

Dal piccolo al grande

L'acquisizione di SiGrade da parte di Cedacri crea un big delle soluzioni in ambito finance. Con servizi che variano dal mondo applicativo alla system integration. E un mercato che spazia dal mondo delle banche medio grandi fino alle realtà del territorio, spiega Francesco Piovani, Direttore Generale di SiGrade

“E’ una operazione perfetta sotto tutti i punti di vista. Per SiGrade significa entrare in un gruppo che assicura capacità di investimento, solidità patrimoniale e competenze. Per Cedacri è la strada per allargare l’area di competenza anche al mondo della system integration, dell’application management e della consulenza. Un matrimonio perfetto”. Francesco Piovani, Direttore Generale, commenta con queste entusiastiche parole la recente conclusione della trattativa della sua azienda con il big dell’outsourcing informatico in ambito bancario.

Made in Parma

Una operazione in salsa parmigiana visto che le due aziende hanno sede

Francesco Piovani, Direttore Generale di SiGrade



a pochi chilometri di distanza, che oltre alle due aziende porta vantaggi anche al mercato. SiGrade è nata nel 2007 ed è uno spin off di SinfoPragma, uno dei protagonisti di eccellenza della informatizzazione delle imprese italiane, da cui si è staccata con un management buy out per seguire una strada più indirizzata specificamente al mondo finanziario, sua attuale, forte vocazione. Nel nuovo organigramma post fusione Piovani conserva il suo ruolo di Direttore Generale mentre due uomini Cedacri, Gian Paolo Martini, già Consigliere di Cedacri, diventa Presidente e Andrea Pettinelli, Responsabile Gestione Clienti e Sviluppo Commerciale di Cedacri, assume la carica di Amministratore Delegato.

Si allarga la gamma di offerta

“Con Cedacri abbiamo capito subito che parlavamo una lingua comune, sostiene Piovani, fatta di impegno, di determinazione e di focalizzazione e che ci sono competenze complementari. Cedacri è un big nel settore dell’outsourcing con una forte esperienza nello sviluppo di applicazioni e una presenza molto consistente nel mondo delle banche territoriali. Noi siamo una realtà piccola, ma con specializzazione nella system integration e con una presenza significativa nelle banche medie e grandi. E anche in alcuni settori extrabancari, come il mondo della PA e dell’industria. E’

chiaro che entrambi otteniamo vantaggi da questa operazione. Cedacri rafforza in questo modo la propria offerta di progetti e soluzioni applicative per le banche di medie e grandi dimensioni nelle aree Finanza, Titoli e Derivati, potenzia le aree Sistemi di Pagamento e Valutari, Sistemi Multi-currency, Contabilità e Controllo di Gestione. E SiGrade diventa in grado di offrire alle banche nelle quali è già presente anche soluzioni finora non praticate”.

Soluzioni anche per banche di media e grande dimensione

Otto milioni di euro di fatturato, cento dipendenti e una crescita costante appena sotto il 10% l’anno, SiGrade ha, tra le altre, una presenza significativa nelle banche top del segmento medio-grande, ma ha sentito forte in questi anni l’esigenza di offrire ai suoi clienti una gamma di servizi più ampia di quella che finora è stata in grado di realizzare. “Nel 2012, spiega Piovani, non si può più pensare di lavorare da soli, di essere soggetti indipendenti e liberi da qualsiasi forma di collaborazione. E non è solo un problema di investimenti. E’ proprio il mercato dei clienti che chiede servizi e prestazioni di ‘spessore’ e rilievo più ampio di quelli che una singola, piccola azienda è in grado di fornire. Con l’ingresso nel gruppo Cedacri siamo in grado di offrire alle banche di medie e grandi dimensioni

Secondo noi, per ridurre l'impatto economico dell'IT non c'è che la strada dell'outsourcing di alcune attività

sempre più soluzioni in aree specifiche di business o di tecnologia che finora ci erano preclusi. Così come possiamo fornire sinergie importanti su alcune applicazioni in cui siamo forti: titoli, derivati, assegni, clearing, per esempio”.

Un mondo sotto pressione

L'acquisizione è già operativa e SiGrade manterrà il suo marchio e la sua sede indipendente, a rimarcare il valore di una acquisizione che si configura come un completamento di offerta. “Noi vediamo in questi mesi un mondo di banche di medie dimensioni che è fortemente sotto pressione. Da una parte c'è un mercato che non cresce e margini di manovra sulle attività finanziarie pure che si restringono. Dall'altra c'è la necessità conseguente di ridurre in maniera significativa i costi più importanti. Ma ormai l'information technology non è più un optional, certe attività, certe funzionalità debbono necessariamente essere al massimo. E dunque, secondo noi, per ridurre l'impatto economico dell'IT non c'è che la strada dell'outsourcing di alcune attività. Tanto più che adesso, da una concezione totalitaria del full outsourcing, si è in grado di passare ad una fornitura di outsourcing selettivo”. Nel piano di aggregazione, SiGrade conferirà a Cedacri le attività meno “core” (amministrazione, risorse umane, acquisti ecc.) continuando invece a sviluppare i prodotti e le attività di system integration, cioè il valore tecnologico specifico.

Tre anni di crescita

L'acquisizione arriva a tre anni esatti dall'ingresso in Cedacri di Fabio De Ferrari, il quarantaseienne Direttore Generale entrato quando il gruppo

fatturava 203 milioni di euro, che ha portato l'azienda agli attuali 260 milioni di euro di fatturato e a 150 clienti (di cui 70 del mondo bancario).

De Ferrari ha sviluppato, con la sua squadra di altrettanto giovani manager, una nuova, più dinamica strategia di mercato basata su accordi e partnership con aziende italiane ed europee (OCS, zeb/, Objectway) per l'allargamento della gamma di applicazioni, sull'allargamento a nuovi mercati (Miroglio Group e Fiat Finance sono i due ultimi successi fuori dal mercato bancario) e su una nuova modulazione di offerta nell'ambito tradizionale di attività dell'azienda. Non più solo outsourcing, una soluzione perfetta per banche territoriali di medie e piccole dimensioni, ma anche soluzioni applicative, più indicate per banche di media e grande dimensione che preferiscono mantenere in casa le leve del controllo dell'IT, acquisendo dall'esterno applicazioni software ad esempio in ambito finanza, canali, monetica e sistemi di pagamento, controllo di gestione e crediti ed integrarle nel proprio sistema informativo. L'acquisizione di SiGrade è il segnale al mercato che l'azienda è adesso ancora più strutturata per servire proprio questo, specifico mondo.

M.S.