

Saga, non solo PA locale: obiettivo anche sulle PMI



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

di Daniele Lazzarin

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 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 basava 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 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 significhi 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".