

Custom punta a 200 milioni di ricavi

Nella strategia del gruppo di Parma: sviluppo organico, nuovi mercati e acquisizioni

Sibilla Di Palma

Ogni giorno milioni di persone utilizzano tecnologie quasi senza accorgersene: dai pagamenti digitali ai chioschi self-service, dai sistemi di biglietteria ai locker, fino ai lettori barcode e ai software. Strumenti entrati nella quotidianità che, dietro un utilizzo apparentemente semplice, si basano su processi complessi e tecnologie integrate.

«Il nostro obiettivo è rendere queste tecnologie semplici, affidabili, concrete e immediate da utilizzare, aiutando aziende e utenti finali a gestire processi complessi in modo più fluido ed efficiente». A delineare la visione è Carlo Stradi, fondatore e presidente del gruppo Custom.

L'azienda progetta e realizza soluzioni integrate che combinano hardware, software e servizi, sia stan-



CARLO STRADI
Presidente
e fondatore
di Custom



dard sia personalizzate, a supporto di settori che spaziano dal retail ai pagamenti, dai trasporti all'industria, fino alla logistica e al gaming.

Fondata a Parma nel 1992, oggi Custom è un gruppo internazionale composto da dieci aziende, con oltre 560 collaboratori diretti e più di 30 brevetti. Uno sviluppo costruito seguendo l'evoluzione tecnologica del mercato e le trasformazioni che stanno ridisegnando processi e ser-

vizi. «I trend principali oggi sono automazione, integrazione software-hardware, intelligenza artificiale e gestione dei dati in tempo reale», osserva Stradi. Tra gli investimenti più recenti c'è la nuova sede di Fontevivo, in provincia di Parma, un progetto da oltre 25 milioni di euro pensato per integrare attività di ricerca, sviluppo e produzione, con particolare attenzione all'autosufficienza energetica e all'organizzazio-

ne degli spazi di lavoro.

In parallelo, il gruppo continua a puntare sull'innovazione e sul rafforzamento della propria presenza sul mercato. «Stiamo investendo molto nello sviluppo di soluzioni proprietarie, nell'evoluzione tecnologica dei processi retail imposta da normative e contesti sempre più competitivi, e nel consolidamento della nostra presenza creando partnership industriali di grande importanza», spiega Stradi. «L'obiettivo è rafforzare ulteriormente il ruolo di partner tecnologico nazionale e internazionale. Un unico interlocutore per rispondere ai nuovi mega trend tecnologici: semplificando, ascoltando e creando valore concreto», aggiunge.

Il 2025 si è chiuso con ricavi di 159 milioni di euro, in linea con il piano. L'obiettivo è superare i 200 milioni di fatturato entro il 2030, attraverso una strategia che combina crescita organica, apertura verso nuovi mercati ad alto potenziale e possibili acquisizioni strategiche. «Centrale sarà anche l'evoluzione delle nostre piattaforme tecnologiche integrate tra hardware, software e servizi», evidenzia Stradi. «Ma alla base di tutto restano sempre le persone».

REPORTAGE

① La nuova sede del gruppo Custom a Fontevivo, in provincia di Parma