



PLURISERVICE

Risponde
Ovidio Marzi,
Presidente di
Pluriservice SpA

1 Il mercato in generale è stato discreto, sia su scala nazionale che internazionale. La nota positiva è stata la suddivisione "storica" delle aziende dell'AutoID, in due segmenti distinti: le aziende che vogliono distribuire e quelle che vogliono proporsi invece come System Integrator. Come nota negativa, posso citare la confusione di alcuni brand su politiche e margini. Per il 2008, vediamo un mercato positivo, e anche migliore negli anni successivi, per tutte le società che sapranno rinnovarsi e fare investimenti rivolti alle risorse e ai bisogni espressi dal mercato.

2 Ecco, in sintesi, la nostra percezione del mercato, per settori applicativi.

La grande distribuzione appare a nostro avviso piuttosto rallentata, con pochi investimenti in tecnologie AutoID. Anche nell'industria, sono sempre più numerose le aziende che vedono le nostre applicazioni come costi e non come investimenti. Il segmento dei trasporti, in compenso, è in grande fermento, ma sfortunatamente, gran parte delle decisioni vengono prese al di fuori dell'Italia. Neanche la pubblica amministrazione è immune da aspetti negativi, con gare d'appalto poco chiare e iniziative che sembrano essere rivolte per lo più a grandi fornitori.

Nonostante queste che si possono considerare come le maggiori criticità del nostro mercato, la nostra attività in ciascuna delle aree citate ha comunque superato le nostre aspettative, in quanto abbiamo raccolto risultati migliori rispetto a quanto ci saremmo prefissati. Ritengo che per questi risultati dobbiamo essere grati alla nostra organizzazione aziendale e alla nostra politica, sempre più chiara e precisa.

3 Già lo scorso anno il Gruppo Pluriservice ha definitivamente separato la distribuzione dalla vendita a valore aggiunto, creando altre due società dedicate alla produzione, una di software e l'altra di materiale di consumo. Pluriservice SpA si occupa quindi di distribuzione, Pluriservice Solutions è rivolta a progetti su medi e grandi utenti finali e VAR, Storm Open Solutions si occupa di sviluppo software E2K e Raining Labels produce materiali di consumo.

4 Terminali e soluzioni per la mobilità hanno conosciuto una maggiore crescita nel 2007, e ancora di più cresceranno nel 2008, con tecnologie varie quali codifiche bidimensionali, RFID, connessioni Bluetooth, GPRS e GPS. Queste nuove tecnologie toccano tutti i settori merceologici e produttivi. Per quanto riguarda le opportunità offerte dai vari mercati, la mobilità offrirà le maggiori opportunità a tutto il gruppo Pluriservice. In particolare per il 2008 ci aspettiamo ancora un anno di grandi soddisfazioni per tutte le aziende del gruppo. Terminali o dispositivi insomma con connessione wireless radiofrequenza o Bluetooth, o GPRS, il tutto integrato dal lettore di barcode: questa è stata la famiglia più riuscita del 2007. Nel 2008 sarà affiancata da tecnologie RFID UHF e voce su alcune soluzioni.

Per quanto riguarda l'integrazione, confermo naturalmente la vostra impressione, avendo noi stessi realizzato anche impianti misti con tecnologia barcode e RFID.

5 Il fatturato del Gruppo Pluriservice nel 2006 è stato di 15.530.050 euro; nel 2007 è stato di 19.403.166,48 euro, quindi in crescita del 25%. La previsione di crescita per il 2008 è del 15%.

DATA collection