



Consuntivi Aton Allspark Ibérica chiude il primo semestre 2025 a +69%



IL CEO GIORGIO DE NARDI SPIEGA PERCHÉ L'AZIENDA HA DECISO DI APRIRE L'ATTIVITÀ IN SPAGNA

La società spagnola del gruppo tech trevigiano vola grazie alla crescita dei servizi nel digitale

Impennata nella crescita per Aton Allspark Ibérica, la joint venture tra la tech company trevigiana Aton e la società milanese di consulenza Allspark, con sede a Barcellona e presenza a Madrid, Siviglia, Porto: nel primo semestre del 2025 il fatturato della filiale spagnola segna un +69% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente ed un ordinato quadruplicato. Un risultato trainato da importanti ordini nel settore del fashion retail e favorito dal contesto macroeconomico: la Spagna si conferma una delle economie più dinamiche d'Europa, con un PIL in aumento del 3,2% nel 2024 e un ulteriore +0,6% nel primo trimestre 2025. "Abbiamo scelto di aprire in Spagna andando in controtendenza, in un momento di grande incertezza, durante il lockdown pandemico - spiega Giorgio De Nardi, CEO e fondatore di Aton (<https://dailyonline.it/>) - e oggi raccogliamo i frutti di quella scelta. L'investimento realizzato in Aton Allspark Ibérica rappresenta perfettamente la nostra visione: progetti internazionali, agile working, specializzazione verticale, innovazione e servizi ad alto valore aggiunto. In un mondo iperconnesso, contano le com-

petenze e la capacità di stare accanto ai clienti ovunque si trovino. Raccogliamo così i frutti nel settore del fashion e del retail, segmenti di mercato nei quali la nostra filiale spagnola è specializzata".

SERVIZI E PROGETTI

Oggi operano in smart working un gruppo di professionisti residenti a Barcellona, Siviglia, Porto e Madrid, come avanguardia delle strutture di Aton a Villorba e di Allspark a Milano: una rete flessibile, internazionale e radicata nel territorio, che incarna il modello di tech company contemporanea. I servizi più richiesti sono quelli a maggiore valore aggiunto: consulenza applicativa sulla piattaforma Cegid, soluzioni di tracciabilità e gestione stock con RFID, un service desk multilingua, attivo in 14 lingue e con 120 specialisti che assistono i negozi in tutta il mondo. Entrando nel dettaglio, Aton Allspark Ibérica sta rafforzando la sua presenza nel mercato retail europeo grazie a nuovi accordi con brand internazionali nei settori moda, beauty, calzature e arredamento. La società, specializzata in soluzioni IT per il retail, è partner Cegid, uno dei fornitori leader europei di soluzioni Retail. Tra i progetti più rilevanti: l'installazione di oltre 200 punti vendita digitali POS in nove Paesi per un noto marchio di lingerie, una commessa da 800 mila euro con supporto tecni-

co multilingua. In Spagna e Portogallo, Aton guiderà 22 profumerie nell'adozione di Cegid Live Store, migliorando la customer experience. Un giovane brand di calzature ha scelto Aton per l'espansione in quattro Paesi europei, puntando su strumenti mobili e personalizzazione del servizio. Infine, un marchio dell'home decor ha affidato ad Aton la gestione integrata di 42 negozi grazie a Cegid Y2. L'insieme delle collaborazioni consolida il ruolo strategico del Gruppo Aton nel retail europeo. L'obiettivo dichiarato dell'azienda di Villorba è accelerare l'espansione all'estero. La strategia arriva dopo anni di crescita nel mercato domestico (il fatturato di gruppo dello scorso anno si è chiuso a 25,4 milioni di euro, +4%) e dopo che il primo trimestre 2025 ha fatto registrare 5,3 milioni di euro di ricavi.

STRATEGIA DI SVILUPPO

"Si conferma per il primo semestre del 2025 una lieve flessione per l'Italia, ma proseguiamo convinti negli investimenti che renderanno Aton pronta a reagire alle richieste del mercato, quando arriverà il momento - commenta Tania Zanatta, CFO di Aton -. Aton investe molto in ricerca e sviluppo e nelle competenze. Il gruppo di lavoro è in continuo aumento: nel semestre dell'anno gli atonpeople hanno raggiunto quota 280, con 24 nuovi ingressi e un saldo positivo occupazionale di sei persone nel semestre, soprattutto nel team di consulenza. Nel frattempo prosegue la strategia delle acquisizioni per aumentare la forza del gruppo, come è stato fatto a inizio anno con Teksmar". Sono tutti elementi che alimentano la strategia di sviluppo internazionale di Aton, fondata su una verticalizzazione per linee di business. Da un lato, l'Academy ha formato gli specialisti digitali necessari alla crescita; dall'altro, una proposta modulare di soluzioni SaaS supporta la gestione omnicanale di vendite, supply chain e tracciabilità. Tra i principali ambiti: service desk alle catene di punti vendita, tracciabilità RFID nella moda e nel retail, servizio di sell out per la raccolta dati dal canale wholesale, .one PIM come product information manager, la piattaforma .one per il GPL.