

## Gruppo TeamSystem, più attrattivi, passando anche dalle acquisizioni

Crescita organica e straordinaria, in modo orizzontale e verticale, ponendosi sul mercato in modo più qualificato, distinguendosi dai competitor per il valore della propria offerta di prodotti e servizi, contando su un ecosistema di partner in evoluzione. Durante la 31esima edizione della Partner Convention tenutasi in questi giorni a Riccione annunciata l'imminente acquisizione di Inforyou e il lancio di alcuni prodotti.

In un momento così particolare per il mercato non si può rischiare di essere "uno dei tanti"; bisogna distinguersi, essere più attrattivi per essere più competitivi sul mercato e guadagnare quote di mercato rispetto alle aziende concorrenti. Per farlo le leve su cui **Gruppo TeamSystem** punta prevedono un'offerta prodotti e servizi finalizzata alla soddisfazione delle esigenze del cliente, un'assistenza sempre più qualificata, che passa da un potenziamento delle attività di post vendita e nuovi strumenti di marketing. E' questo in sintesi il messaggio dato da Federico Leproux, amministratore delegato del gruppo pesarese, noto nel panorama del software gestionale per l'offerta di prodotti e servizi per le Pmi e i professionisti, nel corso della 31. edizione della Partner Convention tenutasi nei giorni scorsi a Riccione. Una due giorni di scambio e confronto, voluta dal vendor e dai suoi partner, che quest'anno ha visto la partecipazione di circa 600 imprenditori e 50 espositori e si è declinato in 28 sessioni di approfondimento e alcuni momenti di formazione (tenuti dalla Sda Bocconi). "Dobbiamo essere più solidi e affidabili per i clienti che ci affidano i loro investimenti, dice Leproux. E' un esercizio che non può prescindere dal contributo della squadra, dai partner che, anche se potenzialmente concorrenti tra loro, oggi si trovano a lottare per un posto in una squadra in corsa per lo scudetto e non per la retrocessione". Il focus sui partner rimane alto. L'anno scorso il leit motif della convention diceva "gente che cambia", a sottolineare la propensione della società e dei suoi partner a capire e interpretare i cambiamenti del mercato, oggi il tiro si eleva ulteriormente e dice "gente che attrae", puntando su una maggior focalizzazione sui clienti e la loro fidelizzazione, clienti che oggi sfiorano le 100 mila unità, qualificando l'offerta e rendendola distintiva. E' una visione coerente quella di Gruppo TeamSystem, confortata dai risultati. "Mentre si è attraversata la peggiore crisi da quando esiste l'economia moderna, Gruppo TeamSystem è riuscito a performare molto bene, sottolinea Leproux. Ha consolidato un trend di crescita organica dal 2000 ad oggi del 10% e di un ulteriore 10% per operazioni straordinarie. E' un attore attivo in un mercato consolidato". Gli indicatori economici e finanziari parlano di un fatturato 2009 pari a 130 milioni di euro, 82 mila clienti (i 100 mila sono dietro l'angolo) uno staff che conta 1000 addetti, 600 partner, di cui 50 nuovi. La componente più a valore aggiunto del fatturato, quella relativa al software e ai servizi è cresciuta del 7%, la base clienti è aumentata del 3%. Numeri raggiunti dalla combinazione delle tre divisioni complementari: TeamSystem, la componente storica che produce software e servizi gestionali per le aziende Pmi e i professionisti; Nuovamacut, fornitore di software Cad-Cam e software per il manufacturing; Euroconference, attiva nell'Education per i professionisti, che ultimamente ha esteso questa parte anche alle aziende. Sotto il cappello dell'azionista Bain Capital si posiziona anche Cerved Group (in cui è confluita la componente Lince), una realtà con un fatturato di 250 milioni di euro e 30 mila addetti. "Oggi con Cerved Group, enfatizza Leproux, siamo due realtà che operano in maniera separata, con una forte focalizzazione sul proprio core business, ma che traggono beneficio dell'appartenza a una famiglia allargata, di cui cerchiamo di sfruttare al meglio le sinergie". E l'evoluzione dell'assetto societario passa anche dalla crescita per vie esterne. In questo contesto che si inserisce l'acquisizione da parte di Gruppo TeamSystem di Inforyou (manca solo l'approvazione dell'Antitrust), società fornitrice di un software gestionale verticale per palestre e centri sportivi end-to-end e integrata, che ha in essere una partnership esclusiva con Technogym e conta circa 500 clienti attivi.

"Inforyou opera in un mercato attivo, che, anche se non particolarmente esteso, dice Leproux, ha un forte potenziale di espansione verso contesti quali piscine esterne, centri benessere, parchi a tema, centri medici e hotel".

Piani strategici

**La strategia societaria poggia su tre pilastri: crescita e risultati economici**, che assicurano solidità e garanzia per il futuro; **dimensione e quota di mercato** - "E' un business di scala, afferma Leproux, e quindi la capacità di sostenere investimenti importanti ci mette nella condizione di estendere sempre più l'offerta. La nostra è un'offerta così ampia che spesso il vero collo di bottiglia siamo noi che non la conosciamo così nel dettaglio"; **l'offerta di prodotti e servizi a valore aggiunto**, il filo conduttore di quest'anno, per rendersi distintivi rispetto ai concorrenti. L'intento societario, come spiega Leproux, è quello di **perseguire una crescita sana e sostenibile, attraverso la penetrazione e la valorizzazione dell'attuale offerta; il completamento selettivo dell'offerta con prodotti e servizi a valore aggiunto; l'esplorazione di nuovi segmenti ad alto potenziale**. "L'idea è quella di andare in mercati adiacenti, che hanno affinità con il nostro, su cui scommettere oggi per raccogliere i frutti nel futuro". **"Il 2010 è e sarà un anno difficile, di transizione, ma sicuramente migliore del 2009**, il peggio è ormai alle spalle, dichiara Leproux. La velocità a cui si procede è inferiore rispetto a quella prevista tenendo conto dei risultati dell'ultimo trimestre 2009; le aziende che nel 2009 hanno congelato o rimandato gli investimenti in attesa di tempi migliori, ora devono farlo". **"E' questo il momento giusto per ripartire con slancio**, enfatizza Leproux, ci sarà probabilmente una fase di rimbalzo, ma **il tempismo nell'investire e nel fare scelte coraggiose è fondamentale e sarà ripagato, ed è sicuramente meno rischioso del non farlo.**"

**E l'arena competitiva dell'Erp per le Pmi?** "Il mercato in cui opera TeamSystem, commenta Leproux, fa gola a molti. **Ma lo spazio da colmare è ancora ampio; se si è bravi c'è spazio per tutti. Non temiano i player di grandi dimensioni**, di caratura internazionale, che spostano via via il tiro verso le Pmi. **Per loro ci sono ancora barriere all'ingresso**, hanno difficoltà a servire un business di prossimità, dove la vendita è ancora di relazione. Per contro **TeamSystem conta su un ecosistema capillare, presenza sul territorio e capacità di remunerare i clienti**. Anche il discorso delle economie di scala a volte non gioca a loro favore e quindi possono contare sulla notorietà del brand, fattore che non è sufficiente. Lo scontro per TeamSystem è più con vendor locali che si rivolgono alle Pmi".

