

INFORMATICA. La società di servizi tecnologici

## Ap consulting, il web supporta le aziende per i bandi pubblici

Massimo Ugolini

Attenzione alla creazione di app Ulteriore obiettivo è l'estero

Rapporti professionali centrati sulla persona, spazio ai giovani ed un occhio di riguardo all'estero. Idee chiare quelle di AP Consulting di San Martino Buon Albergo, società di servizi che opera nel mondo dell'informatica e non solo. «Sembierà una battuta, ma solo attraverso una costante crescita è possibile rimanere competitivi nel nostro settore», sintetizza Andrea Perinelli, amministratore delegato della società con sede, 400 metri quadrati di proprietà, a San Martino Buon Albergo dove operano 18 collaboratori. «Creare, proporre e sviluppare servizi alle aziende deve avere come presupposto un rapporto fiduciario con i propri interlocutori», aggiunge l'ad; «la stessa cosa si può dire per i giovani stagisti che ci propongono diversi istituti scolastici ed in cui abbiamo ravvisato entusiasmo, preparazione e soprattutto idee chiare». Legato al prossimo futuro è il terzo obiettivo: l'estero. «Abbiamo un occhio curioso sia verso alcuni territori europei che in Brasile, dove alcune nostre aziende sono già presenti per nuove prospettive». Un passo calcolato, evidenzia Andrea Perinelli. «AP Consulting oggi è una struttura per affrontare il mercato dei servizi tecnologici ed informatici». Un mercato difficile, che l'azienda di San Martino ha diversificato. «Abbiamo suddiviso l'attività in cinque settori», illustra l'ad: quello della soluzione gestionale (contabilità, magazzino, produzione); l'area sistemi (hardware, reti, voip, sicurezza, privacy), il web (comunicazione aziendale online e offline per tutte le aziende, siti internet e strategie di web marketing per trovare nuovi clienti), lo sviluppo software personalizzato con attenzione alla creazione di app per dispositivi mobili. «Il quinto settore, orizzontale rispetto agli altri, è la progettazione, gestione e consuntivazione delle richieste di contributo sulla base di bandi erogati da enti pubblici, fondi interprofessionali e comunità europea». Quanto al settore lapideo ed alle sue imprese, conclude Andrea Perinelli, «siamo riusciti ad allacciare rapporti duraturi con competenza e professionalità, le stesse che ci permettono d'incrementare il pacchetto clienti altri settori merceologici».o