

Focalizzarsi su prodotti e servizi. Rinnovare la tecnologia puntando su web, architetture aperte e 2.0. Ampliare una politica di partnership con fornitori internazionali. Sono i tre capisaldi della strategia di rilancio di Ra Computer illustrati da Cristina Astore, Amministratore Delegato. Che punta ad un ROE di forte rilievo

Come milioni di italiani, anche Cristina Astore, Amministratore Delegato di Ra Computer sogna di fare tredici. Ma al contrario dei nostri connazionali che confidano nella fortuna, la Astore punta alla solidità della sua offerta e alle capacità dei suoi manager. Perché il suo obiettivo è un po' meno aleatorio di quello che offre il Totocalcio: è portare il ROE di Ra Computer al 13% nel 2013.

Parola chiave: focalizzazione

Per arrivare a questo risultato da "campionato" la Astore ha adottato una parola chiave: focalizzazione. "Intendiamo focalizzarci sui mercati e nelle aree dove siamo più forti, dice, e dove abbiamo una presenza

sul mercato già significativa, per allargare ulteriormente la nostra competenza e la qualità delle nostre soluzioni. Ma anche valorizzarci maggiormente all'interno del Gruppo Sia-Ssb, aumentando la nostra capacità produttiva per sviluppare soluzioni per i mercati nazionali e internazionali a cui il Gruppo stesso si rivolge. Così ci concentreremo ancora di più sull'innovazione e punteremo principalmente alle attività in ambito domestico. I nostri prodotti e servizi continueranno comunque ad andare oltre frontiera, ma sulle ali della capogruppo che ha un programma ambizioso di internazionalizzazione. Noi abbiamo un altro obiettivo, altrettanto ambizioso: puntare ad una forte redditività facendo innovazione".

Software Factory

Ra Computer è una realtà che ha chiuso il 2010 con un fatturato di 25 milioni di euro, in leggero calo rispetto al 2009, ma che già nel 2011 prevede di tornare a crescere nei ricavi, aumentando considerevolmente la marginalità. Dei 250 dipendenti dell'azienda, ben 120 persone sono inserite nella software factory, e di queste un terzo è dedicato solo all'innovazione, progetta come inserire soluzioni 2.0, tecnologie cloud, Java, architetture aperte, nelle aree in cui tradizionalmente l'azienda opera: pagamenti e incassi in primis e poi antiriciclaggio, con-

tabilità, crediti, vigilanza, gestione documentale, management services ecc. Soluzioni che sono distribuite in maniera più o meno ampia praticamente in tutte le banche del sistema italiano, visto anche che l'azienda nel 2010 ha compiuto i suoi primi 30 anni di attività.

Pay per use?

"Solo una piccola quota del nostro fatturato deriva dal Gruppo, precisa la Astore, dato che oltre il 90% dei ricavi deriva direttamente dal mercato delle banche, della Pubblica Amministrazione e delle imprese. E' una presenza sul mercato che continueremo a mantenere con forza, oltre che con la tradizionale fornitura di prodotti, anche allargandoci ad una logica 'pay per use' che può interessare soprattutto realtà di piccole dimensioni o realtà nascenti, come è il caso delle nuove 'payment institutions' per le quali Ra Computer in sinergia con la Capogruppo ha già pronta una soluzione completa portando tutta la sua esperienza sul versante dei pagamenti".

Standardizzazione sartoriale

In ambito bancario, Astore nota sempre più, sia sul versante dei centri servizi che su quello delle banche locali, una tendenza alla personalizzazione nella standardizzazione. "In molte realtà si è ormai capito che la filosofia del fare in casa è diventata impraticabile e che bisogna ricorre-

Cristina Astore, Amministratore Delegato di Ra Computer



IL 2013 DI RA COMPUTER

Riduzione dei costi del 10%
(risparmi di circa 1.3 milioni di euro)

R.O.E. pari al 13%
(rispetto ad un ROE negativo atteso per fine 2011
ma già in positivo nel 2012)

Crescita dei ricavi a 27.3 milioni di euro
(dai 25 milioni del 2010 (+8.8%) con un CAGR del 2,8%)

Dipendenti 230 a fine triennio

re a soluzioni già pronte e disponibili sul mercato. Tuttavia il problema è che spesso queste realtà hanno la necessità di calibrare la soluzione sulla loro specifica fisionomia, sui loro processi interni. Da qui la richiesta di una soluzione sartoriale pur nella logica, e nel prezzo, di una standardizzazione. Per questo ci siamo attrezzati negli anni a realizzare dei semilavorati facilmente aggregabili e adattabili alle esigenze del singolo cliente. Così come abbiamo in parte trasformato la nostra vocazione di realizzatori di prodotti in un ruolo più ampio di system integrator: alla logica di prodotto, che pure rimane alla base della nostra attività, abbiamo affiancato anche una logica progettuale e di servizio e oggi il mercato, sia quello della pubblica amministrazione che quello finanziario, sta premiando il fornitore che lo aiuta ad aggredire un problema nella sua complessità e non soltanto per una piccola, specifica componente”.

Il ruolo del web

Lungo questa direttiva di sviluppo si muovono anche i progetti di ridisegno dei processi e delle soluzioni

esistenti che puntano, in maniera concorde, sulla valorizzazione del web sia per uso interno alla banca che nella relazione con il cliente. E che pongono particolare attenzione alla relazione della banca con la clientela Corporate e con la P.A., troppo spesso trascurate nell'innovazione rispetto al mondo retail.

Pagamenti e incassi: una commodity?

“La banca ha un grande bisogno di fidelizzare le imprese pubbliche e private, sostiene Astore, e per questo stiamo lavorando sia sull'area bonifici, disegnando nuove architetture web based, che su quella degli incassi in forte sinergia con la capogruppo. Già oggi le banche utilizzando la nostra soluzione di tesoreria collegano più di 20.000 enti. E stiamo pensando anche ad un servizio centralizzato che dal front-end vada indietro coinvolgendo tutte le attività di processo e di incasso, vedendo il tutto come un unico insieme e non come una serie di processi scollegati tra di loro. Tutto questo processo per la banca potrebbe in futuro addirittura trasformarsi in una commodity da affidare ad un soggetto esterno, una

società di tecnologia come la nostra per esempio, visto, per di più, che il passaggio alla SEPA spinge proprio in questa direzione”.

Una politica di partnership

La terza area nella quale l'azienda sta lavorando alacremente è quella della compliance, un settore storicamente ben presidiato e rafforzato nel 2008, quando venne siglata una partnership con la tedesca Tonbeller, che realizza una soluzione con più di 1.000 installazioni nel mondo e che sarà un partner strategico nei prossimi anni, quando una ulteriore spinta normativa costringerà le banche a nuovi adeguamenti. L'accordo sul tema della compliance è stata la prima, felice, esperienza di una nuova strategia che Astore intende adesso imboccare con decisione perché, dice, “finora abbiamo sempre costruito in casa le soluzioni che vendevamo. E' naturalmente una pratica che continueremo, ma non vediamo nessun motivo per non approfittare della competenza e della qualità che su specifiche aree applicative un'azienda straniera ha già maturate per portarla in Italia, affiancandola alla nostra competenza sul mercato nazionale. Stiamo perseguendo la stessa strategia anche con un altro partner di grande rilievo, World Compliance, che fornisce data base di informazioni su soggetti di tutto il mondo e che si situa quindi nell'ambito dell'antiriciclaggio e della business intelligence”.

M.S.