



# Innovazione gestionale per i porti

**Buon riscontro per Point Office Company alla prima presenza al Salone Nautico Internazionale di Genova, dove ha presentato Poseidon, strumento di gestione che consente di migliorare l'efficienza dell'azienda. Con Fabio Legni, amministratore delegato, ne scopriamo i vantaggi**

Testo di R.M.

Siamo a Genova, ospiti dello stand di Point Office dove ci accoglie l'amministratore delegato Fabio Legni al quale chiediamo subito di illustrarci il progetto Poseidon: "Realizzata da Point Office Company Srl in collaborazione con Diamante Spa, società partecipata da Il Sole 24 Ore è l'innovazione gestionale progettata e realizzata appositamente per i cantieri nautici, i rimessaggi e per tutte le aziende che operano nel settore della vendita di imbarcazioni ed accessori per la nautica - spiega - , che consente di svolgere con semplicità i preventivi, le commesse e la lavorazione ed assolve completamente gli adempimenti amministrativi".

**Entriamo nello specifico citando qualche esempio delle potenzialità di questo innovativo software?**

"Scegliere Poseidon significa

anzitutto migliorare l'efficienza di tutta l'azienda, con la possibilità di incrementare le funzionalità del sistema nel tempo e in base alle effettive necessità. Ad esempio, Poseidon gestisce le imbarcazioni in modo innovativo: le scompone in elementi e si occupa delle dotazioni con un apposito scadenziario; è inoltre possibile correlare immagini, foto e scansioni di documenti nautici. La preventivazione, poi, è immediata; semplici funzionalità permettono di inviare in lavorazione i preventivi approvati, effettuare la chiusura definitiva della commessa da cui è possibile generare automaticamente la fattura finale: da notare che in tutte le fasi è possibile controllare la redditività presunta ed effettiva in tempo reale. Non finisce qui perché Poseidon assegna i posti barca in acqua o a secco controllando le caratteristiche

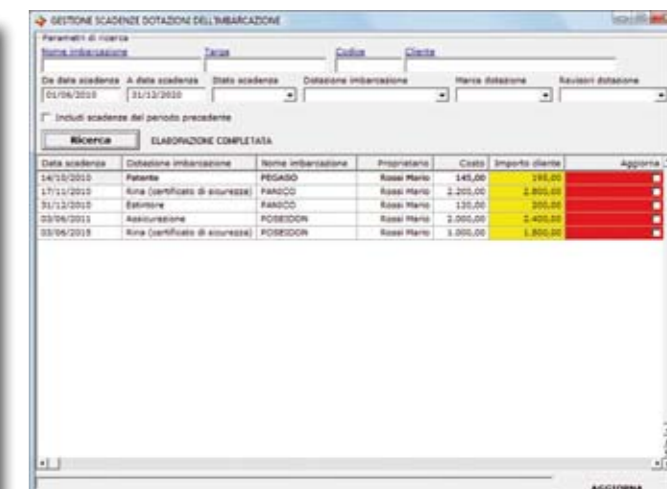
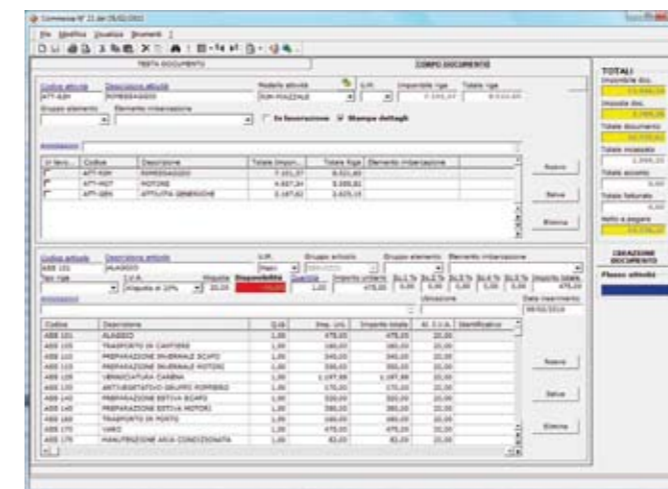
fisiche delle imbarcazioni, verifica la disponibilità degli spazi liberi, stampa il contratto con le condizioni di stazionamento e occupa il posteggio".

**In che modo vi ha accolto il settore?**

"I risultati ottenuti al Big Blu di Roma e allo Yacht Med Festival di Gaeta lasciavano presagire che l'interesse da parte degli operatori nautici ci sarebbe stato, ma il Salone Nautico di Genova è andato ben oltre le attese. Complessivamente abbiamo avuto contatti con circa 300 aziende, che hanno valutato le performance di Poseidon considerandolo una soluzione semplice e al momento unica in quanto è in grado di supportare tutte le attività nautiche, da quelle gestionali a quelle amministrative".

**Quali funzionalità hanno destato maggiore interesse?**

"Senza dubbio il collegamento



con i listini dei produttori. Grazie a questa funzionalità, ad esempio, i partner Yamaha, Italmarine e Volvo Penta possono redigere preventivi e commesse in immediato, disponendo in Poseidon di ricambi e prezzi sempre aggiornati".

**Era stata annunciata un'anteprima proprio per Genova. Di cosa si tratta?**

"Effettivamente la novità c'è ed è importante, perché ad oggi Poseidon si presenta sul mercato con nuove funzionalità realizzate appositamente per i porti turistici che consentono la gestione e la contrattualizzazione dei posteggi per qualsiasi tipologia di imbarcazione".

**E i porti turistici come si sono mostrati rispetto a tali novità?**

"Molto interessati perché al momento si devono dotare di due applicativi, uno per la gestione nautica e uno per quella amministrativa, mentre con Poseidon è possibile gestire gli ormeggi, il cantiere e il punto vendita di accessori al pubblico con un unico software: insomma, dall'imbarcazione al bilancio, così come a noi piace sottolineare".

**Quali obiettivi vi date per il futuro?**

"Raggiungere la leadership sul target della piccola e media impresa nautica, mettendo a di-

sposizione degli operatori una soluzione semplice, tecnologica, di facile avviamento e, visto il periodo, a un costo accessibile. Per questo abbiamo organizzato tutti i servizi d'installazione, formazione e supporto completamente on-line".

**Una sfida importante...**

"Sì, ma alla nostra portata. Adesso, il nostro compito è anzitutto quello di recarsi presso le oltre 300 aziende che ci hanno dedicato la loro attenzione e con le quali abbiamo appuntamento, e nel contempo continuare a incrementare le funzionalità di Poseidon mantenendolo aggiornato con le migliori tecnologie".



Fabio Legni, ad di Point Office Company

