

# COMPUTERWORLD ONLINE

IL QUOTIDIANO DELLE SOLUZIONI AZIENDALI

25-10-2007

## Esox, un gestionale in licenza gratuita

*La software house bolognese propone una versione base (per 5 utenti concorrenti al massimo) del suo prodotto di punta Silver Lake. "Contiamo di fare fatturato sui servizi e sugli upgrade"*

di **Daniele Lazzarin**

E' un software gestionale, **non è un Open Source, ma è gratis**. Si tratta di Silver Lake Express, prodotto da una piccola software house bolognese, **Esox Informatica**, che ha lanciato allo Smau questa versione base, e soprattutto **Unlimited Free Licence**, del suo sistema gestionale Silver Lake Enterprise. "E' un'offerta che vale fino a cinque utenti simultanei, con funzionalità di contabilità, ciclo attivo e passivo, e logistica – ci spiega **Maurizio Anselmi**, direttore commerciale di Esox -. Non c'è trucco, non è una versione 'a tempo' : di certo non incasseremo soldi dalle licenze, ma almeno **conquistiamo visibilità e diffusione** senza spendere in pubblicità".

Esox impiega circa venti persone tra dipendenti e collaboratori fissi, con fatturato intorno ai 700mila euro l'anno. "Il nostro prodotto, Silver Lake, nasce intorno al 2000: abbiamo circa 3.000 postazioni attive, e tra i principali clienti CEA Estintori, l'ente certificatore Cermet, e società industriali come Dromos, Gigant e Ker". Nel tempo, la software house bolognese ha investito circa un milione e mezzo di euro nello sviluppo del prodotto: "Non riuscivamo a reggere i costi, e così, tramite l'associazione API, siamo andati in Romania – racconta Anselmi -. Abbiamo fondato **una filiale a Sibiu**, dove ora lavorano quattro ingegneri usciti dalla locale università, e siamo riusciti a tenere bassi i costi di sviluppo anche grazie a Skype, con cui abbiamo abbattuto le spese telefoniche".

Ora l'idea è di aprire un'altra filiale a Chisinau, in Moldova, "comunque così siamo riusciti a far crescere il prodotto, e a questo punto il nostro problema era di guadagnare visibilità: è per questo che abbiamo pensato al modello di licenza gratuita, abbiamo messo a punto la versione Express, e abbiamo deciso di lanciarla allo Smau: l'idea è di farsi conoscere, e per questo **la metteremo anche su sistemi di scambio P2P come eMule**".

In questo nuovo modello, Esox conta di realizzare fatturato quando le aziende utenti fanno **l'upgrade dalla sesta postazione in poi**, passando alla versione Enterprise di Silver Lake, "che è lo stesso prodotto, quindi non impone di migrare dati e archivi, ma dispone di 120 moduli e varie integrazioni, oltre ovviamente a molti più campi e maschere". Inoltre Anselmi punta anche sui **servizi a pagamento**, per esempio la teleassistenza remota con interazione sul terminale dell'utente (70 euro/ora), l'installazione guidata telefonica passo per passo via Skype (70 euro/ora) o lo scaricamento delle modifiche per nuove normative di legge per 99 euro l'anno. "Si può pagare anche con Paypal: insomma, un'azienda utente di Express in teoria può **non avere mai a che fare con noi** direttamente", sottolinea Anselmi.



Copyright 2006 Nuov@ Periodici Italia srl- tutti i diritti riservati E' vietato riprodurre i contenuti di questo sito senza l'autorizzazione scritta dell'editore I prodotti e i marchi citati sono di proprietà dei rispettivi titolari