

La storia/1

Piteco prepara il doppio colpo

La software house punta agli Usa e al listino principale di Piazza Affari

Arrivata sul mercato Aim Italia di Borsa Italiana — quello destinato alle imprese ad alta crescita — a fine luglio, Piteco pensa già al listino principale di Piazza Affari: «Siamo pronti per l'Mta, in anticipo rispetto alle tempistiche — commenta il presidente **Marco Podini** —. Il che verosimilmente ci potrebbe portare alla quotazione sull'Mta a gennaio 2017. Ecco perché il bilancio di esercizio al 31 dicembre sarà già redatto in conformità ai principi contabili internazionali».

Piteco è una software house italiana (controllata da **Dedagroup**) nata per la gestione della liquidità aziendale e la pianificazione finanziaria per le aziende large e mid-cap. Da luglio si è aggiunta anche la gestione dei Big Data grazie all'acquisizione del ramo d'azienda di Centro Data.

E i numeri danno ragione a Podi-



Hi-tech
Marco Podini
presidente
di Piteco, quotato all'Aim e pronta al passaggio sull'Mta

ni e al suo ottimismo. Piteco ha chiuso i primi sei mesi del 2015 con oltre 6 milioni di ricavi, in aumento del 9% circa, un flusso di cassa di 2,7 milioni e un utile di 1,3 milioni, segnando un +38% rispetto all'anno precedente.

La vendita di software (15% dei ricavi annui) consente a Piteco di generare ricavi ricorrenti da canoni di manutenzione (50% del totale in costante aumento su base annua) e da servizi ad alto valore aggiunto (35%). Queste caratteristiche e la numerosa base clienti consentono alla società di realizzare una margi-

nalità lorda superiore al 42%. Il 98% dei clienti Piteco fattura 100 milioni con nomi che spaziano dal fashion, come Versace, Valentino e Moncler, all'automotive (Pirelli, Ducati, Piaggio tra gli altri), passando dai media, con Rcs, Rai o DeAgostini, e dalle telecomunicazioni con Tre, Wind e Fastweb. «Attualmente Piteco conta oltre 600 clienti ben distribuiti su tutti i settori industriali con circa 30-40 nuovi ingressi ogni anno — commenta Podini —. Il nostro mercato potenziale comprende tutte le aziende industriali che, all'aumentare del proprio fatturato e dell'esigen-

La società fattura 6 milioni e si occupa di gestione della liquidità aziendale

za di tracciare i propri flussi finanziari, ritengono strategico presidiare e strutturare la funzione di tesoreria».

Come fa notare Podini, la quotazione all'Aim non era necessaria per incrementare la crescita interna, «ma con lo sbarco a Piazza Affari abbiamo concretizzato il nostro progetto di espansione per linee esterne con l'obiettivo da una parte di diventare il polo aggregante per piccole società complementari, e dall'altra espandere la nostra attività nei mercati esteri, Stati Uniti in primis». Piteco è già presente, trainata dai clienti, in 40 Paesi. «Ma ora vogliamo avere una base e una struttura stabile nel mercato statunitense — conclude Podini —. Non ci fa paura la competizione: esistiamo da 30 anni e abbiamo un bagaglio di esperienza notevole. Inoltre la complessità del sistema italiano ed europeo ci permette di essere pronti per quello statunitense, più semplice del nostro. Pensiamo di potercela giocare bene anche sul mercato americano, patria dell'hi-tech».

MARIA ELENA ZANINI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

