

**MARCHE** ■ Ricavi 2005 in crescita per le aziende di settore

# Informatica a pieni giri

Aumenta il ruolo dei clienti esteri, rallenta il mercato interno

**ANCONA** ■ Una dozzina di imprese di medie dimensioni, un migliaio di addetti, margini di fatturato e di redditività in ampia crescita e scenari promettenti sui mercati nazionali ed esteri, ma non dentro i confini regionali. Il business delle software house marchigiane, dopo alcuni anni di scarsi investimenti in It, nel 2005 ha registrato un incremento a due cifre. Grazie a prodotti fortemente innovativi, sostenuti da una continuità della politica di investimenti in R&S, dal potenziamento dei servizi di assistenza tec-

nica e una maggiore focalizzazione dell'azione commerciale.

Un dato che si scontra però con il calo della spesa marchigiana in tecnologie informatiche (-4% l'anno, secondo gli ultimi dati disponibili). «Il mercato dell'informatica è molto segmentato e diverse aziende marchigiane hanno trovato, soprattutto a livello nazionale, un terreno fertile su cui appoggiarsi, attraverso la fornitura di prodotti altamente specializzati». Così Marco Cucculelli, docente alla facoltà di Economia dell'Università Politecnica delle

Marche, spiega l'andamento apparentemente contraddittorio del settore.

Leader in regione è l'azienda di software gestionali Teamsystem, quartier generale a Pesaro, due sedi in Ancona e altre otto nel Centro-Nord, controllata all'80% del fondo di private equity Bain Capital. Seicento dipendenti, un fatturato 2005 di 70 milioni (65 nel 2004) che dovrebbero arrivare a 80 entro fine 2006.

Crescita a due cifre anche per l'anconetana Neta Spa: 28,5 milioni fatturati nel 2005 (+24% rispetto al 2004), grazie a una forte espansione sul mercato delle utility e dell'energia con clienti come la tedesca Eon Ag.

**MANNONI A PAG. 5**

# L'informatica torna a correre

Registrato un calo della domanda interna - Una dozzina di medie imprese con un migliaio di addetti

**ANCONA** ■ «Il mercato italiano dell'informatica è molto segmentato e diverse aziende marchigiane hanno trovato, soprattutto a livello nazionale, un terreno fertile su cui appoggiarsi, attraverso la fornitura di prodotti altamente specializzati». La fotografia di **Marco Cucculelli**, docente alla facoltà di Economia dell'Università Politecnica delle Marche, spiega l'andamento apparentemente contraddittorio del settore.

Da un lato la domanda di It si va contraendo (l'ultimo dato ufficiale disponibile parla di un calo del 4% annuo della spesa in informatica nelle Marche, a quota 362,6 milioni nel 2003), dall'altro, le principali aziende regionali del comparto — una dozzina che occupano un migliaio di addetti — hanno registrato nel 2004 tassi di crescita attorno al 20% e ottima redditività, grazie a prodotti fortemente innovativi, sostenuti da una continuità della politica di investimenti in R&S, dal potenziamento dei servizi di assistenza tecnica e una maggiore focalizzazione dell'azione commerciale.

«Ora che il mercato è ripartito — aggiunge **Pierpaolo Manzini**, direttore commerciale di it Consult di Fermignano, nel Pesarese — chi aveva inve-

stito, magari rischiando negli anni più bui della new economy, si trova ora in una posizione di netto vantaggio».

È il caso di Teamsystem Srl, software house con quartier generale a Pesaro, due sedi in Ancona e altre otto nel Centro-Nord, leader in regione. «I punti di forza del nostro business — precisa l'amministratore delegato **Gianandrea De Bernardis** — sono qualità del servizio e vicinanza al cliente, quindi la stabilità. Abbiamo un

tasso di perdita dei clienti acquisiti molto basso (circa il 2%, ndr) e i progetti per il 2006 mirano a una crescita delle nostre quote di mercato nel segmento del software gestionale e l'ingresso in nuovi segmenti strategici e sinergici con l'attuale offerta». Il gruppo Teamsystem, che per l'80% è controllato dallo statunitense Bain Capital, uno dei principa-

li fondi di private equity a livello mondiale, conta 600 dipendenti, ha chiuso il 2005 con 70 milioni di fatturato (52 nel 2003 e 65 nel 2004), e pensa di toccare quota 80 milioni a fine 2006.

Crescita a due cifre anche per l'anconetana Neta Spa: 28,5 milioni fatturati nel 2005 (+24% rispetto al 2004), grazie a una forte espansione sul

mercato delle utility e dell'energia, culminata con l'acquisizione di grandi clienti, quali le quotate Acsm di Como e Agsm di Verona, nonché della tedesca Eon Ag, il più grande gruppo mondiale a capitale privato attivo nel comparto dei servizi energetici e quotato al Nyse. «Il business — spiega **Stefano Mobili**, direttore marketing di Neta Spa, *headquarter* a Osimo e altre nove sedi in Italia, con 330 addetti — si è rafforzato grazie al consolidamento della nostra leadership nel mercato delle utility, all'efficace utilizzo delle sinergie con le altre aziende del gruppo Engineering di cui facciamo parte, all'acquisizione di importanti clienti, quali Acea di Roma, e del ramo di azienda Scada di Foxboro, av-

venuto nei primi mesi del 2005».

«Il miglioramento dei risultati complessivi — sottolinea **Alfio Cesaroni**, presidente di Sigma Spa, unico produttore italiano di impianti bancomat — è essenzialmente riconducibile al rinnovato riconoscimento delle potenzialità che le tecnologie informatiche hanno sulle attività tipiche della clientela. Dopo alcuni anni di scarsa diffusione di prodotti infor-

matici, collegata a un periodo di metabolizzazione degli investimenti It effettuati nei primi anni del millennio, connessi soprattutto a eventi straordinari quali il rischio del millennium bug e l'arrivo dell'euro, ora si registra un'accelerazione». Anche per Sigma il 2005 è stato un anno di crescita: l'azienda di Altidona (Ap) ha visto crescere del 20% il volume d'affari (21,2 milioni) e del 10% il proprio organico. Per il 2006 si prevede un'ulteriore crescita del 20% del volume d'affari, grazie a una maggiore penetrazione sul mercato bancario e delle utility, supportati da un ulteriore allargamento della gamma dei prodotti, legato in particolare a video-sorveglianza e controllo degli accessi.

«Abbiamo avuto una forte espansione nazionale, con l'acquisizione di importanti clienti come Ras, Grembo, It Holding — spiega **Manzini** di it Consult, oltre 1 milione di ricavi nel 2005, con un incremento superiore al 70%, a conferma che anche i più piccoli possono imporsi in nicchie del mercato — e grazie alla "gold partnership" con Microsoft abbiamo raggiunto la leadership in Italia su problematiche di knowledge management, gestione documentale e workflow».

## La nicchia

Il business dell'Information technology nelle Marche

- **In antitesi.** Crescono a due cifre i fatturati delle softwarehouse marchigiane — una dozzina le principali con un migliaio di addetti — grazie all'acquisizione di clienti internazionali, ma sta calando la spesa regionale in informatica.
- **Ai vertici.** Leader del settore è la Teamsystem di Pesaro, 70 milioni di fatturato e 600 dipendenti tra quartier generale e le dieci sedi nel Centro-Nord, che prevede di chiudere il bilancio 2006 con un ulteriore incremento del 14,3% grazie gli innovativi software gestionali.

