

DOPO LA VENDITA DI PITECO IL PRESIDENTE PODINI ANNUNCIA ACQUISIZIONI ENTRO FINE ANNO

Dedagroup a caccia di prede

Il segmento d'interesse è quello dei dati e dell'Intelligenza Artificiale. Il gruppo chiude il semestre con un valore della produzione in crescita del 10%. I supermercati MD alle prese col rialzo dei tassi

DI LUCA CARRELLO

Per Dedagroup il 2022 è stato l'anno delle acquisizioni, mentre il 2023 è iniziato con la cessione di Piteco, precedentemente ritirata dal listino con un'opa. Il 2022 si è chiuso con un valore della produzione per la prima volta sopra 300 milioni (317 milioni) e un ebitda con un'incidenza dell'11,4%, ma ha mostrato anche un risultato operativo a livello consolidato negativo per 5 milioni. «Abbiamo dovuto incrementare ammortamenti e immobilizzazione immateriali per le sei operazioni di m&a finalizzate nell'esercizio, senza dimenticare l'opa su Piteco», spiega Marco Podini, presidente esecutivo di Dedagroup, in questa intervista a *MF-Mila-*

vostro business negli anni?

Risposta. Più di 20 anni fa abbiamo fondato Dedagroup per contribuire alla crescita del software made in Italy. Nel tempo l'evoluzione tecnologica, la crescita delle competenze interdisciplinari, l'affermarsi del modello software as-a-service e la crescente definizione di ecosistemi hanno portato a una nuova fase. Oggi manteniamo saldo il presidio nei segmenti verticali con approcci *best in class* per le specifiche esigenze, ma siamo sempre più impegnati nello sviluppo di offerte che integrano le diverse soluzioni.

D. Per esempio?

R. È il caso del nostro Hub Finance&Data, che ripensa la relazione fra banche e imprese e aiuta gli istituti a essere motore della transizione grazie a piattaforme tecnologiche complete e

cessione di Piteco a Zucchetti?

R. Negli anni Piteco si è affermata come soluzione di riferimento per la tesoreria aziendale. Nell'offerta di Zucchetti abbiamo visto una nuova opportunità di sviluppo che era giusto cogliere, tanto più che la colla-



Marco Podini
Dedagroup

D. Dedagroup opera nella digitalizzazione delle imprese, settore toccato dal Pnrr; come contribuite alla messa a terra del Piano?

R. Il Pnrr è uno strumento potente, ma la burocrazia che lo governa è complessa da gestire: si scontrano l'esigenza di essere veloci e quella di controllare l'utilizzo corretto dei fondi. Come gruppo impegnato nella transizione digitale del Paese stiamo lavorando per dotare istituzioni finanziarie, imprese e pubblica amministrazione degli strumenti necessari per cogliere le opportunità del Piano. Per esempio, la nostra controllata Berna, in tandem con Deda Next e Deda Cloud, ha predisposto una soluzione che permette ai Comuni di effettuare controlli antiriciclaggi nelle gare d'appalto.

fenomeno e identificarne le criticità. Le regole servono, ma non sempre bastano. Noi stiamo investendo molto sull'AI perché può generare efficienza e migliorare la qualità dei servizi. In parallelo lavoriamo per promuovere la consapevolezza tra i clienti. L'iniziativa del Co-Innovation Lab, sviluppata con Fondazione Bruno Kessler, va in questa direzione: mira a mettere a sistema applicazioni digitali che evolvono anche grazie all'AI con un approccio di apertura e interoperabilità.

D. La sua famiglia è attiva da generazioni anche con i supermercati MD. Che effetto ha sulla gdo il prolungato rialzo dei tassi di interesse?

R. Per avere successo un imprenditore deve mantenere una chiara visione strategica. Certo, la capacità di investire