

06901

Trasformazione digitale 



# QUESTIONE DI ETICHETTA

Digital signage innovativi e riorganizzazione manageriale: così Nicolis Project ha triplicato il suo fatturato dal 2020 a oggi


 Trasformazione digitale

06901



**BANANE**  
Provenienza: Ecuador  
Calibro: 0-12

TASTO BILANCIA  
**14**

**4,09** € al Kg

Le etichette elettroniche permettono di aggiornare con facilità prezzi e promozioni, nonché di gestire le scadenze evitando gli sprechi alimentari

**OFFERTA -30%**

**PEPERONI ROSSI E GIALLI**  
Provenienza: Italia  
Calibro: 90-110

anziché ~~3,99€~~

TASTO BILANCIA  
**24**

**2,82** € al Kg

di Raffaella Galamini

**A**ccompagnare il mondo del *retail* nel passaggio dalla carta al digitale: è l'obiettivo di Nicolis Project fin da quando lanciò la prima etichetta elettronica sul mercato italiano. Stefano Nicolis, fondatore dell'azienda, ebbe l'intuizione di comprendere che era il momento giusto per avviare una rivoluzione digitale, tuttora in atto. Oggi la società veneta è specializzata in etichette elettroniche, *digital signage* e sistemi di comunicazione a scaffale, proponendo soluzioni avanzate e personalizzate. Negli ultimi anni sta puntando sempre più anche sull'internazionalizzazione. Per affrontare la sfida dei mercati, la ditta di Villafranca di Verona ha trovato un partner d'eccezione: Microsoft. Il Profimax Cloud sviluppato da Nicolis Project è basato su tecnologia *cloud* proprio del colosso fon-

**MICROSOFT, PARTNER DELL'AZIENDA, OFFRE LA TECNOLOGIA PER REALIZZARE IL PROFIMAX CLOUD, UNA PIATTAFORMA CHE CONSENTE DI CENTRALIZZARE TUTTE LE INFORMAZIONI DI QUALSIASI HARDWARE PRESENTE IN UN PUNTO VENDITA**

dato da Bill Gates. Si tratta di una piattaforma che consente di centralizzare tutte le informazioni di qualsiasi *hardware* presente in un punto vendita. Uno stru-

mento prezioso per ottimizzare il *retail* sia per la semplicità di utilizzo che per la versatilità. Per essere sempre più competitiva, Nicolis Project è inoltre andata incontro nel 2020 a una profonda riorganizzazione, voluta dallo stesso fondatore. Ecco quindi l'introduzione di un general manager, Enrico Romano, professionista di provata esperienza che ha fissato obiettivi strategici e creato un nuovo team di lavoro. "In due anni e mezzo il fatturato è passato dai 12 milioni registrati a giugno 2020 ai 41 milioni di euro del dicembre 2022", spiega Romano. "Performance che sono valse per ben due volte alla nostra società il premio di Leader della crescita, attribuito da *Il Sole 24 ore* e Statista alle prime 500 aziende italiane per crescita di fatturato".

Potendo contare su una salda *leadership* nel settore della digitalizzazione del *retail* e su una fase di forte espansione, Nicolis Project sta bruciando le tappe. "Ci era-



vamo posti come obiettivo i 35 milioni di fatturato nel 2025. Raggiungendo l'obiettivo dei 41 milioni nel 2022, ora puntiamo ai 60 milioni", puntualizza il general manager. Per continuare a crescere le prospettive sono ottime. "Oggi si stima che le etichette elettroniche coinvolgono solo il 20-25% del mercato italiano del retail ma è facile immaginare che nel breve-medio periodo tutti le vorranno. Le attuali etichette elettroniche durano dieci anni senza dover cambiare la batteria e consentono di aggiornare con facilità in un punto vendita prezzi e promozioni, nonché di gestire le scadenze dei prodotti evitando sprechi alimentari. Inoltre il ritorno dell'investimento è stimato in un periodo tra i sei e i nove mesi. Alla luce di questi dati si comprende l'appeal del prodotto soprattutto da parte di supermercati e ipermercati", sottolinea ancora il manager. All'inizio sono stati i settori del food e del retail a mostrare interesse



per la digitalizzazione dei punti vendita, negli ultimi anni si sono aperti nuovi fronti: pet, Brico, farmacie. Segno concreto dell'interesse per i pacchetti a firma Nicolis Project. A sorreggere la crescita dell'azienda inoltre c'è la spinta all'internazionalizzazione. Se il cuore della società batte in Veneto, l'azienda è presente anche in Spagna - a Barcellona ha appena inaugurato i nuovi uffici - mentre in India è presente un ufficio sviluppo software che fa campo alla sede italiana. In Cina inoltre si trova l'azienda che produce i sistemi di aggancio per le scaffalature. "L'apertura della nuova sede a Barcellona coincide con una crescita del mercato spagnolo passato da uno a quattro milioni di euro. Il nostro obiettivo è di diventare la prima realtà anche nel mercato iberico per centrare così l'obiettivo dei 60 milioni di fatturato. Stiamo poi valutando altre aperture a New York e a Dubai", prosegue il general manager di Nicolis Project.

La possibilità di contare su un partner come Microsoft apre di certo a nuovi orizzonti. "Si tratta di una partnership nata con l'obiettivo di far evolvere il mondo del retail in Italia e all'estero e di semplificare la gestione delle tecnologie e dei dati nel retail. La piattaforma Pro-fimax Cloud ci permetterà una rapida espansione grazie alla semplicità di installazione e di integrazione di qualsiasi dispositivo", puntualizza ancora Romano.

Nel futuro immediato quindi l'azienda veneta intende consolidare la presenza nei paesi dove già è operativa e conquistarne di nuovi allargando anche il raggio d'azione. "Nicolis Project intende entrare nel mondo del fashion e del luxury con nuovi prodotti digital signage. Un progetto che è già in corso e che uscirà sul mercato nel 2024", assicura Romano.

Infine l'azienda veneta è entrata nel mercato della logistica proponendo un nuovo prodotto on light per la gestione virtuale degli spazi fisici e l'aumento della produttività. Una realtà commerciale su cui si intende investire per rafforzare la presenza visti gli ampi margini di crescita. In un'azienda così innovativa, non poteva mancare un'attenzione spiccata per i temi della sostenibilità. "L'impegno è concreto, dalla ricerca di materiali sostenibili al packaging riciclabile ed ecologico. Non mancano poi progetti sul territorio come il Green Future Project, in collaborazione con la start up italiana Treebu. Nel 2022 abbiamo piantato in Italia, nei pressi della nostra sede, 120 alberi di Paulownia. Un tipo di albero che cresce velocemente e assorbe fino a cinque volte più CO<sub>2</sub> di ogni altra pianta", conclude Romano. Un modo, come amano ripetere in azienda, per "andare a segno lasciando il segno". Anche quando si parla di ambiente.

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