



Qintesi

Qintesi è una Tech-Company, privata, indipendente, player di riferimento nel settore della consulenza informatica, specializzata nei servizi di management consulting e system integration, fondata nel 2011 da 5 soci: Angelo Amaglio, Presidente della società, e Alberto Pogna, vicepresidente e amministratore delegato, che già condividevano da oltre 30 anni un percorso professionale nel settore della consulenza informatica; Luca Gaietta, Giovanni Caglioni e Daniele Gozzo. Negli anni

la società si è evoluta in un network vero e proprio che, oltre alla capogruppo Qintesi Spa, oggi comprende Qintesi Technology & Services, che progetta e realizza infrastrutture tecnologiche e gestisce servizi di maintenance, outsourcing amministrativo e provisioning di servizi esterni; la controllata IT-Link, system integrator SAP e rivenditore ufficiale dei prodotti SAP, e la partecipata Ithude basata a Roma, presso il campus dell'innovazione Tecnopolo Tiburtino. «Il mercato del digitale in Italia è sicu-

ramente vivo ma anche molto saturo e subisce forti pressioni competitive. Per questo fin da subito abbiamo fatto una scelta di posizionamento che ci differenziasse dalle altre società, ponendoci come un'alternativa credibile e affidabile alle grandi multinazionali del settore. Da qui il nostro acronimo Qintesi: Qualità, INnovazione, TECnologia e SIntesi» spiega il Presidente Angelo Amaglio. «Il nostro obiettivo è utilizzare la leva tecnologica per supportare i nostri clienti, aiutarli a migliorare i propri processi gestionali



Qui a fianco, da sinistra, Alberto Pogna e Angelo Amaglio, soci fondatori di Qintesi. Nella pagina precedente, soci e collaboratori davanti alla nuova sede presso Kilometro Rosso a Bergamo.

le competenze professionali dei nostri collaboratori, ma anche la credibilità dell'azienda stessa. E con strumenti di supporto mi riferisco a tutte le tematiche di compliance e di sostenibilità che stanno diventando sempre più attuali: come azienda da sempre crediamo molto in questi aspetti, siamo certificati ISO 9000, ISO 27000 e abbiamo in corso diversi progetti legati al tema Esg, uno fra tutti il bilancio di sostenibilità, sia per la nostra azienda, sia anche per offrire nuove soluzioni ai nostri clienti».

Pur essendo una realtà locale di medie dimensioni, Qintesi nasce fin da subito al servizio di grandi imprese. I clienti principali, storicamente, sono state, infatti, le large enterprise, in particolare nel settore dei financial services e delle assicurazioni. In tempi più recenti, grazie anche alla spinta di leve quali l'industria 4.0 e il Pnrr, il Gruppo sta ampliando la gamma di servizi e la sua presenza anche in altri segmenti di mercato, che tipicamente sono rappresentati dalla media impresa manifatturiera, spina dorsale del sistema Italia, e in altre industry come l'engineering & construction, i trasporti, i servizi professionali. Ed è in coerenza con questa strategia, che sono state fatte anche le scelte di posizionamento geografico. «Oggi Qintesi è distribuita su sei uffici territoriali: le radici sono a Bergamo al Kilometro Rosso, un campus di innovazione che sta a testimoniare da un lato la nostra vocazione all'innovazione e alla digitalizzazione, dall'altro la presenza su un territorio dove la manifattura è sicuramente molto rappresentativa. Gli altri uffici sono a Milano, a Marcon (VE), a Brescia e a Mantova, seguendo un concetto di territorialità diffusa. Questo perché, dal post pandemia, cerchiamo di essere più presenti sul



e generare valore, ma in modo concreto, fornendo soluzioni affidabili. E su questa mission abbiamo sviluppato i nostri piani d'azione: siamo partiti nel 2011 con una cinquantina di persone che avevano esperienze professionali diverse e siamo arrivati oggi a essere in 350, con l'obiettivo di arrivare a 500 nel corso del prossimo biennio. Perché siamo prima di tutto una società di persone, come racconta anche il nostro payoff: People Shaping Solutions, persone che modellano soluzioni applicative avanzate

attraverso le proprie competenze, in un ambiente di lavoro che favorisca la crescita personale e professionale. Se quello delle risorse umane è un primo elemento di differenziazione, il secondo è quello della crescita: vogliamo raggiungere una dimensione tale da consentirci di gestire progettualità complesse e avere quelle capacità di investimento in formazione (solo nel 2022 vi abbiamo dedicato oltre 3.500 giornate), nuove tecnologie, apprendimento continuo e strumenti a supporto, che qualificano non solo

Digital & Hi tech

territorio, sia lato mercato, per essere più vicini, anche fisicamente, a tutti i nostri clienti, sia anche per il recruiting. Puntare su piccoli poli aggregativi in tutta la penisola vuole favorire infatti una maggiore vicinanza alle città di residenza delle persone, così da poter attrarre nuovi giovani talenti. In ordine di tempo l'ultima unità locale che abbiamo aperto è a Roma, proprio perché riteniamo che anche una presenza sul mercato della capitale sia importante anche a fronte della spinta di progettualità trainata dal Pnrr».

Questo processo di consolidamento e di crescita sostenibile per linee interne ha portato Qintesi ad aumentare, anno su anno, di circa il 10-15% il volume d'affari e a chiudere il 2022 con un fatturato consolidato di circa 31,5 milioni di euro, un patrimonio netto di 6,5 milioni e un budget vicino ai 35 milioni per l'anno 2023. «Abbiamo delineato un piano di sviluppo da qui al 2025 che ci porti al traguardo



Da sinistra, Alberto Pogna, ad, Giovanni Caglioni, partner, Paolo Misirliyan, associate partner, Luca Gaietta, partner, Angelo Amaglio, presidente, Umberto Borrelli, associate partner e Daniele Gozzo, partner.

ambizioso dei 50 milioni di fatturato e 500 persone. A questo si accompagna da sempre un percorso di crescita per linee esterne, con aggregazioni di società e realtà che hanno uno specifico posizionamento e che possono andare a completare l'offerta di Qintesi. Non essendo una software house, ci affidiamo inoltre a delle partner-

ship consolidate con alcuni leader di mercato, in primis SAP, di cui siamo Gold Partner, per le business application a livello mondiale, e Google. Abbiamo poi altre partnership focalizzate su alcune aree specifiche, tra cui ad esempio Kyriba, società leader mondiale nelle soluzioni di tesoreria e finanza in cloud».