

15 aprile 2014

Il comunicato di TeamSystem

TeamSystem, protagonista di riferimento dell'industria italiana del software gestionale per professionisti e imprese, acquisisce 24OreSoftware, la divisione del Gruppo Sole 24Ore specializzata nei software rivolti a professionisti, aziende, tecnici del settore edile e Centri di assistenza fiscale. La transazione è stata conclusa sulla base di un enterprise value di 117,5 milioni di euro.

Con oltre 400 dipendenti, 49.000 clienti e 15 sedi sul territorio nazionale, Sole24Ore Software ha chiuso il 2013 con 62,5[1] milioni di euro di ricavi.

La neo acquisita raggruppa al suo interno diverse business unit che coprono – attraverso prodotti e tecnologie specifiche – numerosi segmenti: Sole 24Ore Software Solution, operativa nel mercato dei professionisti, in primis commercialisti e consulenti del lavoro; Esa Software, marchio storico focalizzato sui gestionali per il segmento delle PMI; STR, incentrata sulle soluzioni informatiche per il settore delle imprese di costruzioni, ingegneri, architetti e geometri; Data Ufficio specializzata nei servizi online in ambito fiscale e Centri per l'assistenza fiscale e Softlab, focalizzata nelle soluzioni per studi legali.

L'operazione si colloca nell'ambito del piano strategico di TeamSystem, che mira a rafforzare la propria leadership in tutti i mercati serviti, oltre a estendere il proprio presidio in altri adiacenti, come l'edilizia e i Centri per l'assistenza fiscale. Dopo le ACG da IBM, l'acquisizione di 24Ore Software rappresenta una nuova operazione di alto profilo conclusa dalla software house di Pesaro.

"Si tratta di un'operazione di grande importanza e rilevanza per il nostro gruppo – commenta Federico Leproux, Amministratore Delegato di TeamSystem -. Un'operazione che ci permette di rafforzare significativamente le nostre quote di mercato sia nel segmento professionisti sia in quello aziendale, e di servire la nostra crescente base clienti attraverso un'offerta arricchita da nuove competenze che ci portiamo in dote."

"In un settore come il nostro, dove la dimensione costituisce un fattore di successo determinante – prosegue Giuseppe Busacca, Direttore M&A e Business Development di TeamSystem – quest'acquisizione ci garantisce un chiaro vantaggio competitivo, che si traduce in capacità di investimento industriale, competenze e presenza sul territorio senza eguali sul mercato. Daremo ulteriore impulso ai nostri piani di crescita e sviluppo, con l'obiettivo di distinguerci in modo sempre maggiore per l'alto grado di innovazione e qualità delle nostre soluzioni e della completezza delle loro funzionalità."

L'operazione è stata condotta e analizzata dal Comitato di Direzione di TeamSystem, con il supporto dello studio Gattai, Minoli & Partners per l'area legale, di New Deal Advisors per l'area finanziaria, di Pirola Pennuto Zei & Associati per l'area fiscale, e di Vitale & Associati come global advisor.

TeamSystem è leader in Italia nello sviluppo e nella distribuzione di software e servizi rivolti a: aziende, commercialisti, consulenti del lavoro, studi legali, amministratori di condominio e associazioni di categoria. Il gruppo, con un fatturato 2013 di 177,6 milioni di euro, conta su circa 1.300 addetti, oltre 750 partner selezionati e oltre 132.000 clienti su tutto il territorio nazionale[2].

[1] Inclusivi di 1,3 milioni di euro di Altri Proventi Operativi

[2] Valori pro-forma inclusivi di ACG