

## **Un nuovo polo tecnologico nel mondo Retail: smeup rafforza la partnership con Tekio per lo sviluppo di Negoziando**

***Smeup investe con Tekio per proporre al mercato dei software dedicati al Retail una soluzione in grado di confrontarsi con i maggiori player italiani e internazionali del settore.***

*Erbusco, 12 gennaio 2022* – smeup, leader nel panorama informatico italiano, inizia il 2022 con importanti investimenti e una strategia di business focalizzata sull'innovazione.

Si tratta di un'operazione che si configura in diretta continuità con gli investimenti di smeup effettuati negli ultimi 25 anni sulla **soluzione Negoziando, il software gestionale per il mondo Retail** con oltre 3000 installazioni in 39 paesi e tradotto in 8 lingue.

Si consolida infatti la pluriennale partnership con il Gruppo Tekio composto da **Tekio S.p.A**, system integrator impegnato nella commercializzazione e integrazione di soluzioni applicative proprie e di terzi, e **The Blue Seed srl**, una PMI innovativa focalizzata nello sviluppo di tecnologie applicate al settore Retail, con un conferimento delle attività relative a Negoziando, attraverso la sottoscrizione di un aumento di capitale riservato a SME UP S.p.A.

L'obiettivo è quello di creare un **polo tecnologico nel mercato dei software Retail** in grado di confrontarsi con i player di settore sia italiani che esteri.

Questo è dimostrato anche dalla scelta di smeup di investire in The Blue Seed, la PMI innovativa che si occupa di sviluppare soluzioni applicative altamente tecnologiche esclusivamente per il mercato Retail, attraverso il framework applicativo proprietario, chiamato Vibecode, sviluppato con un focus particolare alle prestazioni: potente, flessibile e scalabile. Vibecode consente la realizzazione di applicazioni evolute, nativamente mobile e cloud oriented, con l'obiettivo di rendere fruibili anche ai piccoli Retailer soluzioni ad alto contenuto tecnologico, solitamente oggi utilizzate solo da grandi catene di negozi.

Dall'unione tra il Gruppo Tekio e il ramo Negoziando smeup nasce una nuova realtà organizzativa composta da oltre 25 specialisti del mondo Retail, per un fatturato atteso di circa 4 milioni di euro con basi operative distribuite tra la sede legale del gruppo a Milano e l'attuale sede smeup di Nova Milanese.

"Tekio è da sempre il partner privilegiato di smeup nella distribuzione del software gestionale Retail Negoziando. Questa partnership diventa oggi un'opportunità unica per consolidare il presidio di smeup nel mercato delle soluzioni per il settore Retail nel quale i nostri specialist hanno creato importanti relazioni di business con clienti e brand di calibro nazionale e internazionale." **dichiara Piero Gagliardo - CEO smeup.**



“Da sempre Tekio collabora con smeup per la distribuzione di soluzioni applicative per il Retail. Questa operazione, naturale evoluzione del percorso intrapreso otto anni fa, diventa oggi l'occasione per rafforzare la nostra presenza nel mercato. Siamo soddisfatti perché questo passo va nella direzione che ci siamo sempre prefissati: crescere, collaborando con le aziende, puntando all'internazionalità, garantendo prodotti e servizi di qualità ai nostri clienti. Per questo lo riteniamo un momento importante, di svolta, perché rappresenta il nostro primo passo concreto verso il futuro che ci immaginiamo” **dichiara Marco De Pasquale - CEO Gruppo Tekio.**

A garanzia di continuità verso i clienti, rimarranno inalterati tutti i riferimenti operativi e i contatti personali per l'erogazione dei servizi di assistenza tecnica, sviluppo applicativo, customer service ed help desk.



## smeup

smeup è il partner ideale per le aziende che vogliono essere accompagnate nel processo della Digital Transformation, valorizzando intelligenze e processi di lavoro sotto la guida dell'innovazione.

La mission di smeup può infatti essere così sintetizzata: aggregare le intelligenze sviluppate studiando processi aziendali complessi, di settori diversi e realtà specifiche con il know how tipico del cliente. L'obiettivo è semplice: attraverso la digitalizzazione dei processi, i dati delle aziende vengono trasformati in valore aggiunto per il loro business.

Per accompagnare le aziende nel processo di innovazione, smeup mette in primo piano le proprie competenze per proporre la soluzione più adatta alle specifiche esigenze dell'impresa e al contesto di business.

Un vero e proprio partner strategico che con la propria capacità di integrazione esaudisce i desideri di innovazione del cliente che vuole differenziarsi nel suo mercato competitivo.

I numeri di smeup oggi:

- 15 sedi in Italia
- 505 risorse
- 2450 clienti in Italia e nel mondo
- 70 milioni di ricavi al 30/09/2021

Le esigenze aziendali in cui smeup ha sviluppato la propria expertise sono:

- Software gestionali – ERP
- Infrastruttura, Cloud e Security
- Retail
- Business Analytics
- Software Documentale
- Web & Mobile Application
- Industrial IoT
- Soluzioni per la gestione delle Risorse Umane
- Software di progettazione.

[www.smeup.com](http://www.smeup.com)

## Tekio

Tekio si occupa di sviluppo ed implementazione di soluzioni software per il settore retail, proponendosi al mercato come system integrator in grado di connettere tra loro sistemi eterogenei. Grazie alla pluriennale esperienza dei suoi professionisti nel mercato del retail e alla vasta rete di partner, Tekio è in grado oggi di sviluppare, proporre ed implementare tecnologia propria e di terzi, integrandola con sistemi esistenti. Tekio si occupa inoltre di rivendita di tecnologia hardware e consulenza di processo, con l'obiettivo di proporsi al mercato come partner unico per quanto riguarda ogni aspetto tecnologico e operativo relativo al retail.

<https://tekio.it/>

## The Blue Seed

The Blue Seed è una PMI innovativa costituita nel 2014 che si occupa di sviluppo di soluzioni software rivolte al mercato del Retail. La sua mission è rendere fruibili anche ai piccoli retailer soluzioni ad alto contenuto tecnologico ed applicativo, solitamente oggi utilizzate solo da grandi catene di negozi.

Dalla sua fondazione ad oggi è stato intrapreso un percorso che ha portato alla realizzazione di un innovativo framework applicativo, potente, flessibile e scalabile, per consentire la realizzazione veloce di applicazioni evolute, principalmente destinate al mercato del Retail. Su questo Framework sono state sviluppate innovative soluzioni orientate alla vendita e alla fidelizzazione, già oggi presenti sul mercato ed utilizzate in qualche centinaio di punti vendita.

## CONTATTI STAMPA

Emanuela Capitanio - Email [marketing@smeup.com](mailto:marketing@smeup.com) - Cellulare 347.4319334