

MERCATO  
STRATEGIE


TalkS DIGITAL  
partner edition

TeamSystem

# TeamSystem TalkSDigital Partner Edition, il digitale come motore di ripartenza

L'evento, quest'anno organizzato in digitale, è stato l'occasione per fare il punto sul reale impatto di una pandemia che non ha bloccato completamente il Sistema Italia, trovando nella digitalizzazione un importante strumento di resilienza per Pmi e professionisti. Digital life, salute finanziaria e salute dei dipendenti, i tre pilari su cui TeamSystem investe con i partner per la ripartenza del Paese. Le strategie del vendor delineate da Federico Leproux, Ceo di TeamSystem

di CLAUDIA ROSSI

ttive opportunità, ma anche grandi responsabilità per chi, come TeamSystem, agisce da promotore chiave di digitalizzazione del Paese. Così la pensa Federico Leproux, Ceo di TeamSystem, che nello shock causato dalla pandemia coglie un lato positivo: un importante segnale di cambiamento nella mentalità tipicamente conservatrice delle

 TeamSystem®

piccole e medie imprese italiane. "L'emergenza sanitaria ha colpito duramente alcune geografie e alcuni settori più di altri: ospitalità, turismo e trasporti sono andati in forte sofferenza, mentre altri come la supply chain, il food e il farmaceutico hanno continuato a performare positivamente. Al di là del

settore, l'impatto sulle singole realtà si è, però, differenziato anche per capacità di reazione, fondamentale legata al livello di innovazione, automazione e flessibilità che caratterizza ogni azienda. Tutto questo ha messo in luce l'importanza strategica del digitale come motore non solo di resilienza, ma anche di ripartenza" afferma Leproux a margine del TalkSDigital Partner Event, l'evento che TeamSystem organizza ogni anno

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

MERCATO  
STRATEGIE

“ NEI MESI DI LOCKDOWN SIAMO RIUSCITI A TENERE IN MOVIMENTO IL FLUSSO DI APPROVVIGIONAMENTO E INVESTIMENTI PER IL FUTURO DEL GRUPPO, CONTINUANDO A FOCALIZZARCI SU PRODOTTI E ACQUISIZIONI. OPERAZIONI IN ALCUNI CASI ANCHE PICCOLE, MA TUTTE IMPORTANTI PER ACCRESCERE LA NOSTRA CAPACITÀ DI INTRODURRE INNOVAZIONE SUL MERCATO”



FEDERICO LEPROUX  
Ceo di TeamSystem

con clienti e rete di vendita per fare il punto sulla situazione e che quest'anno, a causa della pandemia, è stato tenuto in modalità digitale.

#### 2019 IN CRESCITA, Q1 2020 +9,8%

Positivi, come evidenzia il Ceo, i risultati 2019 del gruppo, che ha chiuso l'anno con una crescita dei ricavi pari al 10% e un sell out totale di 550 milioni di euro, il 30% dei quali realizzati con l'offerta cloud. 1,4 milioni i clienti serviti dallo specialista in software gestionali, che attraverso le sue piattaforme gestisce in Italia una fattura elettronica su quattro: un dato che dà la

misura della solidità di TeamSystem come anello del sistema economico, soprattutto per quanto riguarda le Pmi. Positivi anche i risultati del primo trimestre 2020, che ha registrato un incremento del 9,8% dei ricavi sullo stesso quarter dell'anno scorso e una crescita di tutti i principali indicatori di profittabilità grazie anche al +10% messo a segno dal canale indiretto Nps professional e al +7% ottenuto da quello Nps Enterprise.

“Come tutti, alla fine del primo trimestre 2020 siamo stati investiti da una tempesta, un'ondata di discontinuità che ci ha costretto a reagire, dando

prova di resistenza” commenta Leproux, indicando le priorità su cui il gruppo si è messo da subito al lavoro. Innanzitutto, la messa in sicurezza delle persone. Su questo fronte la flessibilità del sistema è stata fondamentale, consentendo di remotizzare il lavoro di tutti i dipendenti in sole 72 ore. La seconda priorità è stata garantire la continuità delle attività dei clienti e dei partner, mantenendo viva la macchina commerciale e gli appuntamenti dedicati ai clienti.

“Nei mesi di lockdown siamo riusciti a tenere in movimento il flusso di approvvigionamento e investimenti per

#### TEAMSISTEM ENTRA IN HABLE, NEL MIRINO I SERVIZI DIGITALI PER LE PMI

Quarta operazione portata a termine da TeamSystem dall'inizio di quest'anno. Si tratta dell'ingresso in Hable, tramite una partecipazione iniziale del 5%, con opzione a salire fino al 60% entro i primi mesi del 2021.

Hable, fondata nel 2012 a Pisa e inserita da Gartner tra i top player Telco Expense Management del 2019, si è imposta sul mercato grazie allo sviluppo di una piattaforma in cloud in grado di analizzare in tempo reale tutti gli scambi di comunicazione aziendale, garantendo una precisa consapevolezza dei costi e la loro ottimizzazione.

L'operazione permette a TeamSystem di rafforzare ulteriormente la propria gamma di offerta dedicata alla trasformazione digitale dei professionisti e delle piccole e medie imprese, con un prodot-

to dedicato, integrato con la piattaforma TeamSystem Digital, in grado anche di creare sinergie ad alto valore aggiunto con le altre realtà del Gruppo. “Continua il nostro percorso strategico di crescita sia dal punto di vista organico sia per linee esterne”, ha dichiarato Federico Leproux, Ceo di TeamSystem: “Lavoriamo per migliorare costantemente le nostre soluzioni proprietarie, mentre in parallelo integriamo nel Gruppo una serie di player innovativi, che possano permetterci di acquisire competenze specifiche e completare il nostro approccio legato alla digitalizzazione del business delle imprese e dei professionisti. L'ingresso in Hable si inserisce proprio all'interno di questo quadro: l'acquisizione ci permetterà di rafforzare ulteriormente il nostro posizionamento sul mercato digitale”.

**MERCATO STRATEGIE**

il futuro del gruppo, continuando a focalizzarci su prodotti e acquisizioni. Operazioni in alcuni casi anche piccole, ma tutte importanti per accrescere la nostra capacità di introdurre innovazione sul mercato" chiarisce il Ceo, che ricorda anche il contributo dato all'emergenza con donazioni e risposte immediate alle chiamate governative.

Evidenti gli attuali segni di ripresa, con un inizio giugno che ha fatto già registrare un importante rimbalzo rispetto al 2019. La fotografia scattata da TeamSystem non è, comunque, quella di un Paese che si è mai fermato completamente: anche nel periodo di maggiore crisi il 65% delle fatture hanno continuato a girare in Italia. Almeno, questo è quanto è stato osservato sulle piattaforme digitali del vendor. "Certo l'esperienza shock ha fatto crescere l'attenzione sulle tematiche digitali, con il risultato che oggi oltre 86% delle Pmi è interessata a evoluzioni in questo senso. In soli due mesi la propensione al cloud è raddoppiata, così come l'importanza di impostare relazioni digitali con i clienti, soprattutto da parte dei professionisti. Dati incoraggianti su cui costruire per il futuro" commenta Leproux.

E d'altra parte, il digitale rappresenta davvero un'opportunità per l'intero Paese. I risultati di un recente studio condotto dall'Osservatorio Innovazione Digitale nelle Pmi del Politecnico di Milano hanno evidenziato ancora una volta come riuscire a colmare il divario di digitalizzazione che separa le Piccole e medie imprese italiane da realtà di uguali dimensioni all'interno di economie simili possa avere un impatto positivo sul Prodotto interno lordo fino al 3%. Addirittura fino a 7%, se si colmasse il gap con economie come quella tedesca.

"Numeri enormi, opportunità clamorose, che porterebbero a un incremento di produttività del 15% nei casi più virtuosi e che dimostrano come la digitalizzazione rappresenti una medicina specifica del mercato italiano, caratterizzato da Pmi dai prodotti eccellenti, ma storicamente carenti sull'asse della competitività e dei costi" chiosa Leproux, esortando le piccole e medie imprese a concentrarsi su quattro aree di principale attenzione: l'interazione digitale con i clienti, le



tecnologie innovative (AI, IoT, Big Data), l'automazione dei processi e, trasversale a tutto, le competenze, capaci di agire da generale abilitatore.

**I PILLAR DELL'OFFERTA TEAMSYSTEM**

Tre i pilastri su cui TeamSystem sta impostando la propria offerta per favorire la ripartenza del Paese: digital life, salute finanziaria e salute dei dipendenti.

Digital life si declina in un mix di smart working e lavoro in azienda, in cui il cloud agisce da fattore abilitante. In quest'ambito la soluzione messa a disposizione dei professionisti è Digital Box, che oggi conta già 4.000 studi attivi e 50.000 aziende collegate. Moltissimi i servizi digitali attivi: gestione scadenze, firma digitale, dashboard e Kpi, gestione fascicoli e documenti, tool di digital collaboration e app specifiche che consentono il collegamento continuo tra professionisti e clienti.

Per quanto riguarda la salute finanziaria delle aziende, TeamSystem propone, invece, la soluzione Incassa Subito, già utilizzata da 20.000 Pmi e micro imprese. Strumento sviluppato in partnership con Banco Bpm per l'approvvigionamento di liquidità, Incassa Subito ha recentemente

introdotta alcune novità per i professionisti, come la bozza di distinta per il cliente, la visualizzazione delle fatture in analisi, la selezione delle fatture caricate in auto-invio e l'integrazione delle funzionalità all'interno della Digital Box.

Ma la vera novità per quanto riguarda l'ambito della salute finanziaria è TS Pay, un interessante strumento per la riconciliazione dei movimenti bancari. La soluzione, che recentemente è stata riconosciuta dalla Banca d'Italia come Istituto di Pagamento, consente di verificare gli incassi, disporre di pagamenti e controllare i conti correnti direttamente dal gestionale senza dover accedere ad alcun ambiente bancario.

Infine, per quanto riguarda la salute dei dipendenti, la soluzione proposta da TeamSystem per il lavoro in presenza è TeamSystem HR Healthy Workspace, in grado di integrare in digitale il modulo presenze, la gestione dei dispositivi di protezione individuale, quella della formazione in ambito salute/sicurezza e varie funzionalità di assessment e autocertificazione basate su eventi con invio automatico. Il tutto self service oriented, in cloud e integrabile con i sistemi aziendali dei clienti.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato