

Gruppo TeamSystem scalda i muscoli in palestra con InForYou

Durante la trentunesima convention annuale, Gruppo TeamSystem annuncia l'imminente acquisto di InForYou (manca l'ok dell'Antitrust), società che si occupa di software gestionali per palestre, senza perdere di vista ambizioni più grandi. **Gruppo Teamsystem** cresce e lo fa attraverso le **acquisizioni** (InForYou) sia completando l'offerta **verticale** (su segmenti adiacenti) e **orizzontale** (aumentando i nuovi clienti). Queste sono alcune delle novità emerse durante la trentunesima **convention annuale Teamsystem** che si è tenuta a Riccione il 4 e il 5 marzo 2010. Ma non è tutto. **Federico Leproux, amministratore delegato del Gruppo Teamsystem**, ha anticipato l'interesse all'acquisizione di aziende di dimensioni rilevanti, abbandonando l'idea di puntare su player di piccole dimensioni: "un player che possa aiutare il gruppo a completare l'offerta in verticale e in orizzontale", spiega **Leproux**.

Intanto, il Gruppo Teamsystem è prossimo a integrare **InForYou** (tra qualche giorno l'Antitrust dovrebbe dare il benestare a questa operazione per rendere ufficiale l'acquisizione), società che si occupa di **software gestionali per palestre, centri sportivi, piscine, centri Spa e benessere, estetici, fisioterapici e, marginalmente, hotel**. "Oltre a essere un partner esclusivo di Technogym abbiamo scelto InForYou perché il suo software verticale si integra con i nostri software gestionali e il mercato di cui si occupa è in forte espansione e facile da penetrare", conferma l'amministratore delegato. Leproux non esclude l'interesse per il segmento delle piccole strutture ricettive (agriturismi, bed & breakfast) mentre smentisce categoricamente quello per le grandi catene alberghiere, segmenti nei quali altri concorrenti stanno entrando. Durante il suo intervento, davanti a una platea di circa 600 partner, Leproux ha snocciolato qualche dato economico e fatto una premessa quasi di rito in questo periodo storico. "Questa che stiamo attraversando è la peggiore crisi economica da quando esiste l'economia moderna. Il **Gruppo TeamSystem** ha confermato e consolidato il trend di crescita del 20%, anno su anno, negli ultimi dieci anni. Nel 2009 – spiega **Leproux** – sono aumentate del 7% le vendite di software e servizi e del 3% dalla base clienti. In sintesi il **Gruppo Teamsystem** si può riassumere in: circa 130 milioni di euro di fatturato, 82 mila clienti, cresciuti del 3,1% nel 2009, circa mille addetti, cinquanta nuovi rivenditori e tre business unit: la storica Teamsystem, Nuovamacut ed Euroconference". **Gruppo TeamSystem** fa capo per il 20% al management e altri soci mentre l'80% al fondo di private equity americano **Bain Capital**. "Proprio Bain Capital, lo scorso anno, ha scorporato **Lince** dalla controllata (Gruppo TeamSystem) confluita poi in **Cerved group**, la società acquisita dal gruppo qualche anno fa e focalizzata sul business dell'informazione", spiega Leproux.

Puntando l'attenzione sulla strategia, Leproux segna tre punti. "In primo luogo – spiega – **crescita e risultati economici** importanti per avere visibilità di lungo termine verso la clientela; **dimensione raggiunta e quote di mercato**; infine, **l'offerta distintiva** vantaggiosa per l'utente finale. E per il futuro? Continuare a perseguire crescita sana e sostenibile, completare l'offerta mirata su prodotti e servizi, come per esempio il **TeamPortal**, infine perseguire nuovi segmenti di mercato".

