

TITOLI HI-TECH L'intesa con Xchanging consentirà al gruppo che ha sede a Verona di crescere all'estero. I benefici dell'accordo ci saranno già nel 2006. Confermato per fine anno il trend positivo dei primi nove mesi. Come spiega l'a.d. Dal Cortivo

Cad It parlerà tedesco

di Laura Galvagni

L'occasione che il gruppo aspettava da tempo. Così l'amministratore delegato di Cad It, Paolo Dal Cortivo, ha definito la lettera d'intenti firmata dalla società di software italiana con Xchanging per sviluppare un'alleanza che porti oltre i confini nazionali l'azienda veronese. Si tratta di un'intesa che va oltre la semplice partnership industriale: il gruppo multinazionale, con sede a Londra, il 21 novembre ha acquisito ai blocchi il 10% della società al prezzo di 10,7 euro per azione. Operazione che dovrebbe avere i primi effetti sui conti Cad It nel 2006.

Domanda. Come è maturato l'accordo con Xchanging?

Risposta. L'intesa è nata nell'ambito

di una ricerca, da parte di Xchanging, di un partner che offrisse una piattaforma di back office titoli. Ricerca che ha portato a noi. Nella nostra soluzione software hanno trovato quel valore aggiunto indispensabile per consentire alla società un'espansione in nuovi mercati e un consolidamento in quelle zone dove sono già presenti, come la Germania.

D. E Cad It che cosa si propone di ottenere da questa intesa?

R. Noi vorremmo esportare la nostra storia di successo, abbiamo rapporti consolidati con l'80% delle principali banche italiane e Xchan-

Paolo
DalCortivo



ging in questo ci può aiutare. Basti pensare che il nostro partner vanta clienti del calibro di Deutsche bank e Citigroup.

D. Volendo riassumere tutto in uno slogan?

R. Vogliamo generare la prima piattaforma di back office titoli a livello paneuropeo. Progetto all'interno del quale Cad It conta di intervenire anche per assicurare risparmi di costo.

D. Su quale mercato vi affacerete inizialmente?

R. La prima scelta è la Germania, dove cercheremo di portare una piattaforma unica che copra le esigenze delle banche italiane e di quelle tedesche.

D. State già lavorando a questo progetto?

R. Sì, siamo già al lavoro e il prodotto che abbiamo a disposizione è già in grado di soddisfare i gruppi internazionali. Se ci chiedono supporto, in cinque paesi lo possiamo dare.

D. Quando contate di mettere a bilancio i primi frutti dell'accordo?

R. Era l'occasione che aspettavamo da tempo per proporci all'estero. Non avevamo referenze ma con un partner così ci sentiamo sicuri. Xchanging è un nome spendibile e in questo mercato il passaparola è fondamentale.

D. Xchanging ha già acquistato un 10% della società, è possibile che possa salire ancora?

R. Sono entrati in Cad It perché credono nel nostro business. Al momento non abbiamo fatto altre considerazioni in merito, per ora ci concentriamo sulla parte operativa e commerciale.

D. Per finire, può dire qualche cosa sulle stime per il 2005 di Cad It?

R. Nei nove mesi abbiamo registrato un incremento dell'utile netto del 5% e pensiamo di poter proseguire con questo trend positivo. (riproduzione riservata)