni, applicazioni e prodotti specifici per il mondo bancario, è stata acquisita da **Visiant** che rafforza in tal modo la propria presenza nel mercato finance. Stone nel 2007 ha registrato un fatturato di 10,2 milioni di euro e un Ebitda di 2,7, mentre per l'anno in corso è prevista una crescita del 20% del giro d'affari. Luciano Marini sarà il presidente della società e Willy Burkhardt l'amministratore delegato; Stefano Conti, Simone Marini e Pierluigi Ferlini completano il Consiglio d'Amministrazione.

**Inaz** ha acquisito il 70% delle azioni di **Giada Progetti**, assumendone il controllo. La società è specializzata in soluzioni per l'automazione e il supporto ai processi organizzativi nell'area del personale, principalmente nel segmento degli enti locali e della Sanità pubblica, per cui le sue attività saranno integrate nella nuova linea di business di Inaz denominata Enti Locali e coordinata da Luigi Rendina. Ai vertici di Giada Progetti rimane l'ex presidente Furio De Candido in qualità di amministratore delegato, mentre la carica di presidente viene assunta da Angelo Croci, direttore generale di Inaz.

## Profitti e perdite

Livelli di redditività piuttosto elevati hanno caratterizzato la chiusura del bilancio 2007 di **Quercia Software**. Il valore della produzione è stato di 35,5 milioni di euro (+5,8% sui 33,6 del 2006), mentre il margine operativo lordo (Ebitda) ha raggiunto gli 11,6 milioni (pari al 32% del valore della produzione, nei confronti degli 11,1 dell'anno precedente) e l'utile netto i 4,1 milioni (cioè l'11,5% del valore della produzione, +12% anno su anno). Nell'ambito delle linee di attività della società veronese, il primo posto è detenuto saldamente dai "sistemi di pagamento", che si sono confermati come la sua prima area di business e che hanno fatto segnare 15 milioni di fatturato e un +11,9% sul risultato del periodo di confronto. Da citare poi anche i "servizi di contact center", con +7,9%, ma è l'area dei "progetti e servizi innovativi" ad aver incrementato maggiormente la propria crescita, col +33,8%.

Si è chiuso a fine marzo il primo trimestre 2008 di **LG Electronics**, facendo segnare, a livello globale, risultati record sia nel fatturato (pari a 11,747 miliardi di dollari, +16,9% sull'anno precedente) che nel profitto operativo (a sua volta di 634 milioni, con un margine di profitto del 5,4%, pari a +5,1% sull'anno passato). Un traguardo che, secondo la multinazionale coreana, è attribuibile alla stabilità di tutte le sue divisioni, nonché alle vendite, particolarmente elevate, di terminali mobili e televisori a schermo piatto. Infatti rispetto alle varie divisioni, sono da mettere in particolare risalto le performance della Mobile Communication Company (fatturato, sempre record, di 3,484 miliardi, +32,6% sull'anno precedente) e della Digital Display Company (fatturato anche in questo caso da primato, pari a 3,808 miliardi, +32,1%).

## Hotline

Fatturato da record e nono trimestre consecutivo di crescita a due cifre anno su anno: sono questi gli elementi che hanno caratterizzato maggiormente il primo trimestre 2008 di **McAfee**, conclusosi alla fine di marzo. Scorrendo i dati, si ha che il fatturato totale netto è stato infatti di 369,6 milioni di dollari (+17% sui 314,9 del medesimo periodo 2007) e l'utile operativo Gaap di 53,2 milioni (+29% sui 41,4 del periodo citato). Un fatturato che è salito a 217 milioni in ambito corporate (+16%) e a 153 milioni a livello consumer (+19%) e che, all'interno dei risultati in campo internazionale, s'è incrementato del 20% per quanto concerne l'area dell'Europa e del Medio Oriente.

A detta della stessa **Intel**, si possono definire molto positivi i risultati da lei conseguiti nel primo trimestre 2008, terminato nello scorso mese di marzo. La società ha infatti in primo luogo totalizzato un fatturato record, pari a 9,7 miliardi di dollari (+9% sul primo trimestre 2007, -10% sugli ultimi tre mesi dell'anno passato), un risultato operativo di 2,1 miliardi (+23% e -32% sui trimestri citati) e un utile netto di 1,4 miliardi (-12% e -36% sempre sui periodi indicati), oltre che un utile per azione di 25 centesimi (-11% e -34% sui trimestri segnalati in precedenza). Da citare in particolare l'ottimo risultato raggiunto, a livello di fatturato, sui microprocessori per server.



### WEB POWER

UNA BUONA REPUTAZIONE È UN BENE PIÙ SICURO DEL DENARO...

Come un fiume, è in grado di trascinare consenso, ma come un fiume in piena può mettere a rischio l'immagine di un'azienda o di un brand. Ai tempi di Dante aveva il «color dell'erba», oggi, la reputazione ha il colore della Rete, ma può far diventare verde di rabbia chiunque abbia sottovalutato il potere di opinione del popolo del Web. «Attualmente esistono circa 30 miliardi di pagine in Internet - ci fa notare **Andrea Barchiesi**, socio fondatore ed esperto di Web 2.0 di ActValue - e l'intercettazione dei giudizi presenti sulla Rete costituisce un'attività indispensabile per la tutela della credibilità di un'azienda». E' vero che accanto ai *reputation manager* esistono anche i *reputation cleaner*, ma sciacquare i panni nel Web può essere un'impresa impari. Per aiutare a tenere sotto controllo la propria "awareness", ActValue ([www.actvalue.com](http://www.actvalue.com)) ha messo a punto un "cruscotto" che si chiama proprio "Reputation Manager". Si tratta di un software avanzato di ricerca automatica delle informazioni che, grazie all'interazione fra keyword e analisi semantica, permetterà alla comunicazione e al marketing di sondare il World Wide Web e valutarne l'impatto sull'immagine aziendale. Non solo. E' lo strumento con cui le aziende potranno finalmente misurare l'efficacia dei propri investimenti. In questo modo, le community e i creatori di contenuti capaci di determinare influenza saranno destinati nei prossimi cinque anni (secondo Forrester Research) a eclissare i mainstream media attuali, diventando parte integrante del processo di image building aziendale con buona pace dei media center tradizionali e delle agenzie (Adv e Pr) che, dal canto loro, dovranno modificare o abbandonare vecchie logiche e pratiche. **ò**

Primo trimestre 2008 col segno più per **Stonesoft Italia**, che ha conseguito un aumento di fatturato del 21% sull'identico periodo 2007, consolidando altresì il suo trend di crescita nell'ambito dell'offerta di soluzioni innovative e integrate a beneficio della sicurezza e della business continuity. Da evidenziare come i dati italiani siano allineati con le percentuali di vendita netta a livello mondiale (incrementatesi del 22%). Va segnalato in particolare l'aumento di vendite per Stonegate: +37%.

Durante il 2007, il **Gruppo Teamsystem Lince** ha potuto annoverare ricavi per 177 milioni di euro (+35% rispetto alla precedente annata), nonché un Ebitda di 62,2 milioni. A livello delle tre divisioni del Gruppo, vanno considerati i ricavi di circa 107 milioni per Teamsystem (software), 59 per Lince (informazioni economiche) e 10 per Euroconference (formazione). Numeri che pongono la società (forte di 1.200 addetti, più di 80mila clienti, 35 filiali e circa 500 partner selezionati in tutt'Italia), sono state le annotazioni del proprio management, a livello di leader in campo italiano per quanto concerne i servizi gestionali per le imprese e i professionisti. In particolare nel corso dell'anno il Gruppo è stato in grado di mantenere la focalizzazione sui propri mercati target di professionisti e Pmi, conseguendo in tal modo una crescita organica maggiore del 10%.

Il primo trimestre 2008 di **Acer** ha visto in particolare l'incremento del fatturato consolidato, che ha fatto segnare 4,04 miliardi di dollari (+28% sui 3,16 del primo trimestre 2007) e del reddito d'esercizio, giunto a 86,84 milioni (+15,4% sui 61,75 milioni dell'analogo periodo 2007), realizzando anche 93,63 milioni di profitti dopo le tasse (Pat). La multinazionale, citando dati preliminari **Gartner** relativi sempre ai primi tre mesi di quest'anno, ha indicato come la stessa si confermi al terzo posto a livello mondiale fra i Pc vendor, col 9,5% di mercato, e come sia quella che ha conosciuto la maggior crescita fra le prime cinque società del settore: + 25,2% anno su anno.

Nel corso dei primi tre mesi del corrente anno, **Tellabs** ha potuto contare su un fatturato di 464 milioni di dollari (+3% nei confronti dei 452 del corrispondente periodo 2007). In base poi ai principi contabili Gaap, la società dell'Illinois (Usa) ha conseguito utili per 17 milioni, cioè 4 centesimi per azione, rispetto ai 25 milioni o 6 centesimi per azione del trimestre di confronto.

**Tandberg** ha terminato i primi tre mesi di quest'anno lo scorso marzo forte di un fatturato di 178,1 milioni di dollari (+38,7% sui 128,5 dello stesso periodo 2007), un utile operativo di 37,4 milioni (rispetto ai precedenti 29,2) e un utile ante imposte di 34,7 milioni. Da segnalare inoltre le circa 15mila unità commercializzate nel corso del trimestre (+17,2% sulle oltre 12mila e 800 dei primi tre mesi 2007) e la crescita piuttosto sostenuta, del 56%, in ambito Emea, dove il fatturato è stato di 77,7 milioni di dollari (sui 49,8 del periodo di raffronto). **DM**