

PITECO ENTRA NEL MERCATO DEL SOFTWARE PER LE BANCHE AMERICANE

Lazienda italiana rileva gli asset strategici di LendingTools, leader USA nei servizi di digital payments

Piteco annuncia lacquisizione del principale ramo di business di LendingTools, leader nel mercato USA nei servizi di digital payment. Loperazione, conclusa lo scorso 7 Aprile, segna un deciso passo avanti nella strategia di internazionalizzazione di Piteco, che già vanta nel proprio portfolio importanti realtà italiane presenti sul mercato americano, come Datalogic, Astaldi, Mapei, Lavazza e alcune società del gruppo Leonardo Finmeccanica.

About LendingTools

LendingTools (LT), attraverso la propria piattaforma on-line, fornisce software per servizi di digital payments e clearing house a circa 3.500 banche americane, gestendo lo scambio di flussi finanziari (bonifici e incasso assegni) per oltre 3 miliardi di dollari al giorno. Si tratta di una delle reti interbancarie più estese in America.

Operativa dal 2000, LT eroga servizi ad alto valore aggiunto in modalità cloud saas, attraverso piattaforme software proprietarie, installate in data center di proprietà ad altissima affidabilità ed integrate con i sistemi informativi delle principali banche americane.

Loperazione

Loperazione si è concretizzata attraverso la società Piteco North America Corp. detenuta al 100% da Piteco Spa, che controlla il 55% della società Juniper Payments, appositamente creata, che ha acquistato il ramo dazienda operativo della società LendingTools.

Loperazione ha comportato per Piteco Spa un esborso complessivo di 13 milioni di dollari, di cui 3 milioni per lacquisizione della quota di controllo della Juniper Payments e 10 milioni come finanziamento intercompany rimborsabile in 10 anni. Loperazione prevede lacquisizione, oltre a tutti gli asset strategici di business, anche di un capitale circolante netto di 2,25 milioni (prevalentemente liquidità di cassa).

Il ramo dazienda acquisito ha generato nel 2016 un fatturato di 5 milioni di dollari e un Utile prima delle imposte di circa 1,75 milioni ed è anche un ottimo generatore di liquidità.

Un ruolo importante per il successo delliniziativa è affidato ai manager storici della LendingTools, che partecipano alloperazione Juniper Payments con una quota societaria del 45%.

Le prospettive di crescita per Piteco

Limportante operazione industriale, interessante per i ricavi, le prospettive di crescita e le marginalità della società acquisita, assume ancor più valore in considerazione delle future integrazioni con i prodotti di Piteco e dellofferta congiunta che si andrà quindi a creare. Loffering di Piteco - nello specifico la soluzione di Tesoreria Piteco Evo, il prodotto di analisi e matching di dati Matchit, la suite Corporate Banking Communication per il trattamento in totale sicurezza dei flussi dispositivi tra azienda e banca, integrato con le soluzioni di Juniper, si propone di aumentare la value proposition agli attuali clienti americani, consentendo una crescita sinergica per entrambe le realtà.

Attraverso la sinergia sviluppata con Juniper, Piteco potrà raggiungere il mercato delle Corporate statunitensi alle quali proporre le proprie soluzioni di Tesoreria, continuando così il percorso di internazionalizzazione intrapreso.

Questa operazione, in linea con il piano industriale, segna un importante passo avanti nella nostra strategia di internazionalizzazione e ci proietta con decisione verso nuovi mercati - afferma Paolo Virenti, Amministratore Delegato di Piteco S.p.A. - Lintegrazione dei nostri prodotti con i software e i servizi offerti da LT alle banche americane ci consentirà di incrementare lofferta complessiva per il mercato bancario americano. Crediamo inoltre che insieme alle banche, clienti della nostra controllata, si possano

proporre servizi di tesoreria innovativi, con alla base le esperienze Piteco Evolution, piattaforma già oggi utilizzata negli Stati Uniti da alcune importanti società, da veicolare attraverso le reti bancarie alla clientela Corporate delle banche stesse.