

Piazza Affari. Nel 2007 più redditività grazie all'arrivo della direttiva Mifid e all'ingresso nelle assicurazioni

Cad It accelera con le nuove regole

La società veronese guarda all'espansione in Germania e Repubblica Ceca

Paolo Paronetto
VERONA

Un 2007 di crescita superiore alle attese, realizzata lungo binari che nel 2008 promettono di portare Cad It sulla strada dell'ulteriore sviluppo e dell'internazionalizzazione del business. La società veronese è leader in Italia nel mercato del software finanziario e vanta tra i propri clienti big come UniCredit, Intesa SanPaolo, Mps, Banco Popolare, Bper e Bnl.

L'esercizio appena concluso ha visto il valore della produzione raggiungere quota 60,7 milioni di euro, a +16% rispetto al 2006 e a fronte di stime di mercato inferiori ai 60 milioni. In miglioramento anche la redditività, con utile ante imposte balzato dell'82% a 13,9 milioni.

Una performance, spiega l'ad Paolo Dal Cortivo, realizzata grazie a «driver di tre tipi»: evoluzione normativa, ingresso nel settore assicurativo e sviluppo sui mercati esteri. «L'in-

troduzione della Mifid - sottolinea - ha fatto sì che i nostri clienti bancari acquistassero i moduli di upgrade della procedura di area finanza», ma nel 2007 l'attività di Cad It non si è limitata alle banche. La prima partnership nel comparto assicurativo è stata siglata con Cattolica, che - nota Dal Cortivo - si è detta «molto contenta della soluzione» messa a punto. L'intesa farà ora da biglietto da visita per Cad It, che ha già provveduto a "pacchettizzare" il sistema realizzato con i concittadini per poterlo proporre ad altre compagnie. Quanto poi allo sviluppo oltre i confini italiani, Dal Cortivo nota che il 2007 ha portato i primi frutti dell'alleanza siglata nel febbraio 2006 con la britannica Xchanging. «La partnership - annuncia l'ad - ha dato risultati assolutamente positivi per entrambi, anche se siamo soltanto all'inizio».

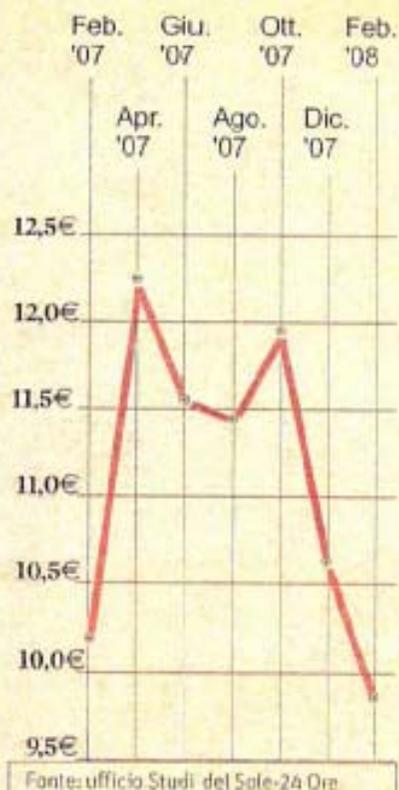
Per il manager, il 2008 si preannuncia quindi gravido di op-

portunità dato che «i driver che hanno spinto la crescita nel 2007 ci saranno ancora tutti e, anzi, si rafforzeranno».

Oltre al consolidamento della leadership sul mercato italiano (dove, ribadisce Dal Cortivo, «l'80% delle banche usa il software Cad It»), l'attenzione della società veronese sarà rivolta all'espansione in altri Paesi europei, puntando «in ordine di priorità su Germania, Repubblica Ceca e Francia». Se da una parte la crescita nel mercato tedesco sarà favorita proprio dalla partnership con Xchanging, dall'altra Dal Cortivo ritiene che Cad It possa puntare a svilupparsi in Repubblica Ceca «grazie a UniCredit, che già usa la nostra procedura finanza nelle proprie controllate locali», costituendo una referenza importante da far valere presso gli altri potenziali clienti. Quanto alla Francia, Dal Cortivo punta sulle «inefficienze» presenti nel sistema transalpi-

Cad It

L'andamento in Borsa del titolo della società veronese



no, dove «quasi tutti i sistemi di back office titoli sono sviluppati in casa oppure facendo ricorso a una molteplicità di fornitori», condizione in cui un gruppo come Cad It potrebbe offrire «soluzioni più snelle garantendo risparmi alle aziende».

Molteplici obiettivi, dunque, che nel breve termine la società veronese intende raggiungere «privilegiando la crescita organica» pur mantenendo un occhio rivolto alle opportunità offerte dal mercato. «Stiamo valutando acquisizioni - conferma l'ad - ma non ne vediamo all'orizzonte, anche se avremmo risorse sufficienti per comprare società medio-grandi». Quanto all'ipotesi di nuovi accordi commerciali per favorire l'espansione all'estero, Dal Cortivo ammette contatti «con system integrator presenti sui mercati locali», colloqui preliminari per «capire se il modello che abbiamo in mente può funzionare».