

# Gst conquista l'80% del mercato

## Nuova commessa in Italia Leader nei referti vocali

di MATTIA ECHELI

TRENTO - Come clienti ha un migliaio di ospedali e cliniche italiane, ovvero circa l'80% del mercato nazionale della nicchia che riguarda la refertazione vocale radiologica. E recentemente ha acquisito un contratto che prevede la fornitura di 220 nuove «stazioni» per l'azienda sanitaria dell'Area Centro della Toscana.

La Gruppo Soluzioni Tecnologiche Srl di Trento ha un volume d'affari ancora relativamente piccolo ma in crescita: nel 2005 è cresciuto di circa il 10% e supererà il milione e seicentomila euro. Tra gli attuali soci, quello di riferimento è la AISoftware Spa (67% del capitale), quotata in borsa e protagonista di una bella rivalutazione sul listino. Poi ci sono il gruppo Delta-tator (29,4%) e Alessandro Tescari (3,5%), l'attuale amministratore delegato.

Milanese, 53 anni, laureato in matematica, Tescari arriva dall'Irst dove si occupava di relazioni con il territorio (il suo «capo» era l'attuale assessore alla pianificazione Gianluca Salvatori): la Gst, infatti, è il primo degli spinoff lanciati dall'istituto di ricerca trentino. All'epoca della costituzione, nel 1994, i soci erano 5: le fallite Sige e Atsystems ed Emmetre e Sia Trento Servizi (Tamanini, oggi in Algebra, fu il primo presidente), oltre a Tescari.

«L'obiettivo - spiega Tescari - era proprio trasferire le tecnologie dell'Irst all'esterno». Il primo incarico dell'allora direttore generale fu quello di «acquistare le penne» come ricorda con un sorriso Tescari pensando a quel periodo quasi pionieristico.

Oggi, la Gst occupa 16 persone, destinate a diventare 17 nel corso del 2006 e, negli ultimi 5 anni, ha raddoppiato il fatturato.

Con il 2005 ha avviato una fase importante: quella dell'internazionalizzazione. Sono state esportate le prime «stazioni» negli Stati Uniti, nel Minnesota, ed in Gran Bretagna, a Newcastle. «E ci sono opportunità di sviluppo interessanti» conferma Tesca-

ri. AISoftware (che attualmente è rappresentata in Gst con Paolo Stofella, presidente della Srl) aveva rilevato le quote della società trentina per ampliare la propria presenza nel comparto sanitario che, assieme a quello legale, costituisce uno dei grandi mercati della refertazione vocale.

Entro il 2007 verrà completato il progetto di internazionalizzazione (S3) per il quale è stato previsto un investimento massiccio: 560mila euro, ovvero un terzo del fatturato dello scorso anno. «Vogliamo mettere a punto ed esportare tecnologie ancora più raffinate» dice Tescari. Si capisce che qualcosa di grosso bolle in pentola, ma non c'è spazio per le anticipazioni.

«L'obiettivo - chiarisce - è quello di raggiungere il 50% del nostro volume d'affari grazie all'export entro 5 anni». Significherebbe anche raddoppiare il fatturato. Per il momento, le raffinate «stazioni» per la refertazione vocale (si autoadattano al linguaggio ed all'accento dell'interlocutore e propongono una serie di semplificazioni per il loro utilizzo) interagiscono oltre che in italiano anche in tedesco, inglese e spagnolo. Gst debutterà nella penisola iberica con il 2006: sarà presente anche al congresso della società radiologica nazionale di Saragozza (il gruppo è reduce dall'analoga convention americana di Chicago). Il loro impiego riduce di due terzi i tempi di produzione del documento cartaceo e consente di razionalizzare le risorse.

Il fatturato è cresciuto l'anno scorso di circa il 10% oltre il milione e 600.000 euro

