

Tesorerie digitali fatte su misura, nella "boutique" dei software

La sfida vinta da Piteco, 3500 imprese clienti in Italia, ciascuna servita con soluzioni customizzate, in grado di dialogare con ogni sistema operativo

di Luigi Orescano



LA SQUADRA AL COMPLETO DI PITECO NEL GIORNO DEL LISTING. DA SINISTRA, GUILLERMAZ, VIRENTI, PODINI E VENEZIANI

Se un colosso come la Mapei, la multinazionale chimica di Giorgio Squinzi, gestisce la tesoreria in tutto il mondo, cioè in 82 consociate attive in 34 paesi, con una struttura centrale di appena due persone (2!) il merito è innanzitutto dell'imprenditore, che ha trovato l'"ingrediente segreto" per riuscirci, ma anche di chi quest'ingrediente l'ha creato, investendo e investendo in tecnologia, fino al 3% del fatturato annuo. E cioè? Cioè Piteco, l'azienda informatica quotata all'Aim da tre anni esatti e controllata da **Dedagroup** (famiglia Podini, 2,3 miliardi di ricavi nella gdo e 250 milioni nell'Itc). «Quando nel 2004, costituendo Piteco abbiamo dato un'identità societaria ad un business in cui eravamo già attivi da metà degli anni '80», racconta Andrea Guillermaz, direttore commerciale (uno dei tre fondatori con Paolo Virenti, amministratore delegato e Riccardo Veneziani, cfo, mentre il presidente è **Marco Podini**), «abbiamo ben presto voluto al nostro fianco un partner industriale. Con i Podini l'incontro è stato di quelli fatali, ideali, abbiamo iniziato a crescere, poi ci siamo quotati, e oggi il controllo è di Deda, noi fondatori siamo a poco meno del 9% e in Borsa c'è un flottante di poco meno del 22%». «La nostra idea-guida? Investire per non dover mai rinunciare alla nostra identità», prosegue Guillermaz, «e, restando autoriferiti, oggi sia-

mo in 42 Paesi del mondo, leader indiscussi in Italia nei sistemi gestionali per la gestione della tesoreria aziendale e pianificazione finanziaria, abbiamo una controllata negli Usa, siamo poco meno di 100 persone e abbiamo come clienti praticamente tutti i primi gruppi italiani». Ragazzi dinamici, questi di Piteco, anche se rispetto a quando sono nati tanto ragazzi non sono più. Ma di spirito sì. «Abbiamo sempre voluto avere un prodotto proprietario, ma l'abbiamo fatto evolvere, lavorando con i grandi gruppi

INVESTIRE SEMPRE NELL'IDENTITÀ

La spesa in R&S sfiora il 6% del fatturato dell'azienda creata nell'80, oggi quotata all'Aim e controllata dal gruppo Deda.

che via via ci hanno scelto e puntando sempre a soddisfare esigenze complesse di aziende complesse. Oggi siamo riconosciuti come qualcuno che questi processi li ha già visti e gestiti tutti. Capaci di accogliere e armonizzare qualsiasi esigenza, di fornire una linea costante di consulenza, aggiungendo via via nuove componenti d'attività, nella sfera immediatamente prossima a quella principale, il nucleo di tesoreria, dove i potenziali competitor non osano sfidarci: dalla gestione originaria di cassa e banca oggi padroneggiamo il rischio di cambio, di tasso, gestione

linee credito, garanzie, eccetera...». Anche perché il reinvestimento anno su anno continua.

In questo modo, puntando tutto sul servizio "su misura", Piteco ha trovato nei suoi clienti i suoi principali partner, ed è con essi che oggi è attiva in mezzo mondo. Con la piena padronanza gestionale di centinaia di specificità diverse: «Perché vede, se un sistema funziona nel mercato italiano, che per specificità e particolarità contiene tutti gli altri sistemi del mondo, per definizione funziona in tutto il mondo!». E difatti Piteco, come se niente fosse, ha "customizzato", come vestiti su misura, il suo prodotto per tutti i clienti, ciascuno con il suo sistema di gestione aziendale. «La metà dei nostri clienti usa Sap, e noi ci siamo», racconta Guillermaz, «ma siamo anche dove si usano altri sistemi, da Microsoft a Ibm a ogni altro. Non c'è installazione, delle 3500 aziende che ci utilizzano, che non sia integrata col mondo contabile e non possa dialogare con tutti gli altri sistemi. Mapei, ad esempio - la cui case-history abbiamo presentato ad un recente convegno in Unicredit - ha adottato Microsoft e noi l'abbiamo accompagnata in questo processo di cambiamento di tutti i sistemi contabili interni, da un sistema custom a un Erp, un processo che dura da 6-7 anni, gradualmente, con le persone che intanto continuano a lavorare, con estrema delicatezza ed armonia».

WORKSHOP GESTIONI & TESORERIA