MARK UP
IL MARKETING E IL RETAIL
Tecniche Nuove S.p.a. - via Eritrea, 21 - 20157 Milano
Anno XXXIII novembre 2026 - MENSILE - € 12,00
n. 354

Il brand prende forma

Prodotti, luoghi e collaborazioni portano la marca nella vita delle persone, oltre il messaggio pubblicitario



#ALFEMMINILE
Roberta Montinaro: chi decide nell'era dell'AI

TAKEACTION
Paolo Lucchetta, il valore del retail è nelle connessioni

BEST PRACTICE, BEST COMPANY
Gruppo Paglieri: quando la sostenibilità ridisegna il business

www.mark-up.it

1996-2026

sipos

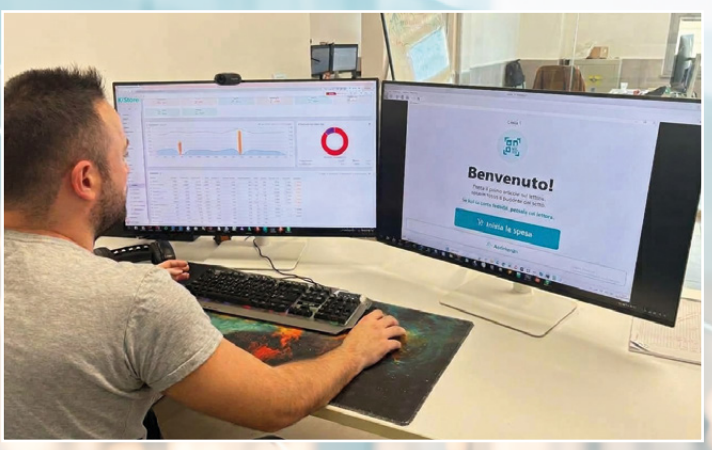
Da **30** anni protagonisti **DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA NEL SETTORE RETAIL**



Software innovativi
PER OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEI PDV

Progetti su misura, massima efficienza, capacità di visione espressi in modo personalizzato per singola insegna

È il 1996: a Napoli l'ingegner Catello Perrucci, un'esperienza maturata in una multinazionale IT sui sistemi tecnologici per i supermercati, si mette in proprio, fonda la società Sipos e inizia a lavorare nello stesso settore. Quasi subito in azienda arriva anche il giovane figlio: mentre il padre si dedica allo sviluppo commerciale, Ilario si mette alla prova con la gavetta interna, che gli consente di conoscere ogni aspetto della società impegnata a sviluppare soluzioni e servizi per il retail. Le basi ci sono, non resta che spingere il business.
In questi 30 anni Sipos non ha mai smesso di crescere, ponendo le sue tecnologie a servizio del retail food e non food, e facendosi conoscere e apprezzare per tre punti di forza in particolare: "Reputazione, qualità nei servizi di assistenza, capacità di innovare. La nostra offerta -spiega Ilario Perrucci, oggi direttore generale, dedicato allo sviluppo dei clienti e all'ampliamento del business- è molto articolata. Volendo riassumere, potremmo dire che in quanto software house siamo partner consolidati di riferimento della gdo, a cui forniamo contestualmente hardware e, a completamento, assistenza software e sistemistica, nonché help desk sempre attivo".
Recentemente, si veda nella pagina seguente, Sipos ha sviluppato anche, all'interno della piattaforma web centralizzata K-STORE per il retail, un modulo per la gestione di catene, ristoranti, pizzerie e bistrot, andando a coprire una nuova esigenza espressa da più insegne.



I NUMERI DEL SUCCESSO E LA COPERTURA NAZIONALE

Sipos ha fatturato nel 2025 12 milioni di euro. Può contare su 60 collaboratori, qualificati e motivati, vero cuore dell'innovazione prodotta, prevalentemente dislocati nella sede di Napoli, recentemente rinnovata. Un team di tecnici è operativo nella sede pugliese (a Triggiano, Bari, per assistere la clilentela della regione).
Da poco è stata anche inaugurata una sede a Varedo (MB): "Che risulta assolutamente strategica: intendiamo infatti investire in maniera





importante al Nord. Abbiamo già collaborazioni in essere, ma siamo ambiziosi e crediamo di poter fare ancora meglio: nei piani per il 2027 abbiamo inserito la presenza in Lombardia sia di personale operativo che commerciale, per lo sviluppo del parco clienti, a consolidamento della nostra identità di respiro nazionale".

IL LAVORO STRATEGICO CON LE INSEGNE

La suite completa di software per il retail Sipos si adatta in modo modulare alle esigenze e alle dimensioni delle varie insegne presenti sul territorio italiano (supermercati, ipermercati, negozi di quartiere), andando a coprire dal front end per il punto cassa, al software per i dispositivi mobile, alla gestione centralizzata del singolo o di gruppi di punti di vendita a gestione diretta o in franchising.

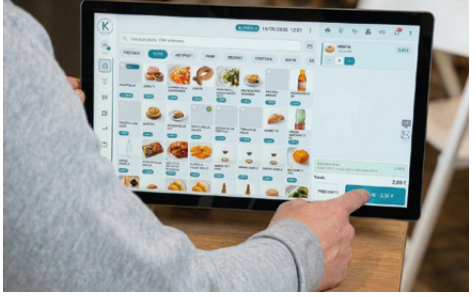
Tantissime sono le realtà con cui l'azienda collabora, tutte di target medio-alto. Il cliente più rappresentativo, nonché storico e di dimensione rilevante, è MD. "Siamo partner di questa insegna da 25 anni, sia per il software che per l'hardware; prestiamo assistenza in tutte le regioni dove sono presenti i suoi 800 supermercati".

Altro caso di successo è rappresentato dal Gruppo Unes Supermercati (presente in Lombardia e Piemonte): "Va da sé che la nostra sede di Varedo, appena inaugurata, sarà strategica per seguire in maniera ancor più fattiva questi punti di vendita".

Il portfolio clienti Sipos comprende anche, tra gli altri, Conad, Multicedi e Piccolo, insegna campana di eccellenza molto radicata nella regione.

WWW.SIPOS.IT

IL BISTROT? È INTEGRATO CON IL PDV DELL'INSEGNA



Spesso i retailer decidono di aprire, attigui al perimetro di vendita, esercizi per la somministrazione di cibo, bar o bistrò, o veri ristoranti, così da trattenere il cliente e aumentare la sua customer experience. Ciò comporta un allineamento non solo estetico e organizzativo delle aree, ma anche tecnologico. Sipos si occupa di quest'ultima tematica e allo scopo ha da poco inserito in K-Store, la piattaforma centralizzata web - modulare e scalabile - per la gestione del punto di vendita (sia front-end che back-office), un modulo dedicato alla ristorazione unitamente al nuovo front-end K-Bistrot. "Mentre sino a ieri -spiega Ilario Perrucci- le procedure erano separate, con le complicazioni del caso, oggi i software di cassa del supermercato e del bistrot sono collegati con la stessa piattaforma e possono condividere anagrafiche, promozioni, vendite. Nessuna ridondanza del dato, perfetto allineamento e rapidità di analisi e sintesi in tempo reale".



Della suite Sipos, oltre a K-Store, fanno parte anche Akira, il front-end per la gestione del punto cassa, HandStore, il software per i dispositivi mobile per la gestione della rilevazione dei dati in store, Monitoring RT ed E-commerce.



UNA STORIA CHE CONTINUA

Orgoglio per il traguardo raggiunto, impegno ed energia per continuare con lo stesso slancio a guardare al futuro.
I 30 anni di Sipos celebrano l'intuizione del fondatore, il presidente Perrucci, e l'impegno dei team che, a partire da Ilario garantiscono competenze e visione per una vera innovazione tecnologica costante, da mettere a disposizione delle aziende clienti.



