

A cura di Daniele Acconci
Inviato di Golf People Club Magazine

IL GRUPPO SIT, SOLUZIONI INFORMATICHE E TECNOLOGICHE, PRESENTA LE NUOVE APP E LE PIATTAFORME DI COMMERCIO ELETTRONICO

SIT E' NUOVO PARTNER DEL CIRCUITO GOLFISTICO GREEN VELVET

Esclusiva intervista a Roberto Parco, amministratore unico della società, che ricorda l'inizio dell'attività e le nuove applicazioni che fanno di SIT srl una realtà unica nel settore

Golf e informatica vanno da braccetto: è il caso del Circuito Golfistico Green Velvet (recentemente iniziato) e la società bergamasca SIT srl, una realtà innovativa che produce soluzioni informatiche e tecnologiche, sviluppa piattaforme ed app personalizzate e su misura la gestione aziendale in chiave mobile di qualunque tipologia di impresa.

Il Gruppo SIT Soluzioni Informatiche e Tecnologiche srl, nell'ambito di un preciso progetto strategico aziendale denominato "Impresa 4.0", ha iniziato un percorso volto al miglioramento della cultura aziendale in materia di formazione e competenze digitali. Questo iter comprende, in particolare, la creazione e l'utilizzo di APP e di piattaforme per il Commercio Elettronico e l'ottimizzazione della for-

za vendita e customer experience, il cui obiettivo è l'aumento delle vendite e del fatturato di ogni impresa e l'ottimizzazione aziendale interna con i relativi notevoli risparmi finanziari. A questo scopo organizza seminari liberi e gratuiti di formazione ed informazione in materia di Digital Trasformation ed Innovation presso le proprie strutture operative di Bergamo e di Milano, in collaborazione con la LUM School of Management, Libera Università Mediterranea Jean Monnet.

Gruppo SIT Soluzioni Informatiche e Tecnologiche srl, è stata fondata nel 2001 dall'attuale amministratore unico Roberto Parco, ingegnere informatico ISFOA Libera e Privata Università di Diritto Internazionale, capitale sociale 50.000 euro interamente versati, 11 dipendenti

posizionati nell'immobile di proprietà ubicato a Ranica, 5 collaboratori esterni, vanta un milione di euro di fatturato sviluppato dalle due società controllate, SIT srl e DEW Software srl, possiede una posizione finanziaria netta positiva in quanto opera in regime di autofinanziamento senza alcun ricorso



all'indebitamento bancario ed è controllata integralmente dalla famiglia Parco.

Il Gruppo SIT Soluzioni Informatiche e Tecnologiche srl è attiva nei seguenti settori:

- Sistemi di E – Commerce e Business Intelligence
- Piattaforme WEB e APP Mobile
- Sviluppo Software Gestionale Personalizzato
- Formazione e Consulenza Informatica e Direzionale
- Sviluppo Software Personalizzato
- Sviluppo "Web App" e App Native Android e iOS





- Software Gestionali e Applicazioni WEB
- Sistemi di E-commerce (B2B/B2C) e Marketplace
- Business Intelligence
- Consulenza, Assistenza e Formazione Informatica, Direzionale ed Organizzativa
- Connettori per Scambio Dati fra Gestionali
- Hardware e Reti Aziendali
- Creazione e Gestione Siti Internet
- Sviluppo Sistemi CRM Customer Relationship Management
- Processi di Digital Transformation ed Innovation
- Marketing e Comunicazione Digitale

Per saperne di più abbiamo interpellato Roberto Parco, fondatore dell'azienda e amministratore delegato della struttura.

Roberto ci parli un po' della sua azienda, dagli inizi nel lontano 2001 ad oggi: perché è nata e come si è sviluppata fino ad arrivare una complessa realtà di consulenza per PMI?

Cercherò di evidenziare i punti principali, diversamente rischio di occupare troppo tempo. Nel lontano 1989, agli albori dei PC, mi avvicinai al mondo dell'informatica nel fare un corso di specializzazione post-diploma dalla durata di 1 anno. Fra le varie materie, nel corso era previsto l'uso intensivo (per l'epoca) di Lotus 123 (oggi excel) e dal software di Videoscrittura wordstar. Il docente del corso di Lotus era un appassionato di macro per automatizzare i fogli di calcolo e mi contagiò. Da lì ho visto il pc sotto un'altra luce, ovvero dal lato della programmazione con la possibilità di fare qualsiasi cosa. Ho iniziato a studiare da autodidatta i primi rudimenti di programmazione (non c'era Internet, quindi comprando libri e facendo corsi a pagamento). Da lì iniziai a sviluppare le prime funzionalità gestionali e fare i primi programmi fatti in casa. In parallelo, facevo corsi e consulenze per mantenermi.

Nel 1996, conobbi Microarea che già allora sviluppava il gestionale Mago e dava la possibi-



strumenti. Questo è stato il primo grande salto che mi ha permesso di entrare in un mondo qualificato e professionale. Feci tutti i corsi di sviluppo a Genova ed iniziai a sviluppare integrazioni e personalizzazioni per altri rivenditori. A cavallo del 1999/2000, supportai una azienda di telecomunicazioni che aveva grossi problemi di fatturazione con lo sviluppo di un sistema integrato in mago, fu un grande suc-



cesso che portò il committente a chiedermi di lavorare direttamente per loro senza intermediari. Da lì è nata la SIT perchè avevo bisogno di una struttura, una veste e dei collaboratori. Questo cliente fu il nostro primo grande lavoro che ci ha permesso di crescere sotto tutti i punti di vista. Fino al 2006, momento in cui andò a gambe per aria per cattiva gestione. Fortunatamente, nel mentre iniziai a sviluppare altre relazioni commerciali ed iniziai a produrre i primi verticali pacchettizzati da rivendere. La SIT diventò (e lo è tutt'ora) uno dei più qualificati centri di sviluppo in Italia. Con questo percorso abbiamo iniziato a sviluppare anche una attività di marketing e comunicazione, che ci ha permesso di migliorare la nostra visibilità e immagine.

Nel 2005, iniziai a studiare le tecnologie del



web e diventammo partner di Zucchetti per la rivendita di una loro piattaforma. Questa piattaforma ci ha permesso di toccare con mano il mondo web e di farci nuove esperienze e mercati. Nel 2008, presi la grande decisione di sviluppare una piattaforma web indipendente, ma sempre collegata a mago del quale abbiamo esteso le sue funzionalità. Ad oggi siamo ancora gli unici che hanno un sistema del genere.

Da lì in poi è stato un crescendo di lavoro, impegni, crescita, strategie, ecc. che ci ha permesso di crescere ed iniziare un percorso in qualità di produttori. Questo cammino è ancora in atto, entro quest'anno dovremmo riuscire a tirare una riga ed avere raggiunto un livello di completezza funzionale importante, con il quale potremmo proporci seriamente anche in modalità stand-alone.

Sono le aziende che vi contattano?

Fra le altre cose, che ho fatto - dopo vari tentativi con le tradizionali attività di telemarketing e venditori - ho creato un sistema di web marketing estremamente potente che ci consente di ricevere contatti profilati da tutta Italia ed anche dall'estero.

Come avviene l'accordo tra loro e voi?

Ci inviano una richiesta di informazioni oppure ci contattano telefonicamente. Da lì parte il processo commerciale.

Quali sono i servizi maggiormente richiesti?

Sono richiesti i nostri prodotti e soluzioni, con particolare riguardo verso la nostra capacità e disponibilità a sviluppare soluzioni personalizzate. In altre parole, i clienti acquistano i nostri sistemi e ci chiedono di sviluppare le loro estensioni e personalizzazioni.

Dal 2014 c'è stato lo sviluppo del mondo mobile: attraverso questo strumento ormai posseduto da tutti interagiscono le aziende e il pubblico con loro. Da quel momento la vostra attività si differenzia, o sbaglio?

Sì, nel 2014 ho dato corso al progetto di sviluppo delle App dopo 2 anni di lunghe ricerche e studi tecnologici. Abbiamo scelto la strada più complessa dello sviluppo di applicazioni





native, le quali sono estremamente performanti ed integrate con il sistema operativo. Questa strada ci ha portato a realizzare delle vere applicazioni gestionali e non semplici App capaci di dialogare con il sistema ERP (mago/agon) e di far lavorare sempre le persone. Ultimamente abbiamo integrato funzioni di automazione della logistica con interessanti risultati. Diciamo che ad oggi abbiamo un enorme vantaggio competitivo che non siamo in grado di trasformare in risultati sia per il mercato ancora immaturo che per mancanza di brand. Senza presunzione neppure Zucchetti e TeamSystem ha App come la nostra.

Ci vuole spiegare come è avvenuta questa svolta e come sta procedendo questa scelta?

La scelta è dettata dal crescente uso dei dispositivi mobili e dalla potenzialità offerta dagli stessi. Io sono convinto che il futuro dei gestionali sarà web e mobile. Il resto dei sistemi client\ server moriranno a breve. Quindi, il mercato chiede mobilità, semplicità, usabilità e integrazione.

Quali fra le soluzioni di SIT per migliorare la gestione aziendale le dà maggiori soddisfazioni?

Ad oggi Agon e la App che abbiamo chiamato



META. Entrambe hanno il sito: www.agon-web.it e www.metasbm.it

E in termini di business, quali sono le più apprezzate dai suoi clienti?

La soluzione post-vendita (assistance.web -che è un modulo di Agon) e la gestione interventi tecnici della app. Inoltre, c'è un forte interesse per la nostra soluzione di gestione del Fashion integrato con il punto cassa web.



Quale servizio ritiene sia più indispensabile di altri? L'assistenza? La consulenza? L'Analisi e la progettazione?

Parto da una buona analisi che è fondamentale, a seguire gli altri. La formazione, assistenza e svilupposono i nostri punti di forza. C'è molto da fare nell'ambito della formazione per colmare le grosse lacune presenti nelle aziende.

Come si articola la vostra assistenza tecnica? I tecnici vanno personalmente in azienda o le consulenze sono solo on line o telefoniche?

Anche se i clienti stanno attenti ai costi, il servi-



zio di assistenza onsite è fondamentale per creare un rapporto positivo con il cliente, dare valore e soprattutto svolgere un ruolo di "guida".

Parliamo di golf: è appassionato di golf? Gioca o ha giocato? E' iscritto a qualche circolo?

Pur avendo avuto in gestione tecnica il Golf Club Villa Paradiso ed avendo avuto molte occasioni, non ultimo l'insistenza dei miei suoceri non mi sono mai avvicinato più di tanto



al Golf. Preferisco sport più dinamici e vivaci come il tennis, la corsa, la bici, il nuoto.

Come si articola la vostra partnership con il circuito golfistico Green Velvet? Che obiettivi avete con questo accordo?

Onestamente è ancora tutto in divenire, siamo ancora nella fase di studio delle opportunità.

Daniele Acconci





Daniele Acconci

Giornalista, blogger, corsista sommelier e da qualche anno produttore di vino.

Ha diretto varie testate ed ha realizzato, nel corso della sua attività lavorativa, numerosi servizi sull'alimentazione, onnivora, vegana o vegetariana, sui vini naturali e biodinamici non trattati da antiparassitari e sull'agricoltura come nuova frontiera per l'occupazione giovanile.

Da tempo segue manifestazioni, produttori e autori che raccontano gli stili di vita, anche a impatto zero, e i comportamenti tesi al raggiungimento del miglior benessere. E' iscritto all'Associazione Giornalisti Enogastronomici (ASA) di Milano e in quanto tale frequenta seminari, corsi ed educational in cantine e in aziende specializzate.

Nel 2013 ha acquistato un vigneto sulle colline di San Colombano al Lambro (MI) e produce un bianco frizzante, rifermentato naturalmente in bottiglia, dai sentori floreali, limpido con tonalità dorate, piacevole e leggermente sapido al gusto.