

Aziende. La System a 8 milioni di ricavi

Montemarciano fucina di software per il commercio

Ilaria Vesentini

MONTEMARCIANO

Si prospettano anni d'oro per il mercato europeo dell'hardware e software per i sistemi Pos e i registratori di cassa. La maggior parte dei terminali, nel retail, sono stati infatti sostituiti nel 2001 per l'entrata a regime dell'euro e la memoria fiscale di sette anni impone ora la sostituzione del parco installato, qualcosa come un milione di pezzi nel Paese nei prossimi tre anni (dati Asso.it-Comufficio). Da qui le stime di System Retail, giovane Spa anconetana di Marina di Montemarciano, una mancia-

SVILUPPO ESPONENZIALE

Ottime le prospettive legate all'alleanza con la parmense Custom alla distribuzione e al ricambio di Pos e registratori di cassa

ta di chilometri a nord di Falconara marittima, che mira a raggiungere il 10% delle vendite di questo mercato.

Nata a fine 2006 e archiviato il primo bilancio annuale con 3 milioni di ricavi, System, 20 mila applicazioni funzionanti in giro in altrettanti negozi italiani, prevede di chiudere il 2008 con 5 milioni di fatturato e di salire a 8 entro l'anno prossimo. «Grazie ai nostri tre punti di forza - spiega l'amministratore delegato, Claudio Garbini - che sono la capacità di offrire soluzioni all'avanguardia integrate e personalizzate sulle esigenze di ogni singolo retailer, proponendoci come unico interlocutore dalla consulenza fino al post vendita; la partnership con la multinazionale parmense Custom e la sinergia con una rete di 28 dealer, grazie ai quali sia-

mo in grado di rispondere in 4 ore a qualsiasi richiesta di assistenza dei clienti, se si esclude l'area sarda di Arbatax».

Sedici dipendenti, otto collaboratori diretti, 115 tecnici che lavorano nella rete di dealer, un centro R&S a Roma, System è sulla collaborazione con Parma che sta costruendo il proprio futuro, in vista di una possibile integrazione, «anche se fino al 31 dicembre 2007 manterremo identità nettamente separate» precisa l'ad, lasciando intendere peraltro che il cammino delle due società indica un'unica direzione. «Il vero vantaggio competitivo - aggiunge Garbini - è l'integrazione di servizi aggiuntivi ai puri registratori di cassa, che vanno dalla "monetica", ossia i servizi elettronici di pagamento, ai sistemi di business intelligence per la gestione e il monitoraggio di vendite, magazzino, promozioni, fino ai chioschi informativi e promozionali nei punti vendita. Noi abbiamo trovato nella Custom di Parma il partner logistico e per l'ingegnerizzazione dei prodotti, ad Ancona abbiamo l'anima direttiva e commerciale e a Roma un reparto per lo sviluppo di software e il controllo qualità».

Partita con la Gdo (è fornitore esclusivo del gruppo Eurospin, ma tra i clienti ci sono Despar, Conad, Sisa), System sta estendendo i suoi hardware a marchio per i punti cassa e i prodotti in co-brand con la parmense Custom Engineering (in particolare chioschi, schermi e totem multimediali) a tutto il retail food e non food, sempre nell'ottica di permettere al cliente il controllo totale e centralizzato della filiera, rilevando il solo dato finale all'atto del pagamento, e di offrire servizi aggiuntivi integrati nel terminale di cassa.

i.vesentini@vsole24ore.com