

## SIE adquiere el 10% de Tangram Wireless Systems RSS

Publicado en: [Empresas en el Canal](#)  
Por dpto. Produccion dealermarket  
Mar 31, 2009 - 11:32:21 AM

[Digg esta información!](#)  
[Mandar por email](#)  
[Imprimir esta página](#)

Con este acuerdo SIE incorpora a su portfolio de soluciones de gestión las aplicaciones de movilidad de Tangram, cubriendo con ello su oferta de soluciones para la gestión de almacenes por radiofrecuencia y de preventa con terminales móviles.

Esta alianza es un paso más de la estrategia de crecimiento de SIE, basada en la integración de productos verticales a su cartera de soluciones, bien mediante acuerdos de colaboración, bien con la integración de otras compañías en el grupo, como ha sido en el caso de Tangram.



Este acuerdo es la culminación de años de colaboración con Tangram Wireless como fabricantes complementarios.

Para Narcís Magriñá y Xavier Ciáurriz, gerentes de SIE "este acuerdo es la culminación de años de colaboración con Tangram Wireless como fabricantes complementarios. Y para llevar a buen puerto esta participación en Tangram ha sido muy importante para nosotros la calidad de las soluciones de movilidad desarrolladas, pero también porque su filosofía como empresa ha sido desde siempre muy parecida a la nuestra, por lo que la integración ha resultado muy fácil y con los mínimos ajustes".

Tangram Wireless Systems, con sede en la ciudad tarraconense de Reus, tiene más de 15 años de experiencia en el desarrollo de soluciones y servicios integrados para soluciones de sistemas logísticos. "El acuerdo de integración con SIE es un paso importante para Tangram, ya que de la mano de SIE podemos ofrecer nuestras soluciones en todo el territorio nacional a través de su canal de distribución", declara Xavier Gutierrez, actual gerente de Tangram.

Este no es el primer acuerdo de integración que SIE ha llegado con otras empresas desarrolladoras de productos complementarios a su ERP Nexus. Hace escasamente dos años el fabricante nacional de software de gestión adquirió el 60% de Expert Manager, especializada en el desarrollo de TPV's táctiles para los sectores de la hostelería, la restauración y el retail.

"Estos acuerdos de integración nos fortalecen como empresa y nos sitúan como una de las empresas de software de gestión nacionales con un mayor crecimiento en los últimos años, al tiempo que nos permiten entrar con fuerza en mercados muy particulares y específicos con soluciones de calidad, tecnológicamente avanzadas y con un posicionamiento de prestaciones-precio muy competitivo para las pymes, que ha sido la base de nuestro éxito hasta el momento", apostilla Xavier Ciáurriz.

Según Narcís Magriñá "la parcial adquisición de Tangram y la incorporación de sus productos de movilidad a nuestra cartera, permitirá a nuestro canal de distribución entrar en segmentos de actividad que están teniendo un gran potencial de crecimiento por su demanda de soluciones de gestión de almacenes por radiofrecuencia o de aplicaciones pre-venta mediante PDA". El foco de nuestros distribuidores es la implantación de ERP, con lo que la oferta de estas soluciones les aporta un mayor valor añadido, ya que les permitirá ofrecer soluciones completas, integradas, facilitando que el cliente acepte la solución ofrecida".

El primer paso para tangibilizar la integración de ambas compañías será la inclusión en el portfolio de productos de SIE de E-Pack-Gestión de almacenes, que permite automatizar todas las operaciones que se llevan a cabo en los mismos, proporcionando información en tiempo real y utilizando para ello terminales y redes inalámbricas, todo ello orientado a cubrir las necesidades de las pequeñas y medianas empresas del sector logístico.

A medio plazo se irán integrando el resto de aplicaciones de Tangram al portfolio de SIE, una vez pasados todos los estándares de calidad exigidos por el fabricante de gestión, como pueden ser E-Sat gestión de flotas, E-Traza para la gestión de la trazabilidad o E-Copy como solución de back-ups.

En estos momentos de crisis la respuesta de SIE ha sido crear nuevas oportunidades de negocio para el canal, incrementando el portfolio de productos y buscando estos acuerdos de colaboración con otras empresas desarrolladoras. "No se trata de una adquisición al uso para incrementar cartera de clientes", puntualiza Xavier Ciáurriz, "sino de afianzar sinergias con compañías con la misma filosofía operativa y de canal que SIE, proporcionando oportunidades de negocio a nuestros distribuidores y ofreciendo soluciones potentes, eficaces, integradas y adaptadas a las necesidades operativas de las pymes".