

DS DATA SYSTEMS: FAR EAST E MERCATI VERTICALI

Dopo le passate difficoltà finanziarie e l'acquisizione da parte di Nch, Ds Data Systems punta per il proprio rilancio sul Far East, con partnership in India e a Taiwan, e sui mercati verticali, in particolare retail, moda e settore pubblico allargato

"Il 2006 sarà un anno cruciale per **DS Data Systems** (www.dsdata.com) perché dovremo cercare di crescere di un altro 10-15% - ha detto Alberto Forchielli, amministratore delegato della software house di Parma, facendo il punto del piano industriale, presentato nel maggio 2005 (alcuni mesi dopo l'acquisizione da parte del gruppo **Nch-Network Computer House**), aggiungendo: "Nonostante la difficile congiuntura economica, il nostro fatturato è aumentato, at-

standosi nei primi nove mesi del 2005 sui 15,73 milioni di euro a fronte di un budget di 15,69, ma è nel 2006 che i risultati del piano industriale saranno pienamente apprezzabili".

Fondata a Parma nel 1980, Ds Data Systems ha attraversato un difficile periodo finanziario, il cui epilogo è stata la sua acquisizione da parte di Nch che oggi detiene il 77,72% del capitale, mentre il rimanente è suddiviso tra Banca Intesa (5,26%), il management (5,63%) e altri soci privati (11,39%). Riduzione dei costi e nuovi investimenti: sono queste le due direttrici sulle quali Ds Data Systems si è mossa nel corso dell'ultimo anno. La prima ha comportato la riduzione di circa 120 unità, anche se Forchielli precisa che, contestualmente, sono state acquisite risorse molto qualificate.

La seconda direttrice si focalizza sullo sviluppo nel Far East, in particolare in India

e in Cina. "Il West Bengala è tra le regioni più ricche dell'India in termini di produzione industriale e agricola; è un'area ad altissima scolarizzazione con la più alta penetrazione di Internet del paese. È quindi in quest'area che abbiamo deciso di realizzare una collaborazione con una piccola azienda locale alla quale affidare lo sviluppo di componenti specifiche dei nostri software", ha spiegato Giuseppe La Commare, direttore generale dell'azienda. La seconda partnership stretta dall'azienda nell'Estremo Oriente ha come obiettivo il mercato cinese: "Il principale obiettivo di una partnership cinese era quello di supportare i nostri clienti attuali e futuri nei loro insediamenti in Cina, oltre a quello di investigare la possibilità di commercializzare i nostri prodotti nel mercato cinese. Ma ci siamo rapidamente scontrati con una notevole barriera culturale - dice La Commare - e non abbiamo trovato le competenze tecnologiche leading edge che cercavamo; inoltre abbiamo percepito un forte rischio relativo alla proprietà intellettuale nel consegnare i codici sorgenti dei nostri applicativi. Questo, alla fine, ci ha portato a realizzare la partnership con un'azienda taiwanese".

Per quanto riguarda i mercati, il piano industriale prevede la focalizzazione su alcuni mercati verticali. L'azienda ha una forte presenza nel settore Banche e servizi finanziari (che incide per il 41% sul fatturato), ma gli ambiti sui quali Ds Data Systems punta per il proprio rilancio sono retail, moda e quello che l'azienda definisce settore pubblico allargato (ossia dalla Pa alla sanità, all'istruzione); buono il posizionamento anche nel settore Telecomunicazioni mentre per quanto riguarda l'industria l'attività è limitata a un ambito locale. (P.F.) ■



Alberto Forchielli
amministratore delegato
di Ds Data Systems



Giuseppe LaCommare
direttore generale
di Ds Data Systems