

La nuova Auriga guarda anche all'Europa

Dalla fusione di Auriganet e Auriga Informatica nasce Auriga SpA. Tra gli obiettivi a medio-lungo termine la ricerca di accordi di partnership atti a favorire lo sviluppo sul mercato europeo. Per l'amministratore delegato Vincenzo Fiore "tale espansione potrà contribuire in modo determinante allo sviluppo del nostro giro di affari, con un trend di crescita del 30% per i prossimi tre-cinque anni"

E' presente quasi sulla metà degli Atm presenti sul territorio nazionale e più di 18 mila sportelli su un totale di circa 40 mila. Auriga SpA, società specializzata nelle soluzioni per gli ambienti della banca virtuale multicanale, è nata ufficialmente nel dicembre 2007 dalla fusione di Auriganet e Auriga Informatica. Abbiamo chiesto a Vincenzo Fiore, amministratore delegato della società, il senso di questa aggregazione e gli obiettivi che intende realizzare. "Questa operazione segna il traguardo di un'evoluzione significativa dei volumi di business e del parco clienti che ha interessato negli ultimi anni le due aziende. La volontà di garantire al mercato banca-

rio un'offerta di servizi e soluzioni software ancora più integrata e completa per gli ambienti della banca virtuale multicanale e della banca elettronica, ha portato alla naturale fusione delle due aziende e alla nascita di Auriga SpA. La nuova configurazione societaria pone le basi per lo sviluppo di un gruppo più forte e competitivo, sia per l'arricchimento di know-how tecnico accumulato negli anni dalle due aziende, sia per le possibili sinergie nell'ambito dell'offerta di soluzioni per lo sviluppo della banca del futuro".

La strategia di espansione

La nuova Auriga è in grado di offrire prodotti, servizi e consulenza completa per la banca virtuale multicanale, garantendo la gestione integrata di tutti i canali attraverso cui il cliente può operare con la banca: dal Cbi banking al chiosco multimediale, dall'Internet banking allo sportello Atm, dal phone banking alla macchina self-service di tipo evoluto. "Intendiamo continuare a far leva, oltre che sulle attività di consulenza che ci hanno portato a essere presenti sia su piccole, medie che grandi realtà bancarie, sullo sviluppo e l'integrazione di applicativi finalizzati alla gestione di canali, sull'outsourcing di sistemi informativi (Sib 2000) e sistemi direzionali (Sid 2000) e sul full outsourcing dei servizi di banca virtuale. In Italia Auriga rappresenta il primo player non bancario gestore di un punto d'accesso per il nuovo Cbi e come azienda abbiamo la fortuna di sedere al tavolo del gruppo pi-

lota del Cbi 2 istituito dall'Abi. Tutto ciò ci consente di garantire elevati standard di servizio alle nostre banche in outsourcing, poiché siamo in grado di intervenire in modo tempestivo sui nostri prodotti di banca virtuale adeguandoli rapidamente alle nuove normative". La strategia di crescita per il futuro adottata dal management mira a far diventare Auriga uno dei principali player del settore in ambito europeo. "Nonostante il periodo di stagnazione in cui versa l'economia in questo periodo, il trend del settore It è in crescita; inoltre il nuovo progetto Sepa finalizzato alla creazione di un'unica area europea per i pagamenti e la conseguente apertura di nuovi scenari rappresentano opportunità importantissime per la nostra azienda. Si sono aperte nuove prospettive, ma siamo consapevoli della maggior competitività e aggressività del mercato europeo. Questi fattori, uniti alle potenzialità di Auriga, ci permetteranno di raggiungere obiettivi a medio e lungo termine quali la ricerca e la creazione di accordi di partnership atti a favorire lo sviluppo nel mercato europeo, visto che già siamo presenti in Slovenia e Albania. Tale espansione potrà contribuire in modo determinante allo sviluppo del nostro giro di affari, con un trend di crescita del 30% per i prossimi tre-cinque anni".

R.B.

Vincenzo Fiore, amministratore delegato e fondatore di Auriga SpA

