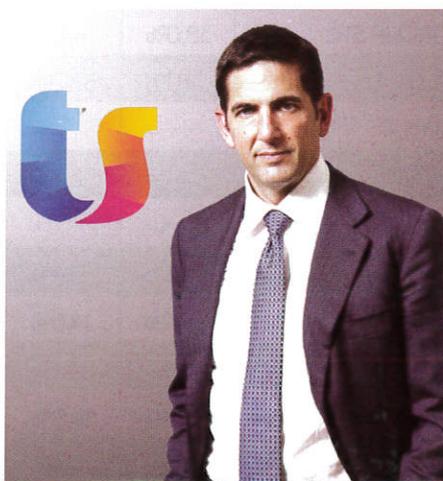


Gruppo TeamSystem: una filiera fatta di innovazione tecnologica e organizzazione manageriale

Gli ultimi dati Assinform e altri studi di settore delineano scenari pessimistici; sui giornali veniamo descritti come un'Italia ancora indietro negli investimenti in innovazione e rinnovamento tecnologico. Eppure come software house italiana, nata a Pesaro e sviluppatasi su tutto il territorio nazionale, continuiamo a crescere in maniera sostenuta: +8% di fatturato nel 2012 e con una previsione sulla stessa linea anche per l'anno in corso. Credo che la crisi abbia sicuramente messo a dura prova l'imprenditoria italiana, ma al tempo stesso ha messo in moto una maggiore sollecitazione al cambiamento per continuare a operare con successo nonostante il periodo di crisi.

La ricetta della crescita, in questo momento, è a nostro avviso un mix di tre componenti: organizzazione manageriale, continuità in ricerca e sviluppo e un'offerta prodotti allineata alle esigenze di mercato. Per continuare a crescere bisogna avere cura di tutta la filiera dell'innovazione, partendo tuttavia dal presupposto che il capitale più importante sono le risorse umane: gli asset competitivi risiedono nella mente e nella capacità delle persone che lavorano in azienda. La forza di TeamSystem si basa infatti, su una condivisione decisionale che prescinde da politiche di accentramento tipiche delle aziende con ancora a capo l'imprenditore. La nostra organizzazione interna conta su diverse figure manageriali che, con competenze e compiti differenti, in questi anni hanno portato valore al busi-



Federico Leproux
amministratore delegato di TeamSystem

ness e ai nostri clienti, facendoci differenziare per ottimi risultati nonostante il periodo di crisi. E' un orientamento che raccomandiamo a nostra volta a tutti i nostri clienti - aziende o studi di professionisti: non è un passaggio semplice perché significa, di fatto, svolgere un doppio mestiere ma l'approccio manageriale, dati alla mano, si traduce in un netto vantaggio competitivo nel lungo periodo.

L'aspetto organizzativo da solo naturalmente non è sufficiente ad accelerare lo sviluppo del mercato dei nostri clienti, che si trovano di fronte a utenti sempre più evoluti ed esigenti rispetto al passato. L'unica via percorribile è pertanto la continuità in ricer-

ca e sviluppo dei prodotti, al fine di ottenere soluzioni all'avanguardia in termini tecnologici e di efficienza dei processi. Come gruppo abbiamo deciso di intraprendere un progetto ambizioso - iniziato due anni fa - e che sta impegnando 15 milioni di euro e numerose risorse tecniche. Rispetto al consueto lavoro di aggiornamento delle nostre soluzioni, abbiamo costruito un piano partendo da un modello di user experience: non più quindi un crescendo di prestazioni e potenza di calcolo, quanto un nuovo modo di concepire la soluzione informatica. Interfaccia d'impatto, semplicità di utilizzo e accesso multidevice e da web sono aspetti che spingono l'utente di oggi a selezionare un prodotto, rispetto a un altro, antepo- nendo l'esperienza di utilizzo al valore economico.

Il rinnovamento della nostra offerta estende, infatti il concetto della "usability" semplificando - attraverso un utilizzo del software che prescinde dalla presenza fisica in ufficio - l'utilizzo dei gestionali: tutti i nostri applicativi sono adoperabili in modalità cloud e multi end point, accessibili da qualsiasi dispositivo e piattaforma. In uno scenario che vive una contrazione degli investimenti, ove il web e i dispositivi mobili diventano sempre più preponderanti come canali di utilizzo, ove la scalabilità e la flessibilità non sono più semplici caratteristiche, ma leve di business, l'evoluzione tecnologica delle soluzioni è la proiezione di una leadership futura.

