

Infogroup: "Non solo finance nella nostra mission"

LUCA RENZI
vice direttore generale
di Infogroup



MILANO - "Infogroup (www.infogroup.it) è una società specializzata nello sviluppo di prodotti e servizi per il mondo della finanza e offre soluzioni di monetica, di finance, e-banking e core banking. In particolare, la società (appartenente al Gruppo Intesa Sanpaolo - www.intesa-sanpaolo.it) opera per la realizzazione dei sistemi di pagamento, dei progetti di fidelizzazione, di external services per la connettività banca-azienda, dei prodotti basati sull'utilizzo della rete, nonché della progettazione di applicazioni per il bancassurance, l'area dei sistemi di sintesi e per il controllo della validità dei dati. Da diversi anni l'azienda ha esteso il "raggio d'azione" anche negli ambiti e-government, Oil, Gdo e servizi alle imprese". Illustra così l'azienda a cui appartiene Luca Renzi, vice direttore generale, che a ZeroUno racconta la strategia e le prossime sfide da affrontare. "In questo momento notiamo un fortissimo coinvolgimento verso la fatturazione elettronica da parte delle aziende che hanno compreso il valore di business di una simile scelta. Se implementato correttamente, quindi anche con una particolare attenzione ai processi, questo tipo di progetti porta consistenti risparmi economici, nonché a livello di operations", spiega Renzi. "In generale, tutta l'area della Financial Value Chain (pagamenti e strumenti finanziari), soprattutto in questo momento, desta particolare interesse, non solo nel settore finanziario".

Naturalmente, più le aziende sono di dimensioni consistenti, più questo tipo di soluzioni, soprattutto quelle riguardanti la fatturazione elettronica, diventa quasi fondamentale perché strettamente collegato al business.

"Nel settore Oil, dove possiamo contare una discreta presenza, in questo momento ci stiamo concentrando su progetti di loyalty (fidelizzazione della clientela)", aggiunge Renzi. "Sono soprattutto le società petrolifere ad orientarsi verso questa scelta

È NOTA SUL MERCATO PER ESSERE UNA DELLE SOCIETÀ PRINCIPALI IN ITALIA A FORNIRE SERVIZI E SOLUZIONI TECNOLOGICHE NEL SETTORE FINANZIARIO MA INFOGROUP HA UNA SECONDA ANIMA CHE LA VEDE COINVOLTA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE E NEL SEGMENTO PETROLIFERO

(anche se va detto che sono soluzioni e servizi che offriamo dal 1991 anche alle banche e alla grande distribuzione) e sulle quali stiamo strategicamente puntando". Il programma sviluppato da Infogroup copre l'intero processo di realizzazione del programma fedeltà, dalla progettazione (servizi di consulenza preliminare, in particolare per la definizione delle componenti tecnologiche), alla realizzazione (la società fornisce l'infrastruttura tecnologica e l'applicazione per la gestione delle campagne

di premi), fino alla gestione del programma stesso (Infogroup si occupa dell'elaborazione dati). "Uno dei nostri principali clienti in quest'area è Erg (www.erg.it) che, attualmente, ha scelto di integrare il programma di Loyalty anche con l'iniziativa Erg Mobile, il cui sistema, tra l'altro, poggia sulle nostre componenti applicative, gestionali e infrastrutturali (per effettuare la ricarica della Sim Erg Mobile, l'utente si reca presso una stazione di servizio aderente all'iniziativa: il gestore effettua la ricarica per mezzo di un apposito terminale Pos, che si collega al sistema centrale di Infogroup che indirizza la richiesta all'operatore di telefonia mobile)".

Per quel che riguarda nello specifico il settore finanziario, ancora oggi comunque principale mercato di riferimento della società, Renzi dice: "Attualmente stiamo lavorando ad un progetto per Intesa Sanpaolo che ha come obiettivo la creazione di un portale dedicato alla Financial Value Chain, ossia tutto ciò che ha a che fare con processi e flussi finanziari. Il progetto dovrebbe essere pronto per l'autunno di quest'anno".

Quanto ai risultati economici, il fatturato netto di Infogroup del 2008 ammonta a 92,4 Milioni di Euro, in crescita dell'8,56% rispetto al 2007 (85,1 Milioni di Euro). In crescita anche l'utile netto che passa da 2,8 Milioni di Euro del 2007 a 3,6 Milioni nel 2008. (N.B.) ■