



21 settembre 2017



Un contratto milionario per il Gruppo Be

Più di mille dipendenti. Sedi in tutta Europa. Clienti internazionali. Questo il profilo dell'azienda italiana che si è appena aggiudicata una commessa da 11 milioni di euro da uno dei maggiori gruppi bancari europei.

Be, azienda leader nella consulenza alle istituzioni finanziarie, si aggiudica un importante contratto per supportare uno degli istituti europei a rilevanza sistemica (SIFI) nella gestione della piattaforma ICT a supporto del business capital markets.

«*Be* compete sempre più non solo su singoli cantieri domestici, ma anche su grandi cantieri internazionali», dichiara a Lettera43 *Stefano Achermann*, amministratore delegato del gruppo, «Il fatto che sia per una banca che ci dà la possibilità di gestire alcune delle sue infrastrutture più critiche, ci rende molto contenti perché è una bella sfida». Il valore complessivo del contratto è pari a 11 milioni di euro e durerà tre anni.

Con più di 1.000 dipendenti, *Be* è quotata sul segmento *STAR* di Borsa Italiana e ha sedi in Italia, Regno Unito, Germania, Austria, Spagna, Svizzera, Romania, Polonia e Ucraina. Lettera43 ha incontrato *Stefano Achermann* per conoscere meglio questa realtà imprenditoriale.

DOMANDA: Quali sono le attività e i punti di forza del gruppo Be?

RISPOSTA: Il gruppo *Be* è un gruppo che si rivolge esclusivamente a istituzioni finanziarie, quindi assicurazioni e banche. Oggi è uno dei più importanti player nel mondo domestico sulla consulenza di tipo marketing, organizzativo, digitale, e su tutto quello che vuol dire cambiamento. I punti di forza di *Be* sono una grande conoscenza delle regole del settore in cui opera e un'attenzione forte a tutto ciò che provoca cambiamento.



Stefano Achermann
Amministratore Delegato di BE

D: Com'è composto il vostro portafoglio clienti?

R: Per l'80-85% da banche e per il resto da assicurazioni. Per la maggior parte sono grandi banche: il 42% del portafoglio è composto da banche che sono sull'estero. Il resto, più o meno il 58%, da banche e assicurazioni italiane.

D: Quali sono i principali risultati economico-finanziari conseguiti da Be nel primo semestre del 2017 e le vostre linee di business?

R: Abbiamo raggiunto 62,9 milioni di euro come ricavi nei primi sei mesi dell'anno, con una marginalità operativa di 8,3 milioni di euro e, anche se è un risultato pro forma perché non si pagano tasse a giugno, di 2,46 milioni di euro post imposte, con un *EBIT* di 5,2 milioni di euro che mostra una crescita del 4,1% rispetto al primo semestre 2016. Di solito il secondo semestre per noi è un po' più tondo rispetto al primo, quindi siamo in linea con quelli che sono i nostri piani e pensiamo di fare bene.

D: Cosa mi può dire della commessa raggiunta in data odierna?

R: È una cosa molto bella perché vuol dire che abbiamo team attivi in tre luoghi diversi: qui, in Germania e in Polonia. Questa è la conferma che siamo capaci di fare grandi cantieri out of country con team che parlano molto bene l'uno con l'altro.

D: La Banca centrale tedesca ha rinnovato il contratto con R&L AG, società tedesca del gruppo Be TSE specialista nei pagamenti. Quali traguardi vuole raggiungere il nuovo progetto?

R: R&L è una società del gruppo entrata nel nostro team all'inizio dell'anno scorso. È molto brava nel mondo dei pagamenti *SWIFT*. Il fatto che sia la Banca centrale tedesca ad acquistare servizi da una società posseduta da un gruppo italiano è un bel segno per il mercato italiano e per il nostro fare business. Quindi ne siamo molto fieri. Abbiamo rinnovato e andiamo avanti per i prossimi anni: questo conferma che è la via giusta su cui investire. Vogliamo fare in modo che la grande onda tecnologica che interesserà queste piattaforme di pagamento, *SWIFT* inclusa, veda *Be* come uno dei soggetti protagonisti di questo cambiamento.

D: Com'è nata e che obiettivi si pone la partnership con Murex, leader nelle soluzioni software per i capital markets?

R: Come gruppo dobbiamo mettere le fiche su quelle che sono le grandi piattaforme al servizio delle banche. *Murex* è una delle più grosse piattaforme nel mondo markets. Molte banche ne fanno uso. A essere certificate da *Murex* sono poche aziende in tutta Europa. Il fatto di essere tra quelle, ci dà un grande spazio per essere scelti su quelli che sono i sette, otto, dieci grandi cantieri in cui *Murex* lavorerà a livello europeo. Per noi significa impegno di molte risorse e fare cose belle e anche difficili.

D: Pianificate M&A nei quattro maggiori mercati di presenza anche in relazione a quanto presentato nel vostro piano industriale?

R: Sicuramente sì, anzi forse più di quanto c'è all'interno del piano. In particolare come target abbiamo tre grandi mercati non domestici: in particolare quello tedesco, quello inglese e quello francese. In Italia operazioni che possano completare il nostro modello di business, ma ci attendiamo maggior investimento di capitale sull'estero.

AIMnews.it

News dalla Redazione

21/09/2017 - 18:47

MILANO (AIMnews.it) - Neurosoft approva i dati al 30 giugno 2017

21/09/2017 - 18:31

MILANO (AIMnews.it) - Focus Aim: 21 settembre

21/09/2017 - 12:21

MILANO (AIMnews.it) - Casta Diva G.: Bracknor Inv. sottoscrive la II tranche del prestito obbligazionario

20/09/2017 - 20:31

MILANO (AIMnews.it) - Triboo presenta domanda di ammissione a quotazione su Mta

20/09/2017 - 20:29

MILANO (AIMnews.it) - Softec ecco i risultati del primo semestre

Powered by IR Top

43 TROVALAVORO

- settore professionale - ▾

- zona di lavoro - ▾

CERCAPowered by Lavoratorio.it**CORRELATI**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Banche # Banca # Finanza

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.