



Mercato Teksmar entra a far parte del Gruppo Aton: la tech company trevigiana acquisisce il 30% dell'azienda di Perugia

Si uniscono due solide culture retail e le rispettive piattaforme software a servizio, con l'obiettivo comune di accelerare l'innovazione digitale nelle aziende di vendita al dettaglio e all'ingrosso

Teksmar entra a far parte del Gruppo Aton: la tech company trevigiana acquisisce il 30% dell'azienda di Perugia. I due founder, Giorgio De Nardi di Aton e Firmano Proietti Righi di Teksmar dichiarano: "Nasce un nuovo modello organizzativo digitale per il retail basato su cloud che sfrutta l'intelligenza artificiale per imprimere una forte spinta alla produttività grazie al miglioramento della qualità e della sostenibilità nei canali di vendita, fisici e online". Da più parti si invoca una maggiore sinergia tra le PMI aziende IT italiane: per migliorare l'offerta e competere a livello globale serve aggregarsi e rispondere da esperti innovatori ai bisogni specifici dei retailer e mettere in campo adeguate dimensioni, capacità e competenze; l'attuale ecosistema economico ha spinto Aton, tech company veneta, a investire in Teksmar, azienda umbra, acquisendone il 30% delle quote con l'obiettivo dei 50 milioni di euro di fatturato di gruppo entro il 2027. Nell'accordo le società hanno firmato un contratto che prevede anche l'inserimento di un delegato Aton



GIORGIO DE NARDI

nel Cda Teksmar e un'opzione "call" che stabilisce la crescita della partecipazione Aton entro il 2028. Insieme a Teksmar Aton è ora in grado di coprire con la sua piattaforma one omnichannel e i suoi servizi la totalità delle esigenze delle aziende di largo consumo nei vari canali di vendita al dettaglio (B2C) e all'ingrosso (B2B): dalla centralizzazione dei processi amministrativi, alla promozione delle vendite, ai sistemi di loyalty e couponing, dall'e-commerce e sistemi innovativi di pagamento alla gestione digitale dei prodotti (PIM), dal riordino automatico alla tracciabilità dei lotti di produzione e all'ottimizzazione delle merci nei punti vendita, dalle compliance di legge all'organizzazione interna del lavoro, dalla riduzione degli errori e degli sprechi alla digitalizzazione del contante, della carta stampata e delle etichette.

AI AL CENTRO

L'obiettivo dichiarato dell'alleanza è far nascere il "campione italiano nella digitalizzazione dei

processi commerciali", con una progressiva estensione internazionale, a partire dall'Europa. Le soluzioni di Teksmar sono integrate nella nuovissima piattaforma applicativa, battezzata "one Retail" per coprire l'intera filiera della distribuzione alimentare e di diverse categorie merceologiche come beauty & house holding, casalinghi, brico, articoli sportivi e altri. L'intelligenza artificiale è al centro del progetto e sono già adottabili le prime funzioni per la riconciliazione delle fatture, l'inserimento ordini di acquisto o vendita, l'ingresso merci e il supporto agli utenti grazie a innovativi metodi di acquisizione e gestione delle informazioni ricevute da immagini, file audio e messaggi testuali ricevuti da canali non strutturati come WhatsApp, e-mail, excel o da documenti cartacei, senza vincoli di forma. Aton ha da tempo avviato il programma di R&D sull'AI (intelligenza artificiale) e sull'AR (realtà aumentata) con un team dedicato che lavorerà in stretta sinergia con Teksmar. Le due aziende peraltro hanno nel know how e nei numeri una dimensione industriale ben strutturata: i dati consolidati di bilancio sono infatti importanti, con il gruppo Aton che conta oggi 260 dipendenti, opera dall'headquarter di Villorba, nel Trevigiano e fattura 23 milioni di euro, mentre Teksmar, azienda con focus nel retail, fattura oltre un milione di euro e ha 13 dipendenti che operano a Collazzone (in provincia di Perugia). Gli azionisti di Teksmar

e Aton sono convinti che l'unione delle due strutture assicurerà una serie di effetti positivi per entrambe le società e per i rispettivi clienti: il piano industriale prevede

OBBIETTIVO PUBLIC COMPANY

il potenziamento dei servizi che le due aziende stanno proponendo e l'aumento delle risorse da investire in ricerca e sviluppo, con l'obiettivo di assumere un ruolo guida nel mercato, in primis in Italia e poi all'estero. "Siamo nati nel 1988 e ora siamo a una svolta storica per lo sviluppo della nostra azienda - dichiara Giorgio De Nardi -. La complementarità industriale e di business con Teksmar ci permetterà di accelerare lo sviluppo del piano economico di gruppo, che si è dato l'obiettivo di raggiungere i 50 milioni di euro di fatturato entro il 2027 con un Ebitda del 30%. Nella nostra crescita prevediamo di trasformarci in public company con la quotazione in Borsa per supportare un trend di crescita continuo e sostenibile". Firmano Proietti Righi, CEO di Teksmar, aggiunge: "Conosciamo molto bene i processi che attengono alla supply chain ed alla vendita dei prodotti grocery, con una grande esperienza su servizi, sistemi e soluzioni per le catene di negozi. A oggi sono oltre mille i punti vendita che la Gdo gestisce attraverso la nostra piattaforma WebNet-suite. Siamo convinti che l'ingresso del gruppo Aton ci consentirà di condividere il know how, incrementare gli investimenti in R&D e ampliare la gamma delle soluzioni e dei servizi offerti ai clienti".