

Le opportunità della nuova fase di M&A

PROSEGUE IL PERCORSO DI SVILUPPO DI RES. OLTRE ALLA SELEZIONE DI STARTUP CON IL PROGETTO RES ACADEMY, L'AZIENDA VEDE UNA IMPORTANTE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA NELLA NUOVA FASE DI FUSIONI BANCARIE. CHE PORTERÀ NECESSARIAMENTE ALLA INTEGRAZIONE DEI SISTEMI IT

RES vede una opportunità di crescita nella nuova fase di M&A del banking italiano. Dopo un anno che ha visto l'acquisizione del system integrator PGB e il decollo di RES Academy, rete di imprese che seleziona le migliori startup, le «fusioni bancarie, necessarie per migliorare la patrimonializzazione e la competitività degli istituti, toccano da vicino il nostro core business – racconta Mario Bonelli, Presidente del Gruppo RES. Anche nella prima fase di fusioni e acquisizioni, abbiamo sviluppato un know how specifico e soluzioni per ottimizzare la revisione e la gestione dei sistemi informativi. Parliamo di progetti molto grandi in cui è necessario integrare rapidamente i sistemi IT delle aziende per minimizzare l'impatto sul business».

Mario Bonelli, Presidente del Gruppo RES



“

LE FUSIONI NON SARANNO UN PROBLEMA PER L'IT, MA UNA OPPORTUNITÀ PER ESSERE EFFICIENTI

”

Mappare legacy e sistemi distribuiti

Naturale, quindi, che si guardi con interesse alle prossime fusioni e ai percorsi di ottimizzazione di infrastrutture tecnologiche e operations che ne seguiranno. «Le banche hanno in molti casi strumenti per mappare i loro sistemi informativi – spiega Bonelli – ma spesso non li usano in modo coerente e completo. Negli ultimi 15 anni i sistemi informativi si sono sviluppati con una compresenza di componenti distribuite e web based e altre su mainframe. Molti istituti bancari sanno documentare molto bene i sistemi legacy, ma non riescono ancora, o non possono per limiti di budget, a comprendere l'intero assetto informatico a livello Enterprise. Sosteniamo da tempo che documentare il

legacy mainframe o una sola parte di sistemi informativi non è sufficiente».

Le fusioni accelerano il cambiamento culturale

Pesa, nelle realtà maggiori, anche la netta divisione tra chi gestisce i legacy e chi invece si occupa degli altri sistemi. «Questo rende complesso avere una visione unificata del sistema – prosegue Bonelli – come una unica facility al servizio dell'intera banca. Si continua a guardare questi due mondi come due fronti diversi. È soprattutto un processo di cambiamento culturale che richiederà tempo: sicuramente molte realtà ragioneranno presto in modo diverso e stiamo lavorando con alcune banche in questo senso. Le fusioni non saranno un problema per l'IT, ma una opportunità per aumentare l'efficienza»



SUPERARE LA DIVISIONE TRA
CHI GESTISCE I LEGACY E
GLI ALTRI SISTEMI



Una acquisizione. E due startup nella Academy

Una stagione importante a cui RES arriva nel pieno di una evoluzione da singola società a Gruppo. Oltre all'acquisizione di PGB, il motore di sviluppo è soprattutto RES Academy, progetto di selezione di startup, in collaborazione con le Università di Bergamo e Pavia, da inserire in una rete di imprese. «Abbiamo avviato RES Academy per cogliere le idee più innovative nell'analisi dei dati – afferma Bonelli – e oggi l'Academy è diventata una realtà. In primis con i dottorati di ricerca attivi presso l'Università Pavia. E poi con le due startup coinvolte (Shouter, mix del tradizionale jukebox e del digitalissimo spotify, e U.Go!, sistema di car pooling per condividere il viaggio con persone "simili" per cultura o esperienze, NdR), insieme all'Università di Bergamo, che potrebbero portare già l'anno prossimo ai primi progetti concreti sul mercato».

Un investimento industriale, non finanziario

La rete di imprese RES Academy è un soggetto giuridico, di cui RES è società Capofila. «Una forma scelta per fare crescere le startup – commenta Bonelli. Un investimento industriale, non finanziario o speculativo: andiamo a selezionare i progetti



ENTRO IL PROSSIMO ANNO I
PROGETTI DELLE STARTUP DI
RES ACADEMY SARANNO SUL
MERCATO



migliori per farli crescere all'interno del nostro Gruppo e della nostra offerta, non per venderle al migliore offerente e trarne profitto. Il mondo universitario svolge per noi una importante funzione di filtro, ma poi ci mettiamo a fare impresa con questi startupper, entrando nel capitale e lavorando insieme. Non escludo, nel prossimo anno, di crescere anche per linee esterne, se dovessimo individuare altre aziende che hanno una offerta complementare alla nostra».

A.G.