



[Home](#) [Azioni](#) [ETF](#) [ETC e ETN](#) [Fondi](#) [Derivati](#) [CW e Certificati](#) [Obbligazioni](#) [Notizie](#) [Borsa Italiana](#)

MATICA FINTEC, LA TECNOLOGIA DELLE CARTE DIGITALI A PIAZZA AFFARI

L'ad Camilleri: "Siamo una multinazionale vocata all'innovazione"

"Oggi nel chip di un bancomat o di un passaporto c'è l'intera tecnologia di un computer di quattro o cinque anni fa. Le card digitali stanno rivoluzionando i sistemi di pagamento, i modelli di consumo, i rapporti dei cittadini con l'amministrazione pubblica. Matica Fintec è da dieci anni alla frontiera di questo cambiamento ed è posizionata al meglio per coglierne tutte le opportunità". **Sandro Camilleri**, presidente, ad e socio di riferimento di **Matica Fintec**, è un manager di esperienza ultradecennale formatosi all'estero. Si occupa di pagamenti digitali fin dalla tesi di laurea del 1995 e ha creato quasi dal nulla questa multinazionale che realizza **più del 95% del proprio giro d'affari all'estero** e investe **in ricerca e sviluppo da anni il 10% del proprio fatturato** per sviluppare soluzioni proprietarie e competitive. Una PMI innovativa altamente tecnologica insomma.

"**Matica System** era una piccola società di Paderno Dugnano, alle porte di Milano, che produceva macchine per l'incisione di targhette metalliche. Io ho intravisto un nuovo mercato, quello nascente in Italia delle carte digitali impiegate per bancomat o carte d'identità, e ho investito. Siamo rapidamente cresciuti, anche per linee esterne, acquisendo nel 2013 in Germania la **DISO**, che poi sarebbe diventata l'attuale Matica Technologies AG che controlla Matica Fintec. Oggi abbiamo sedi dall'Italia alla Cina, dalla Francia agli Stati Uniti e agli Emirati Arabi. Forniamo a banche e istituzioni di tutto il mondo i sistemi più avanzati di card digitali, offriamo hardware per l'emissione centralizzata o periferica, ricambi e componenti, software e servizi per il settore **Digital Payment e Identity**. Trattiamo spesso **informazioni delicate**, come quelle che permettono le transazioni finanziarie, che custodiscono dati sensibili o essenziali per alcuni servizi pubblici. Per questo il business della sicurezza di questi sistemi è diventato sempre più importante. Le tecnologie si sono inoltre evolute e differenziate, possono ormai veicolare informazioni biometriche o di prossimità, possono servirsi di laser, di stampati particolari, di QRcode, di chip...".

Negli anni il denaro, le informazioni sul nostro stato di salute e sulla nostra identità digitale si sono sempre più virtualizzati: se passasse tutto sullo smartphone non ci sarebbe una minaccia per il vostro business?

“Le tecnologie si integrano. Se per esempio sono al ristorante e ho il cellulare scarico, ho bisogno di una carta per pagare, sempre più spesso questa inoltre dialoga con delle tecnologie che a loro volta si interfacciano con dispositivi come il cellulare. Apple ha inventato l’iPhone e di recente ha presentato la “Apple Card”, che amplia il servizio di Apple Pay. Secondo Nexi i nuovi pagamenti digitali contactless cresceranno del 150% nei prossimi anni, i mobile payment del 60 per cento”.



Come mai avete deciso di quotarvi nell'AIM Italia di Borsa Italiana a fine 2019? Cosa farete dei 6,9 milioni di euro raccolti? Il prezzo di collocamento è stato a 1,71 euro, ma poi è arrivata la pandemia e il titolo è sceso, come tutto il mercato: ritenete che il mercato vi valorizzi adeguatamente?

“Ci siamo quotati in Borsa per due motivi principali. Lo status di società quotata arricchisce il nostro **brand** e aggiunge autorevolezza ai rapporti con fornitori e clienti, oltre a garantire una maggiore trasparenza nei confronti degli investitori. E' un fattore competitivo in un mercato concorrenziale.

La quotazione però ci ha anche permesso di incamerare importanti **risorse patrimoniali** per spingere sullo sviluppo e la crescita, sia organica, tramite investimenti, sia per linee esterne, con potenziali acquisizioni. Quanto ai nostri valori di Borsa, ovviamente ritengo che il mercato non abbia ancora espresso il nostro valore, ma siamo anche in un contesto molto particolare. Se però faccio dei confronti con alcuni operatori del settore in Francia, non posso non notare che Matica sui multipli dovrebbe valere due volte e mezzo i prezzi attuali”.

Avevate chiuso un 2019 in forte crescita e con le nuove risorse dell'IPO, poi è arrivata la peggiore crisi dalla Seconda Guerra Mondiale e avete subito l'impatto anche operativo della pandemia. Il fatturato del primo semestre è diminuito di oltre il 20%, ma avete salvato un utile leggermente positivo. Come va adesso?

“Matica ha saputo dimostrarsi **resiliente e competitiva**. Molti osservatori si attendevano performance peggiori e per noi difendere **un ebitda margin superiore al 13%** è stato un grande risultato. Se riusciamo a mantenere una marginalità a doppia cifra nel peggior periodo dal Dopoguerra, siamo sicuramente posizionati al meglio per la ripresa.

In questi mesi abbiamo ottenuto nuove commesse, come quella con la Bank of China, e abbiamo lanciato il nuovo sistema desktop C330. A settembre abbiamo anche ottenuto una commessa per la tessera sanitaria nazionale polacca e lanciato l'S3600.

Oggi è prematuro fare previsioni e le incertezze persistono, ma sui dati registrati finora vediamo una tendenza positiva di ripresa fino alla fine del 2020 (a meno di nuovi lockdown) e senz'altro una crescita molto forte il prossimo anno.

Quanto alle operazioni straordinarie, riteniamo ancora che ci siano delle opportunità, ma la pandemia ha dilatato i tempi e reso più complesse le valutazioni”.