

DigitEconomy.24 – AZIENDE DI RETE E DELL'IT ALLA PROVA PNRR

PARLA ROBERTO LOIOLA, AMMINISTRATORE DELEGATO DI SIRTI

«Consolidamento imprescindibile da noi, fa piacere l'interesse di gruppi come Psc»

Qualunque consolidamento considerato strategico nel comparto dell'impiantistica di rete non può prescindere da Sirti che è «leader nel settore». Lo sottolinea Roberto Loiola, amministratore delegato di Sirti, dopo il recente interesse dichiarato per la società da parte del concorrente Psc. «Fa sempre piacere – dichiara Loiola a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) che ci siano gruppi nazionali, come in questo caso, ma anche internazionali, che guardano a Sirti con interesse». La società, che ha registrato una crescita nel 2020 del 7,4%, dei ricavi, si aspetta un incremento nel 2021 pari al 10% in un panorama che, con il Pnrr e le



↑ **Roberto Loiola,**
ad di Sirti

risorse europee in arrivo, renderà sempre più importante velocizzare la costruzione delle infrastrutture, anche alla luce dei nuovi bandi su 5G, aree grigie e nere. Sul fronte occupazionale, l'azienda, che dà lavoro a 3.800 persone e che a novembre prossimo compirà 100 anni, da un

lato sta puntando sul reskilling, vista l'esigenza di nuove figure professionali legate al passaggio dalla rete in rame a quella in fibra, dall'altro ha in campo ammortizzatori sociali che pianifica di alleggerire nel prossimo futuro.

Dopo il recente accordo, da 170 milioni in tre anni, con WindTre, avete in vista altre intese nel campo delle telco?

Il contratto con WindTre rafforza una collaborazione strategica che esiste già da diversi anni. In particolare, l'intesa annunciata comprende una serie di progetti sulla rete mobile, sia sul versante della realizzazione, soprattutto per il 5G, sia su quello della manuten-

>> *continua a pag. 4*

ACCENTURE

«Solo il 37% delle aziende pienamente soddisfatto del cloud»



↑ **Valerio Romano,**
Cloud first lead di Accenture

Il cloud è al centro dell'interesse di imprese e Pa e rappresenta uno dei pilastri del piano italiano per la Transizione digitale del Governo. Tuttavia solo il 37% delle aziende è pienamente soddisfatto dell'utilizzo della nuvola. È quanto emerge da una ricerca globale di Accenture, la multinazionale americana che dedica al cloud un impegno notevole, con 100mila risorse nel mondo, 5mila in Italia. Tra le cause del decollo parziale della nuova tecnologia, Valerio Romano, Cloud first lead di Accenture, individua soprattutto «la mancanza nelle aziende di

>> *continua a pag. 2*

L'INTERVISTA ALL'AD DI LUTECH, TULLIO PIROVANO

«Puntiamo a circa 1 miliardo di ricavi con crescita ed M&A»

Un piano di aumento dei ricavi fino a un miliardo di euro nel 2024, una nuova sede a settembre, e un occhio alla Borsa, che sarà valutata «tra tre-quattro anni». Sono le prospettive di Lutech, gruppo di servizi IT che dà lavoro a oltre 2600 persone e fattura di circa 440 milioni di euro. A raccontarle a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore e della Luiss Business School) è l'amministratore delegato Tullio Pirovano, a valle del closing il 14 giugno scorso per il passaggio del 100% delle quote dal fondo One Equity Partners al fondo



↑ **Tullio Pirovano,**
ad di Lutech

Apax. Ora l'obiettivo, con l'arrivo del nuovo socio e dopo la sfilza di 15 acquisizioni degli ultimi anni, è crescere a livello organico e completare l'offerta con altre operazioni mirate.

Come avete chiuso il 2020, avete ri-

sentito dell'effetto pandemia?

Abbiamo chiuso il 2020 con un leggero calo dei ricavi a 433 milioni, l'1,6% circa in meno rispetto al 2019. E' stato comunque un calo inferiore a quello del mercato, grazie alla diversificazione dell'offerta. La riduzione riscontrata nei servizi digital è stata controbilanciata dall'andamento della parte infrastrutturale. Lutech ha quindi dimostrato una forte resilienza, e nel 2020 abbiamo approfittato per continuare il nostro processo di integrazione por-

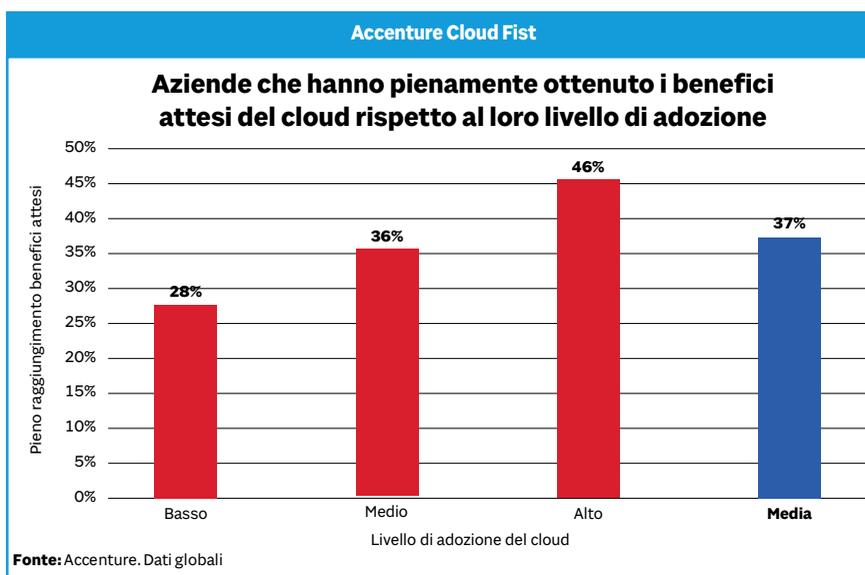
>> *continua a pag. 3*

Solo il 30% delle Pmi utilizza servizi cloud

competenze specifiche». Altre ragioni che frenano il successo della nuvola sono: «complessità e specificità del business, poca fiducia da parte della leadership delle aziende e delle funzioni legate all'it nella migrazione, paure legate alla sicurezza e compliance, alla sovranità dei dati e all'infrastruttura».

Tuttavia, a fronte di uno scenario ancora insoddisfacente, secondo l'osservatorio globale di Accenture «c'è ora – spiega Romano a DigitEconomy, 24, report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School – una grande discontinuità con il passato, è cambiata in meglio la predisposizione. In Italia in particolare, con il Recovery Plan che ha una focalizzazione sul tema della digitalizzazione e del cloud, si vuole utilizzare l'occasione per recuperare il divario». La pandemia, anche in questo campo, ha funzionato da acceleratore.

La domanda di cloud computing si è impennata, con un mercato dei servizi di public cloud cresciuto, secondo Gartner, del 6,3% nel 2020 per un totale di 257,9 miliardi, a fronte del 242,7 miliardi del 2019. In Italia la crescita del mercato si attesta al 21% sul 2019, a quota 3,34 miliardi. Il public & hybrid cloud guadagna rappresenta la fetta più grossa con un valore di 2 miliardi e cresce del 30 per cento. Uno studio dell'Istituto per la Competitività sottolinea che una piena adozione di soluzioni di cloud computing da parte delle aziende italiane potrebbe comportare un aumento di fatturato fino a 600 miliardi di euro, di cui oltre la metà a beneficio di piccole e medie imprese. A oggi, peraltro, solo il 30% delle Pmi italiane utilizza concretamente servizi cloud. L'impatto sul settore pubblico potrebbe generare fino a oltre un miliardo di risparmi l'anno, grazie a minori spese energetiche e maggiore produttività del personale.



Ma torniamo agli aspetti del cloud sui quali occorre ancora lavorare. Innanzitutto, la maggior parte delle aziende, spiega Romano, «ha adottato un approccio tattico, cioè attraverso interventi nel breve periodo, e non strategico». Se

“ *Recovery Plan molto focalizzato su cloud, occasione per recuperare il gap* ”

da un lato a livello globale, il 90% delle aziende ha adottato il cloud in qualche sua forma, per molte si è però trattato di spostare appena tra il 40% e il 20% del “carico di lavoro”, e spesso nemmeno quello più complesso. L'utilizzo si è fermato talvolta a file condivisi o

alla gestione della posta elettronica. «Secondo gli ultimi dati di Accenture riferiti al 2019, solo il 37% delle aziende – spiega Romano - ha raggiunto attraverso il cloud tutti i risultati che si attendeva, in aumento di appena il 2% sul 2018. Il successo, inoltre, è più probabile nelle aziende molto grandi, con oltre 10 miliardi di fatturato».

Una grossa spinta per il successo del cloud, oltre che dal Pnrr, potrebbe venire dal progetto europeo Gaia-X, a cui la stessa Accenture aderisce, e che potrebbe contribuire a rassicurare le aziende riguardo ai timori sulla sovranità dei dati e sulla loro sicurezza. «L'Europa – spiega ancora Romano - ha compreso il gap esistente rispetto agli Usa e ha messo a punto Gaia X che è un modello di cloud aperto alla partecipazione. Noi abbiamo aderito subito, riteniamo che sia un progetto fondamentale soprattutto per la Pa». ■

Investiti tre miliardi in Accenture Cloud First

La multinazionale ha investito tre miliardi in Accenture Cloud First che integra l'esperienza dell'azienda con dati e competenze di intelligenza applicata, per migliorare le roadmap, i modelli di dati e le soluzioni per i vari settori in maniera sempre più personalizzata e in ottica di riduzione dei costi, focalizzandosi sull'automazione del cloud e infine, sulla ricerca nell'edge computing. In Italia Accenture ha aperto a Roma l'Accenture Cloud Innovation Center (Acic), il suo centro di eccellenza in Europa dedicato al cloud. Si tratta di un hub dove le idee diventano prototipi e poi soluzioni tailor made per le aziende, incarnando così il valore differenziante delle proposte di Accenture per l'innovazione: la capacità di gestire i progetti end-to-end, dall'esplorazione dell'idea, alla scelta delle tecnologie più adatte, fino all'esecuzione

concreta, chiavi in mano. Le aziende possono così testare con mano l'evoluzione delle tecnologie e la loro applicazione, per poter valutare in anticipo l'impatto sul business e scegliere quella che meglio risponde ai propri obiettivi.

Accenture stessa è una testimone del percorso di trasformazione in atto: l'azienda è oggi per il 98% delle sue funzioni in cloud; nel 2015 lo era solo il 9%; e che già dopo il terzo anno di applicazione ha registrato benefici economici per 14,5 miliardi di dollari. Sono migliorate la fluidità e l'automazione dei processi, mentre oggi il 100% delle nuove applicazioni sviluppate sono cloud native. Da ultimo, la trasformazione ha fatto la differenza con l'insorgere della pandemia: l'intera azienda è stata in grado di lavorare da remoto nel giro di pochi giorni. ■

«Allo studio le applicazioni 5G per l'automotive»

Zte, oltre a smart stadium, telemedicina e sicurezza, punta anche alle applicazioni 5G nell'automotive. A partire dalle applicazioni per porti e aree industriali che saranno coperti con piccole reti ad hoc. «Per le aziende si tratterà del salto tecnologico rispetto alla copertura wi-fi. Sarà il primo modo di conoscere il 5G, dal punto di vista business quello con un ritorno più immediato». A fare il punto sull'arrivo della quinta generazione di telefonia mobile è Lucio Fedele, vice president e chief operating officer di Zte Italia, compagnia cinese che oltre a implementare lo sviluppo della rete sta puntando, in parallelo, a realizzare applicazioni sostenibili che consentano un risparmio di costi. L'area che guiderà, invece, lo sviluppo del 5G nell'utilizzo dei device (non necessariamente smartphone), «è quella del gaming».

Tornando all'automotive, «in questo settore le applicazioni erano più indietro rispetto ad altri campi come medicina e sicurezza. Per l'automotive ci vuole, infatti, una rete completa e capillare, oggi in via di sviluppo. Diversamente, allo scopo di realizzare lo smart stadium non c'è bisogno che sia pronta tutta la rete, ma solo lo stadio; per un'applicazione di medicina in un ospedale occorre coprire solo quest'area. Per tali ragioni, per



↑ **Lucio Fedele,**
vice presidente e chief operating di Zte Italia

vedere un'applicazione come la guida autonoma, e neanche in maniera uniforme in tutto il territorio, ci vorranno almeno due anni». Le prime applicazioni nell'ambito dell'automotive ci saranno invece nei porti e nelle aree industriali. «Una delle applicazioni prevalenti - spiega Fedele - si chiama Private network, ovvero creare all'interno di aree delimitate una rete privata 5G dedicata. Non si appoggia alla copertura della rete 5G standard che useremo con i telefonini ma a una rete privata costruita e realizzata allo scopo. Ci saranno, cioè, tendenzialmente nelle aree industriali tante piccole reti private». Strettamente legato allo sviluppo delle applicazioni «è

l'attenzione alla sostenibilità, che consentirà un ampio risparmio di costi. Zte nel 2020 ha ridotto le emissioni totali di composti organici volatili di oltre il 90% nel nostro quartier generale di Shenzhen. Oppure, per fare esempi a noi più vicini, con i nuovi apparati radio e le nuove stazioni di energia per operatori e towerco si stima un potenziale risparmio di circa 35 milioni all'anno». In questo momento «ci stiamo concentrando non solo nello sviluppo delle applicazioni dal punto di vista tecnologico, ma nel renderle il più possibile sostenibili dal punto di vista ambientale, a partire dal reperimento delle materie prime». Il risparmio nelle tlc è soprattutto sul fronte energetico. «Grazie all'implementazione delle nostre nuove apparecchiature, con le stazioni di energia innovative, l'energia che viene consumata è del 20-25% inferiore. Tutto ciò riduce i costi per l'operatore finale». Un altro esempio di applicazione sostenibile è quella pensata per l'apicoltura. «Uno degli use case più importanti nell'ambito del trial del Mise su cui abbiamo lavorato all'Aquila, realizzato col consorzio dello zafferano, prevedeva - spiega Fedele - che tramite sensori multispettrali si riesca a controllare, ad esempio, in quale area e quanto c'era bisogno di irrigazione e come e quando occorrono pesticidi». ■

>>> DALLA PRIMA PAGINA - L'INTERVISTA ALL'AD DI LUTECH, TULLIO PIROVANO

tando avanti diverse operazioni di fusione infragruppo. Nel 2020, inoltre, abbiamo iniziato il processo di uscita di One Equity Partner. Questo ci ha permesso di arrivare a marzo alla firma del contratto per il passaggio delle quote ad Apax mentre il closing è avvenuto qualche giorno fa, il 14 di giugno. Da allora Lutech è in mano per il 100% al fondo di private equity che è un fondo primario, ha circa 60 miliardi di dollari investiti in aziende e ha un posizionamento importante nell'Information technology. Inoltre conosce molto bene l'It italiano, visto che è stato socio di Engineering. Apax si appresta a supportare l'azienda nel prossimo periodo, confermando il piano dell'azienda, la struttura organizzativa e il management team.

Come sta andando il 2021 e che prospettive avete?

Siamo molto positivi, per noi il 2021 è un anno straordinario; iniziamo con nuovo socio, vediamo un'uscita da questo periodo drammatico e per facilitare e mantenere una parte dei benefici dello smart working cambieremo sede. A settembre ci sposteremo, infatti, da Cologno Monzese a Cinisello Balsamo nella nuova sede completamente ristrutturata e progettata per un nuovo modo di lavorare. Dal punto di vista dei conti, il 2021 sta andando bene, abbiamo avuto un trimestre in crescita. C'è ancora attenzione, si procede con piedi di piombo, ma an-

che molta voglia di ripartire con gli investimenti, ci aspettiamo nella seconda metà di cominciare a vedere anche qualche effetto del Recovery. Per l'esercizio in corso l'obiettivo è recuperare quanto perso nel 2020, portandoci un po' sopra i valori raggiunti l'anno scorso e recuperando molto di più sui servizi digital, tendenza che stiamo già riscontrando. L'obiettivo, al netto del Recovery, è di crescere di circa il 3-4 per cento.

E per il piano al 2024?

Da qui al 2024 abbiamo un target duplice: da un lato puntiamo sulla crescita organica, realizzata con le nostre forze, con l'obiettivo di arrivare a 580 milioni di fatturato. Dall'altro lato prevediamo di continuare, anche se in maniera un po' meno massiccia, le operazioni di acquisizione, visto che il mercato italiano ha un potenziale di consolidamento. L'obiettivo, conteggiato anche l'apporto delle acquisizioni, è di avvicinarsi il più possibile al miliardo di euro di ricavi, posizionando l'azienda tra le prime tre italiane, con Engineering e Reply.

Avete anche pensato all'ipotesi di quotazione?

La quotazione sarà una delle possibili opzioni, la valuteremo in base alla reattività del mercato dei capitali, anche se per il momento il problema non si pone. Il fondo Apax è appena entrato, ne riparleremo tra tre o quattro anni.

Sul fronte acquisizioni che settori guardate in particolare?

Attualmente siamo presenti in sei settori: servizi finanziari, public sector, telco e media, energy e utilities, area manufacturing e parte fashion e retail. Le operazioni di M&A non andranno ad aggiungere nuovi settori, ma a rafforzare l'azienda in quelli dov'è presente. Ad esempio siamo fortemente interessati a cloud transformation, cybersecurity, big data e vogliamo rafforzare la nostra presenza nell'ambito del manufacturing. Stiamo inoltre guardando con molta attenzione ad aziende che possano completare il nostro posizionamento nell'ambito del credit management.

Al piano di crescita del fatturato accompagnerete anche un incremento dell'occupazione?

Aziende come Lutech si basano tanto su nuove tecnologie e prodotti, ma anche su capitale umano. Siamo alla ricerca di talenti e stiamo assumendo costantemente. Sulla piazza di Milano, ma anche in quella di Roma, ci contendiamo i giovani talenti con i principali attori del settore. Dopo l'acquisizione fatta a Cagliari, abbiamo l'obiettivo di far diventare il capoluogo sardo una sede importante che crescerà significativamente. Faremo un discorso analogo nel Sud Italia, guardiamo con interesse la Puglia, e continueremo ad assumere anche a Milano. ■

«Bene Pnrr, ora impiegare le infrastrutture esistenti e semplificare tutte le regole»

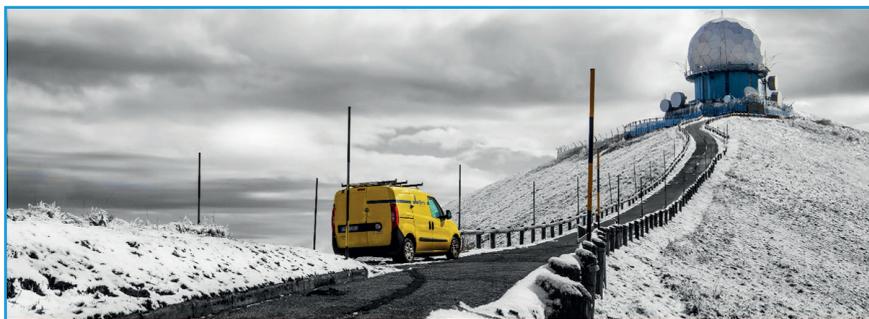
zione della rete, e anche sulla rete fissa. Come volumi si tratta di uno dei pilastri del nostro business per la divisione reti tlc/telco. Gli altri due principali componenti sono: gli accordi con Tim e quelli con Open Fiber per lo sviluppo della banda ultra-larga. Sono contratti che abbiamo da tempo e continueremo a sviluppare.

Che impatto vi aspettate sul vostro business dai nuovi bandi su 5G, aree nere e grigie annunciati dal Governo?

In generale per quest'anno ci attendiamo una crescita di ricavi significativa, intorno al 10%, rispetto allo scorso anno. Nel 2020 l'aumento del fatturato è stato del 7,4 per cento (+4% nel settore telco-rete tlc, +24% per il digital solutions). Lo sviluppo attuale è frutto di una crescita in tanti settori; la direzione digital solutions, che lavora nel mondo della digitalizzazione delle aziende, del cloud, dei data center e della cybersecurity, sta crescendo in maniera significativa e continuerà a crescere anche quest'anno a testimonianza che siamo un attore della trasformazione digitale del nostro Paese. Nel comparto delle reti di tlc la crescita si sta rafforzando con lo sviluppo di 5G e fibra ottica. Anche la terza business unit, Sirti Energia, che rappresenta il 10% dei circa 700 milioni di fatturato, è in crescita in relazione al percorso di transizione energetica oggi in atto. Occorre, infatti, rendere smart le reti elettriche per realizzare un paradigma di consumo energetico green e sostenibile. Nel 2021 e negli anni seguenti, anche tramite i progetti e gli investimenti guidati dal Pnrr, potremo cogliere ulteriori opportunità. In particolare, per quanto riguarda il Pnrr, le più rilevanti per Sirti sono quelle legate al Piano Italia a 1 Giga, il Piano Italia 5G (compreso il backhauling in fibra per le reti 5G) e i progetti del cloud nazionale e della digitalizzazione della Pubblica Amministrazione, inclusi gli aspetti di cyber security. Il focus deve porsi da subito sull'execution, predisponendo tutte le misure necessarie a garantire la concreta realizzazione dei progetti nelle tempistiche indicate dal Pnrr stesso (cioè entro il 2026).

Proprio nell'ottica della crescita e dello sviluppo legati al Pnrr c'è chi dice che occorrerebbe un campione più grande nel settore; Psc in particolare ha detto di guardare con interesse a un consolidamento con Sirti

Fa sempre piacere sapere che ci sono gruppi, sia italiani che internazionali, che guardano a Sirti con interesse. È un'ulteriore testimonianza, oltre a quella che riceviamo dai clienti e dipendenti, dei risultati molto positivi che siamo riusciti ad ottenere nella trasformazione del gruppo in questi anni. Abbiamo raggiunto una solida posizione finanziaria e patrimoniale e un posizionamento di mercato eccellente. Sirti ha un piano strategico fino al 2024 nel quale siamo impe-



gnati per creare ulteriore valore e posso confermare che il 2021 sta procedendo positivamente, in anticipo rispetto al piano, grazie ai progetti sulla banda ultra-larga, sul 5G e al settore Ict con la crescita della nostra business unit Digital Solutions. Il nostro azionista Pillarstone è un fondo d'investimento ed è probabile che, a medio termine, ci sia un processo di consolidamento. In ogni caso, essendo Sirti il leader nel mercato italiano, qualunque consolidamento realmente strategico non potrà prescindere da Sirti stessa.

Guardando all'implementazione dei piani del Pnrr, come procedono le semplificazioni nel processo di realizzazione delle reti? Il dl Semplificazioni è stato efficace?

Vedo che sono stati compiuti molti sforzi e ora, in generale, si possa procedere spediti. Credo, tuttavia, che ci siano due categorie di semplificazioni necessarie. Una riguarda il reimpiego, il re-utilizzo di qualunque infrastruttura del Paese - di tipo elettrico, gas o quelle tra gli stessi operatori di tlc - per ospitare gli impianti di fibra ottica. Se si utilizzano le infrastrut-

“ Nel 2021 ci aspettiamo una crescita di ricavi significativa, intorno al 10% ”

ture esistenti diminuisce, infatti, il costo medio della realizzazione e si usano meno risorse, anche umane, per realizzarle. L'altro tema su cui agire è quello della complessità, rendendo più semplice il mondo delle regolamentazioni territoriali. È bene cioè prevedere meno vincoli locali, più omogeneità sul territorio, regole nazionali più semplici possibili. Anche questo secondo punto incide su costi e i tempi di realizzazione. Il dl Semplificazioni è un primo passo molto positivo, ci sono parecchie altre cose da fare. Inoltre, per realizzare le reti, servono risorse finanziarie che devono essere poi assegnate. Occorre inoltre mec-

canismi di aggiudicazione virtuosi, finora sono state realizzate reti in Italia con costo unitario di realizzazione molto competitivo e molto inferiore rispetto a quello degli altri grandi Paesi europei. Bisogna, cioè, stare attenti a non arrivare a livelli di costi unitari troppo bassi perché questo incide sui tempi e sulla qualità della realizzazione.

Sul versante occupazionale, avete le risorse necessarie per realizzare le nuove reti? A che punto è il vostro piano di reskilling?

Dal punto di vista degli interventi esterni è stato compiuto un buon lavoro con meccanismi come il fondo competenze dell'Anpal nell'ambito del quale abbiamo realizzato il progetto "New skills to build the future": 1.100 dipendenti hanno cioè aggiornato la loro competenza in ambito digitale con circa 290mila ore di formazione. I dipendenti di Sirti hanno, infatti, affrontato un solido percorso di aggiornamento professionale per dotarsi di tutti gli strumenti conoscitivi e tecnici necessari a cogliere le opportunità derivanti dai prossimi investimenti sulle reti in fibra ottica e 5G. Il futuro di Sirti è quindi digitale. Le competenze e il know-how dei nostri professionisti saranno messe al servizio della trasformazione digitale del Paese, che troverà sempre più spinta grazie anche ai fondi del Next Gen EU. Bisogna tener presente che in Europa servono 20 milioni aggiuntivi di specialisti Ict entro il 2030.

Prevedete ancora l'utilizzo di ammortizzatori sociali in questo percorso di trasformazione?

Abbiamo di recente sottoscritto con le parti sociali un'ipotesi di intesa con le parti sociali per indirizzare il ricambio intergenerazionale, prevedendo un mix di strumenti tra riconversione professionale, esodi incentivati su base volontaria e ricorso ai contratti di solidarietà. Il piano sociale, avviato nel 2019, è al secondo anno di attuazione, sovrascritto nel corso degli ultimi 15 mesi dagli strumenti messi in atto per la situazione pandemica. In futuro si prevede l'uso di un ammortizzatore di tipo difensivo con percentuali inferiori rispetto al passato, con un livello medio di utilizzo nelle attività tradizionali non superiore al 13 per cento. ■