

## NOTICIAS

**> SIE COMPRA EXPERT MANAGER, FIRMA ESPECIALIZADA EN 'SOFTWARE' DE TPV TÁCTIL** 28/05/2009 13:04:42

El fabricante nacional culmina el proceso de adquisición de Expert Manager que se inició hace unos dos años con la compra del 60% de esta compañía.



SIE, fabricante español de software de gestión, ha completado la adquisición e integración de la empresa Expert Manager, especializada en el desarrollo de software para TPV táctil, de la que ya compró el 60% hace dos años. De esta forma SIE **finaliza un proceso de fusión paulatino** que se ha producido en el último año, en consonancia con el desarrollo definitivo de los dos productos estrella de Expert Manager dirigidos a la restauración y al retail.

**Narcís Magriñá y Xavier Ciáurriz (en la foto), máximos responsables de SIE,** explicaron que el proceso de integración, que apenas ha durado unos dos meses, "ha sido

muy natural ya que ha permitido a SIE seguir focalizándose en su mercado, mientras que Expert Manager desarrollaba e integraba sus TPV con nuestras aplicaciones".

Con esta operación, SIE incorpora a su *portfolio* una solución de gestión TPV específica para el sector de la restauración y el *retail*, completando la oferta de soluciones en diversos mercados verticales, en los que ha ido afianzándose a partir de acuerdos de colaboración con otros desarrolladores pertenecientes a su canal de distribución certificado.

Asimismo, Ciáurriz aseguró que **esta operación no supondrá ningún cambio ni reestructuración en la compañía**, ya que todo el personal de Expert Manager se ha incorporado a la estructura de SIE con toda normalidad y, desde hace un año y medio, ya se compartían recursos y espacio físico.

La adquisición se ha producido poco después de que SIE anunciara la parcial adquisición de otra compañía, **Tangram Wireless Systems**, especialista en software de movilidad. En este sentido, Narcís Magriñá puntualizó que este proceso de adquisiciones "no responde a la voluntad de adquisición de cartera de clientes, sino que estamos buscando compañías complementarias, que fortalezcan nuestra oferta de soluciones, tanto modulares como verticales, que permitan a nuestro canal de distribución entrar en nuevos nichos de mercado que están teniendo un buen potencial de crecimiento y en el que podemos ser muy competitivos, tanto por lo que se refiere a funcionalidades como en precio, y más en estos momentos de crisis".