

## La storia di Txt Solutions

# Il Politecnico al servizio della moda

## Così è rinato il software del lusso

■ ■ ■ UGO BERTONE

■ ■ ■ Dietro il successo di una griffe della moda c'è anche lo zampino di un ingegnere milanese che vanta alle spalle dieci anni di insegnamento al Mit di Boston oltre ad una lunga carriera nei ranghi della tecnologia. Si tratta di Alvise Braga Illa, scienziato imprenditore alla testa della sua Txt Solutions, azienda leader in una nicchia (mica piccola) del software in cui ha vinto la sfida con i colossi. Oggi, Lvmh come Gucci, piuttosto che Prada o Dolce & Gabbana (ma la lista dei clienti è assai più lunga) si affidano alle soluzioni di questa multinazionale tascabile che ormai realizza il 55% del giro d'affari oltre frontiera.

La ragione? Txt è l'unica azienda che permette di seguire, in maniera integrata, tutta la pianificazione del lusso dall'acquisto dei materiali al viaggio del prodotto finito nel punto vendita. Altri, magari più grossi, sono specializzati nella programmazione delle collezioni oppure nelle previsioni sulla domanda della clientela finale e nella pianificazione della distribuzione. Ma nessuno offre, per ora, il ciclo completo. O tantomeno ha trasportato il software sul cloud, traghettando questa tecnologia made in Italy sulle nuvole. Già, la miscela tra le competenze maturate al Politecnico di Milano, la principale officina dei talenti di Txt, e l'idea di puntare su un prodotto, moda e lusso, che si richiama alla tradizione nostrana ha creato una delle più straordinarie case history dell'Italia che non si è arresa alla crisi. L'assemblea dei soci sta per approvare l'ennesimo consuntivo record: fatturato, 52 milioni di euro, in crescita a due cifre (+13%), margini e dividendi (+52%) pure. Vanno ancor meglio i nuovi ordini anche se l'ingegnere, incontentabile, fa sapere ai soci che in giro per il mondo «ci sono almeno mille nuovi clienti potenziali».

Intanto, l'azienda macina record in Piazza Affari: +152% (sì, centocinquanta-

due) negli ultimi 12 mesi, rialzo che ha consentito a Txt di varare un piano con l'acquisizione "carta contro carta" di competitori europei e americani per allargare il raggio d'azione e varcare la soglia dei cento milioni di valore in Borsa. Qualcosa di più di un traguardo simbolico. Ma un'impresa che ha il sapore della rivincita dopo anni difficili.

Txt entra in Borsa nel 1998, ai tempi del Nuovo Mercato. All'epoca è una piccola azienda, non più di 10 milioni di fatturato, ma nelpieno di quegli «anni folli», come li definisce lo stesso ingegnere Braga Illa, viene stimata al momento dell'esordio la bellezza di 150 milioni. Un bel gruzzolo che, come hanno fatto in molti, fa venir la tetazione di «prendere i soldi e scappare». Ma non è il caso del nostro ingegnere, capace di tener duro anche negli anni peggiori, quando il valore di Borsa si riduce a 12 milioni. Poteva essere la fine di un'esperienza comunque redditizia, in vista di una pensione dorata. Ma non era quello cui aspirava l'ingegnere. «Penso che non ci sia imprenditore che non viva momenti complessi e difficili - ha confessato ricordando l'epoca più difficile - Bisogna saperli vivere, imparare ad analizzare bene il perché delle difficoltà e reagire». Di qui la scelta, nel 2007, di cambiare completamente il management della società, prendendo alcune persone importanti dall'esterno ma anche valorizzando le risorse interne in materia di Ricerca e Sviluppo. Di qui, soprattutto, la scelta di puntare sul lusso con l'obiettivo di puntare «ad essere i più bravi», l'unica ricetta vincente per una società italiana che, sia nella vecchia che nella new economy, si scontra con concorrenti più solidi. Ma non più bravi. E adesso? Avanti tutta, prossimo traguardo tornare ai prezzi del Duemila, stavolta non più folli.



**Alvise Braga Illa, alla guida di Txt Solutions**

