

Saga, non solo PA locale. Obiettivo anche sulle PMI

*Un nuovo gestionale da proporre alle oltre
500 aziende utenti. Un futuro da partner?*

(d.l.) Operatore di lungo corso nel mercato italiano del software (è nata nel 1979), Saga è nota soprattutto per la sua specializzazione sulla PAL (pubblica amministrazione locale). In questo campo, la società ha circa 1.500 Comuni tra i clienti ed è molto attiva nell'e-government, dove è protagonista di una delle principali iniziative su scala nazionale: il progetto ComuneAmico.Net che, avviato dal Comune di Bergamo, dovrebbe estendersi



Paolo Abrami

ad altri 200 Enti locali. Il fatturato di Saga tuttavia non proviene tutto dal business PAL: "Un 30% è legato all'altra attività di riferimento, i gestionali per PMI (piccole e medie imprese), dove abbiamo oltre 500 aziende clienti con installazioni da una a 50 postazioni, per lo più nel Nord Italia", ci spiega il direttore della business unit PMI, Paolo Abrami. Fino al mese scorso, continua Abrami, l'offerta di Saga in questo mercato si ba-

sava sul gestionale di fascia bassa Saga 32 bit e su Enterprise, un nucleo gestionale di funzionalità di back office che può essere integrato (Enterprise Evolution) con singole applicazioni di CRM, qualità, e così via. Ora però la società ha appena lanciato Active 2004, "il punto d'arrivo di tutta questa offerta è un client/server su piattaforma Microsoft, e supporterà i dispositivi mobili per il CRM: non crediamo di poter migrare

CHI È

Saga

Nata nel 1979, nel 2002 ha fatturato 13,5 milioni di euro con 180 addetti. Ha dieci sedi per lo più nel Centro Nord: le principali sono Milano e Orzinuovi (BS). Nell'area PA l'offerta si basa sulla suite Sicra, che ha 1.500 Comuni utenti, ma l'iniziativa più importante ora è il progetto ComuneAmico.Net, partito nel Comune di Bergamo. Nell'area PMI ha oltre 500 clienti.

tutti i clienti, ma contiamo di portarne in breve un centinaio su questa nuova soluzione".

Abrami è realistico anche sull'impatto di Active: "Non cambierà certo le sorti del mercato, puntiamo soprattutto sul parco clienti, ma per noi è importante anche come 'trampolino di lancio' per spingere altre soluzioni, come il CRM, la business intelligence e la gestione di contratti di assistenza, di cui abbiamo molto curato l'integrazione nel nuovo prodotto". Per il CRM, Saga propone Epicor, uno specialista USA di cui è distributore e ha localizzato il prodotto: "La domanda di CRM va stimolata, spesso le PMI non sanno neanche cosa voglia dire CRM: con loro bisogna chiamare le cose con il loro nome, partono da esigenze puntuali come la gestione della rete commerciale o la gestione 'basica' dell'interazione con il cliente". Per la BI invece Saga ha un paio di soluzioni: "Una è Business Analyzer, per l'analisi di dati commerciali e contabili, la seconda è più una proposta di progetto dell'analisi e controllo di gestione per esigenze specifiche, basato su dati non solo del gestionale e sistemi non solo Saga". Inoltre "stiamo preparando una soluzione importante di e-commerce per cui stiamo in attesa del finanziamento stabilito dalla legge 388". Quanto al futuro, conclude Abrami, "penso che per noi sia sempre più legato a consulenza, supporto, systems integration e formazione, e sempre meno allo sviluppo software: forse Active sarà l'ultimo sviluppo, potremmo diventare partner di uno dei colossi del software applicativo che stanno sbarcando in massa nel mercato italiano dei gestionali per le PMI". [cwi]