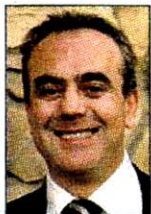


CHRISTIAN BENNA

Torino

La Auriga Spa è una «pmi», una «piccola-media» impresa. Molto più piccola che non media, con i suoi 12 milioni di fatturato (ma erano 6 due anni fa). Solo che di fatto controlla da sola la metà degli sportelli bancomat italiani. Auriga è nata a Roma e è diventata poi pugliese d'adozione: fornisce alle banche soluzioni It, virtual banking e gestione integrata di bancomat. Un successo che arriva dopo premesse tutt'altro che incoraggianti, proprio quando, in mezzo al turbinio di fusioni e aggregazioni, al lancio in pompa magna dell'e-banking e al crescente peso della finanza, i vecchi sportelli sembravano quasi una specie a rischio. La scommessa parte nel 1992 e oggi risulta vinta due volte. Sul fronte del mercato e su quello dell'innovazione. Basti pensare che nel 1997 in Italia c'erano circa 26 mila sportelli per oltre 900 banche. Al 31 dicembre 2007 le insegne bancarie sono scese a quota 800, mentre gli sportelli si sono diventati 33 mila. Un esercito sparso in tutta Italia che comprende anche 45 mila bancomat. E di questi quasi la metà, ossia circa 20 mila, viaggiano su piattaforme software realizzate e gestite da Auriga.

Tra i clienti della società ci sono Intesa San Paolo, le Banche di Credito Cooperativo, Banca Marche, Poste Italiane. Una leadership che Auriga difende da

**CONCORRENTI**

A lato, Vincenzo Fiore, Ad di Auriga. I concorrenti della società barese si chiamano Ibm, Ncr, Diebold

concorrenti del calibro di multinazionali come Ibm, Ncr e Diebold. «L'aver anticipato in termini di innovazione le tendenze del mercato è stata la chiave del nostro successo», dice Vincenzo Fiore, amministratore delegato di Auriga. «In un momento di crisi come quello attuale l'universo bancario sta puntando molto al self service, dove le operazioni sono completamente automatizzate sui circuiti degli Atm. Cresce così anche la figura del bancario, che in filiale si occupa di questioni più importanti, dagli investimenti ai fi-

Il re dei bancomat punta alla Francia

Auriga è una piccola società ma produce la piattaforma tecnologica che fa funzionare circa la metà dei 45 mila sportelli automatici attivi in Italia. Adesso, grazie all'accordo con Cariparma, controllata da Crédit Agricole, può sbarcare oltralpe. I nuovi sistemi basati sul Web



nanziamenti alla clientela».

Ma il manager ha altri due sogni nel cassetto. Entrambi già sulla rampa di lancio. Il primo riguarda l'espansione all'estero. A novembre Cariparma ha completato la migrazione dei suoi 800 Atm su WinWebServer, la soluzione informatica multicanale che consente servizi come il pagamento dei bollettini, canone Rai, le ricariche telefoniche dei diversi gestori. Un test tutto italiano per allacciare contatti con la casa madre di Cariparma il Crédit Agricole, e pensare a un prossimo sbarco Ol-

tralpe. «Forniamo già alcuni nostri applicativi in qualche banca dell'Est Europa, ma la vera campagna dell'export inizierà nei prossimi anni».

Anche il secondo sogno di Vincenzo Fiore è già una piccola realtà. Si tratta di una filiale ipertecnologica dove le macchine, i computer e i software rendono possibile un rapporto con le più comuni operazioni di sportello, sollevando gli operatori dagli oneri di cassa e lasciando loro il tempo di dedicarsi alla consulenza ai clienti.

«La rivoluzione virtuale è approdata nella filiale di Bari della Bcc grazie allo sportello intelligente di Auriga - spiega l'amministratore delegato - che si occupa tutte le funzioni di un normale sportello bancario con la differenza che ad accogliere il cliente non sarà un impiegato in carne ed ossa ma un "bancomat intelligente" equipaggiato di WinWebServer, permettendo agli utenti di depositare assegni/bonifici, pagare abbonamenti per mezzi pubblici, mensa, ecopass, assicurazione auto, asili convenzionati».

