

DigitEconomy.24 – AZIENDE DI RETE ALLA SVOLTA TRA PNRR E NUOVE SFIDE

PARLA LA NUOVA AD DELLA SOCIETÀ

Cioli (Sirti): «Di fronte alla carenza di manodopera per le nuove reti di tlc occorre fare sistema»

Di fronte alla carenza di manodopera delle aziende di rete e alle criticità del settore «occorre fare sistema» tra le realtà imprenditoriali, con i regolatori e le istituzioni: «se gestita in maniera ragionevole con strumenti innovativi», la crisi può anche trasformarsi in opportunità, legata a un progetto Paese. Parola di Laura Cioli, già ceo di Gedi, Rcs Mediagroup e CartaSi (ora Nexi), nella sua prima



← **Laura Cioli**, ad di Sirti

intervista come ad di Sirti, azienda di rete controllata al 100% dal fondo Pirlarstone.

Le imprese del settore dovrebbero, spiega la manager a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School), «cercare di far crescere il numero complessivo delle risorse e non, ad esempio, competere

semplicemente sui profili senza una visione di sistema». Superando il concetto di competizione ed entrando in una «visione di progetto di sistema» come quello di realizzare le nuove infrastrutture di tlc per il Paese. Nel frattempo, l'azienda, che conta 3.800 dipendenti e ricavi (nel 2020) per 733 milioni, sta cercando di diversificare il business.

>> continua a pag. 4

L'INTERVISTA AL NUOVO AD BENEDETTO DI SALVO

«Italtel cambia pelle, nuova sede e diversificazione»

ItalTel, dopo il salvataggio, il riassetto e l'arrivo del nuovo top management, si appresta a cambiare pelle. Lo annuncia a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) Benedetto Di Salvo, nuovo amministratore delegato del gruppo dell'itc. L'azienda, oggi controllata al 54% da Psc, al 28% da Clessidra e per il 18% da Tim, punta a raggiungere ricavi per 300 milioni di euro, si è da poco trasferita in una nuova sede e guarda alla diversificazione del business, con l'obiettivo di coprire nuove fette di business come la telemedicina, la migrazione verso il cloud, l'industry 4.0. Di recente si è anche aggiudicata l'assegnazione del rinnovo della piattaforma Human Communication per Banca d'Italia. Resta il problema della carenza di risorse da risolvere assieme agli altri attori del sistema al fine di progettare e realizzare le nuove reti previste dal Pnrr. «Le sollecitazioni e il dialogo con il Governo restano aperti, ma permane la criticità – spiega il manager – legata al numero di risorse che devono essere rese disponibili».



↑ **Benedetto Di Salvo**, ad di Italtel

che mancano oltre 10mila risorse per la realizzazione delle nuove reti di tlc, compreso quanto previsto dal Pnrr. C'è allo studio qualche soluzione?

La criticità permane, rimane l'esigenza di fare scale-up in termini di risorse su tutta la filiera della realizzazione delle reti ultra broadband. Se consideriamo le aspettative del piano Italia a 1 Giga, sommando i progetti di sviluppo di Tim

e Open Fiber, esiste una carenza importante sulla filiera sia sulla progettazione, ambito che ci vede protagonisti in prima persona, sia sulla realizzazione della rete. Oggi abbiamo uno dei settori di progettazione di reti ftth e fwa più strutturato d'Italia con circa 200 persone dedicate, ma stimiamo che in tutto l'ecosistema dei progettisti in Italia ci sia la necessità di un forte incremento del personale attuale per far fronte al picco che avremo quest'anno e in parte anche nel prossimo. Siamo in attesa dell'aggiudicazione dei bandi per le aree grigie, abbiamo una coda di attività sulle aree bianche e un calo temporaneo di impegno, ma sappiamo che ci aspetta un incremento di attività. In Italtel abbiamo investito in ma-

ne

A novembre scorso avete presentato un documento con Sirti al ministero della Transizione digitale, segnalando

>> continua a pag. 3

BAIN & CO

«L'uso dell'AI per progettare le reti di tlc giova agli investimenti»



↑ **Mauro Colopi**, partner di Bain & Co

Cybersecurity e reti di tlc in costruzione sono due punti importanti nella recente applicazione dell'intelligenza artificiale. Un mercato che cresce a doppia cifra ma che vede l'Italia ancora indietro nell'intercettazione degli investimenti a livello globale, essendo partita in svantaggio rispetto alle altre primarie economie mondiali. A fare il punto in un momento in

>> continua a pag. 2

«L'Italia cresce a doppia cifra nell'AI, ma il rischio è di non riuscire a colmare il gap»

cui, tra conflitto ucraino e bandi del Pnrr, gli investimenti in sicurezza da un lato e sulle reti dall'altro diventano sempre più centrali, è Mauro Colopi, partner di Bain & Company. «Per quanto riguarda l'applicazione dell'intelligenza artificiale, la parte cybersecurity - dichiara a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) - è un mercato che ha ormai un trend accelerato in termini di sviluppo, con crescita a doppia cifra». Nel tempo

inoltre spiega l'esperto, emerge sempre più un concetto di cybersecurity di filiera. «Mentre fino a qualche anno fa la sfida - dice Colopi - era quella di mettere in si-

curezza la propria azienda, ora c'è la problematica ulteriore di mettere in sicurezza l'intera filiera. Si pensi, ad esempio, alle infrastrutture correlate tipo quelle dell'energy, caratterizzate tra l'altro da una frammentazione del mercato molto rilevante. In questi casi ci sono alcuni grandi attori che hanno muscoli e spalle sufficienti per tenere il passo riguardo alla domanda di cybersecurity, e poi c'è una costellazione di piccole e piccolissime realtà che fanno più fatica». Per restare nella filiera dell'energy, Colopi porta l'esempio del rischio di black out per un determinato territorio, ma una stessa tendenza si è notata, ad

esempio, nella filiera dei trasporti. «Negli ultimi mesi - aggiunge - sono accaduti casi evidenti di criticità per la continuità di business in diversi settori del mercato del transportation. Anche in questo caso ci sono realtà più mature, capaci di tenere il passo, altre che dovranno accelerare». Dalle nuove esigenze di mercato non è escluso il settore pubblico, «anche in ottica di continuità di servizi alla cittadinanza, alle imprese, e anche per lo Stato. Non a caso ci sono stanziamenti rilevanti nel Pnrr proprio per questa dimensione».

La maggiore richiesta di Ai, per Bain&Co, va di pari passo con l'evoluzione del mercato: «c'è - prosegue Colopi

- la necessità di accelerazione delle tecnologie, ma d'altra parte i servizi professionali mostrano un passo molto accelerato. Peraltro, in molti casi l'elemento di vulnerabilità non è la tecnologia di per sé, ma il comportamento non adeguato a livello cyber da parte delle persone, sia dei dipendenti di azienda sia dei singoli cittadini. La questione, dunque, riguarda anche l'education e formazione». Passando a esaminare un altro tema di attualità, cioè l'utilizzo dell'AI per le reti di tlc in costruzione, spiega Colopi, ci sono interessanti opportunità. «Il percorso di innovazione e infrastrutturazione del mercato delle tel-

co prosegue in maniera importante sia sul fisso sia sul mobile, e questo che accomuna tutti i Paesi ed è anche un fattore competitivo importante. In questo campo c'è un'applicazione di intelligenza artificiale, in termini di geolocalizzazione e di priorità agli interventi, molto interessante soprattutto per il mobile. Il 5G per sua natura ha per il momento una pervasività di roll out molto specifica e, quindi, essere in grado di capire quali sono le aree prioritarie e su quali invece si

può impattare in un secondo momento fa la differenza su due dimensioni, sia in termini di vantaggio competitivo sia riguardo all'effettiva qualità del servizio erogata al cliente. Ci sono, infatti, aree e casistiche dove una banda particolarmente larga non è solo utile ma essenziale e aree che invece possono essere soggette a una minore tensione di capacità trasmissiva. L'impiego nella progettazione delle reti dell'AI ben si presta a supportare in maniera sempre più smart l'allocatione degli investimenti, combinando le variabili tradizionali dell'operatore con i comportamenti di utilizzo del servizio da parte di imprese e consumatori».

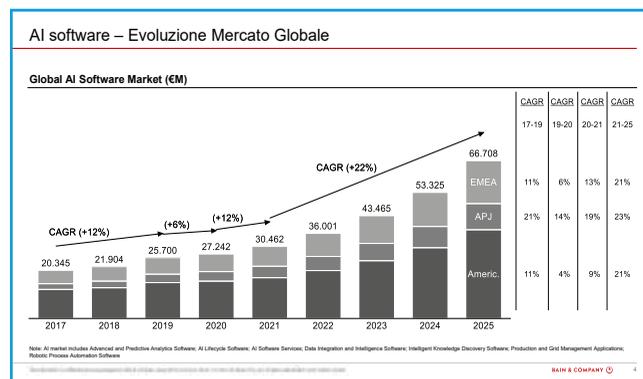
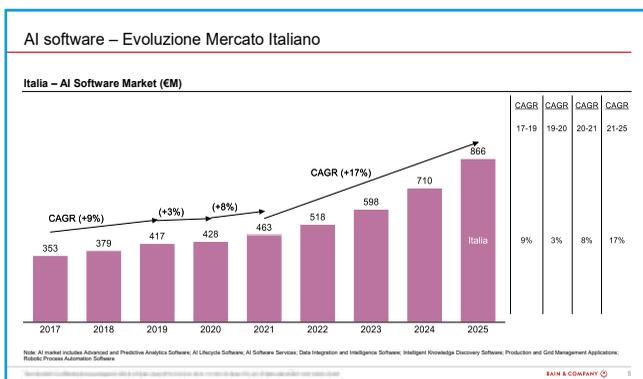
Allargando lo sguardo alla posizione dell'Italia in generale nell'uso dell'intelligenza artificiale, «vale quanto

- rimarca Colopi - rilevato nei mesi scorsi: anche per il Paese c'è uno sviluppo straordinariamente veloce, una crescita stabile a doppia cifra, il punto è che l'intero mercato globale su questi comparti si muove in maniera molto esuberante. Il rischio è, dunque, di crescere, ma non a sufficienza per colmare il gap di parità rispetto alle altre economie primarie a livello mondiale. Questo rischio permene». Quanto all'intercettazione degli investimenti, intorno all'1,5% della spesa mondiale, «non è cambiato molto, un punto problematico in Italia è rappresentato dalle competenze. Uno dei potenziali limiti è non avere il

necessario pull di talenti che supportino pienamente l'innovazione prevista». Considerando gli attuali fattori benefici, tra cui il Pnrr, «credo che questo gap si stia colmando mettendo a sistema una serie di elementi: da una parte programmi di governo strutturati che aiutano nel tempo ad alimentare una domanda anche con un buon orizzonte previsionale; dall'altra l'evoluzione degli operatori del mercato con il ricorso a talenti delocalizzati rispetto ai centri tradizionali di erogazione dei servizi, quindi muovendosi anche nelle aree del Sud Italia che hanno dei bacini di formazione molto interessanti». ■

“ Spesso l'elemento di vulnerabilità non è la tecnologia, ma il comportamento inadeguato delle persone ”

“ L'impiego dell'AI nella progettazione delle reti ben si presta a supportare l'allocatione degli investimenti ”



«Task force e formazione per le 10mila figure mancanti alle aziende di rete»

Una mappatura del Mise per capire quali sono le figure realmente mancanti; usare il fondo bilaterale del settore telco per il reskilling; avviare un tavolo tra le aziende di rete; costruire una task force per riconvertire il personale nelle tlc. I sindacati di settore (Slc Cgil, Fistel Cisl e Uilcom Uil) mettono sul tavolo le loro proposte per cercare di risolvere la carenza di oltre 10mila figure professionali nelle aziende di rete. Carenza che potrebbe impattare direttamente sulla realizzazione delle nuove infrastrutture previste dal Pnrr.

Secondo Riccardo Saccone, segretario nazionale della Slc Cgil, «c'è un pro-

blema di assenza di programmazione. Inoltre, dobbiamo essere in grado tra 4-5 anni, una volta terminati i lavori sulle nuove reti, di formare nuovamente una parte del personale, altrimenti rischiamo di avere assunzioni a tempo che non servono più una volta cablato il Paese». In più, secondo il sindacalista, occorrerebbe «come per il primo piano Infratel, una cabina di regia con tutte le aziende del settore, il sindacato, il governo. Una volta passata la fase di picco i tecnici utilizzati per realizzare le reti potrebbero diventare tecnici a tutto tondo, ad esempio per l'assistenza ai clienti».

In questo momento, rimarca Giorgio

Serao della segreteria nazionale Fistel Cisl, si sconta «una mancanza di figure professionali per connettere la fibra alle abitazioni, e manca la manodopera per le opere edili necessarie alla stesura della fibra». Per il sindacalista sarebbe, dunque, «interessante se il Mise facesse una mappatura delle figure professionali necessarie per sostenere le imprese di rete; in più sarebbe auspicabile una task force tra Mise, aziende tecnologiche in crisi e realtà con eccessi di manodopera anche nel settore delle tlc, operazione che potrebbe portare alla riconversione professionale di migliaia di lavoratori e garantire alle imprese di rete una forza lavoro esperta».

Un'altra strada da seguire secondo Fabio Gozzo, segretario nazionale della Uilcom Uil, «bisogna cominciare a pianificare gli inserimenti nelle aziende. Inoltre, stiamo realizzando un fondo di settore delle telco che, se verrà subito implementato con risorse pubbliche, potrà garantire una partenza più veloce, e quindi una più veloce riqualificazione dei percorsi formativi interni al settore. Un altro strumento da utilizzare dovrebbe essere un tavolo autonomo delle aziende in modo tale che si scelgano tre-quattro imprese per fare da general contractor ed evitare che, a fronte di una domanda crescente, si deprimano comunque i prezzi». ■

>>> DALLA PRIMA PAGINA - L'INTERVISTA ALL'AD DI ITALTEL, BENEDETTO DI SALVO

«Pronti per luglio con la revisione del piano»

niera massiva sulla progettazione Ubb (Ultra broad band), assumendo tanti giovani, l'area dedicata alla progettazione è la struttura più giovane che abbiamo con un'età media di 35 anni, sono quasi tutti laureati: è un patrimonio che vogliamo preservare. Nel frattempo, abbiamo in corso un piano di formazione su queste figure, visto che non esistono competenze già formate sul mercato, occorre formarle da zero, ed è quello che abbiamo fatto negli ultimi anni. Siamo in attesa che il quadro si chiarisca. Il percorso corretto per fare scale up di risorse è la creazione di un'academy diffusa sul territorio nazionale e formare ulteriori risorse. Il piano di digitalizzazione del governo riguarda il 2026; per noi è fondamentale avere una visibilità pluriennale delle attività ed evitare nei futuri appalti approcci al massimo ribasso ed offerte anomale, per preservare la remunerabilità degli investimenti richiesti.

Dal Governo avete avuto delle indicazioni sul problema della mancanza di risorse professionali?

Le sollecitazioni e il dialogo con il Governo restano aperti, ma permane la criticità legata al numero di risorse che devono essere rese disponibili. Per noi bisogna prioritariamente capire il quadro che abbiamo davanti in termini di contratti legati alle nuove aggiudicazioni.

Cercate soluzioni assieme ai vostri competitor?

Dialoghiamo con tutti i soggetti della filiera per trovare il massimo delle sinergie possibili, così come abbiamo fatto con Sirti quando abbiamo discusso al Ministero. Questo è un tema di sistema.

Farete ricorso agli ammortizzatori sociali per far fronte al piano di trasformazione delle competenze?

E' un tema che tratteremo in futuro, certamente l'azienda deve essere sostenibile dal punto di vista dei costi visto che ci muoviamo in un mercato altamente competitivo, quindi utilizzeremo tutte le leve a nostra disposizione.

Ha parlato di diversificazione, su quali nuove soluzioni state puntando?

Nel mondo della telemedicina la nostra soluzione DoctorLink è stata da poco qualificata ed è sulla piattaforma Cloud marketplace di Agid. Permette di scambiare informazioni multimediali per consentire telediagnosi e dare supporto a pazienti con malattie croniche che non hanno possibilità di essere ospedalizzati. Va nella direzione di rendere un miglior servizio sanitario alla popolazione. Un altro ambito su cui stiamo puntando è la transizione 4.0, la trasformazione dell'industria. Siamo presenti anche in alcuni competence center come ad esempio il Made del Politecnico di Milano e, nell'ambito dell'industry 4.0, abbiamo realizzato infrastrutture di rete, di cybersecurity, soluzioni per gli analytics. Poi c'è il tema della migrazione verso il cloud, ambito molto importante anche per il Pnrr, affrontando l'obiettivo della digitalizzazione e modernizzazione della pa. In questo settore abbiamo appena lanciato Fast-Shift assieme a Microsoft e Cisco. E' una soluzione che permette di accelerare i tempi di migrazione al cloud azure senza modificare le applicazioni e le infrastrutture di rete. Tirando le

somme, stiamo cambiando la pelle di Italtel e lavoreremo sempre più in collaborazione con hyperscaler e partner tradizionali per rendere semplice la migrazione verso il cloud. Last but not least, nei giorni scorsi ci siamo aggiudicati l'assegnazione del rinnovo della piattaforma Human Communication per Banca d'Italia. Si tratta della piattaforma dei contact center utilizzata tra 4 banche centrali europee, quella italiana, francese, tedesca e spagnola, per servizi interni, interbancari. Italtel aveva già realizzato la piattaforma pre-esistente che viene fatta evolvere tecnologicamente. Un altro passo molto importante compiuto dall'azienda è il recente cambio di sede, abbiamo lasciato quella storica di Castelletto per Caldera Park, un luogo di lavoro da 4.200 metri quadrati, dinamico e collaborativo che aiuterà il team working del nostro personale oltre ad essere cost effective.

Su che target di ricavi puntate?

Stiamo rivedendo i nostri piani, sono stati anni molto difficili per Italtel e ora stiamo risalendo la china. Italtel è una multinazionale presente in Italia e all'estero e, attualmente, stiamo rivedendo la nostra strategia internazionale per concentrarci solo nei Paesi dove c'è un alto potenziale di crescita o dove sono già presenti grandi aziende italiane. Alla luce di tutto ciò la nostra ambizione è tornare a un livello complessivo globale di ricavi superiore ai 300 milioni di euro.

Quando sarà pronto l'aggiornamento del piano industriale?

Come già annunciato, stiamo lavorando sulla revisione del piano industriale e saremo pronti per luglio. ■

«Puntiamo su cybersecurity e networking»

Puntando, spiega Cioli, nominata amministratrice delegata a gennaio scorso, in particolare sulle attività di trasformazione digitale, cybersecurity e networking in testa. Il consolidamento nel settore? «Per me al momento l'obiettivo principale è lo sviluppo, non il consolidamento o il risparmio».

Il problema della carenza di manodopera nelle aziende di rete è ormai noto, avete avuto delle risposte da parte del Governo?

Oggi c'è una potenziale carenza di manodopera per migliaia di addetti, è un fattore accertato sul quale tutti siamo d'accordo. Non vorrei essere una voce fuori dal coro, ma secondo me la crisi di manodopera può essere gestita in modo ragionevole con strumenti innovativi. Può, cioè, essere trasformata in opportunità, legata a un progetto molto rilevante per il Paese. Stiamo, infatti, vivendo un momento di grande sviluppo grazie al Pnrr, ma anche per il desiderio e la volontà dei cittadini e del Paese di dotarsi delle infrastrutture digitali chiave. Credo che questa sia una fase in cui tutti gli elementi della filiera, che vanno dal regolatore alle istituzioni alle imprese di rete, debbano dare una grande prova di maturità e responsabilità. Dobbiamo uscire dal concetto di competizione, come singoli, ed entrare in una visione di progetto di sistema. Tutto ciò si traduce in tante cose: chi definisce le regole le può semplificare; noi imprese di rete dovremmo cercare di far crescere il numero complessivo delle risorse e non, ad esempio, competere semplicemente sui profili senza una visione di sistema. Nessuno deve considerare le condizioni a contorno come se fossero un problema di altri, esiste ad esempio un tema di costo dei materiali che non può essere affrontato da un pezzo della filiera, ma va risolto assieme. Altrimenti non funziona. Non ci può essere uno che vince e uno che perde, questo è il momento in cui penso si possa dire che o vinceremo tutti assieme o perderemo tutti assieme e, se perderemo, perderà il Paese. Il fatto che si riesca a realizzare i progetti passa attraverso il saper giocare come una squadra, anche se ciascuno avrà il suo ruolo, anche se ci saranno delle re-



gole, ma con un'armonia che deve essere superiore rispetto al passato. Per il vostro settore, come per quello delle telco, si è parlato di consolidamento.

L'obiettivo di giocare come squadra passa anche attraverso ipotesi di condivisione, joint venture o consolidamento?

Il tema critico non è risparmiare costi, è cercare di aumentare la capacità, abbiamo bisogno di essere di più, lavorare in modo organico ed efficiente. Qualsiasi fattore porti a far crescere il numero dei lavoratori a disposizione è benvenuto se fatto in modo sostenibile, economico e nel rispetto delle regole. Il consolidamento in genere avviene, invece, quando bisogna stringere, risparmiare, fare sinergie, e quindi in questo momento non è fondamentale. Se ci fossero elementi funzionali a far crescere la capacità ben vengano, ma mettere assieme quanto già c'è non fa crescere le risorse nel mercato. Per me al momento l'obiettivo principale è lo sviluppo, non il consolidamento o il risparmio.

Che cosa ne pensa dell'ipotesi di utilizzare gli immigrati per trovare le risorse della manodopera? Occorre un tavolo ad hoc con le istituzioni?

Penso che le persone che mettiamo in campo debbano essere ben formate e lavorare in contesti sicuri e regolati. Per noi la nazionalità è irrilevante, l'importante è avere le risorse attraverso percorsi di formazione ben fatti che tutelino le persone e la loro sicurezza. I bacini di reclutamento principali sono le scuole. Stiamo, pertanto, sperimentando percorsi innovativi, ad esempio formando nelle carceri delle persone che possono essere inserite nel lavoro sempre nel rispetto delle regole. Secondo me non c'è bisogno neanche di

così tanti tavoli, occorre invece voglia di fare, di costruire, un po' di fantasia e creatività nell'individuare dei bacini di risorse da utilizzare.

Che tempi occorre rispettare per soddisfare l'esigenza di manodopera?

Stiamo già nel pieno dell'attività, siamo nella fase di crescita delle risorse. Già prima dell'assegnazione delle gare del Pnrr ai nostri clienti, abbiamo in corso tante attività da portare avanti con loro nelle varie aree. Bisogna, quindi, inserire sempre più risorse e lo facciamo già. Siamo una macchina che si sta già preparando a un potenziale lavoro incrementale.

Se da un lato necessitate di nuove risorse, dall'altro alcune figure sono diventate obsolete con il passaggio dal rame alla fibra, continuerete a usare gli ammortizzatori sociali?

È chiaro che noi abbiamo una parte del business in grande sviluppo e un'altra che, necessariamente, non lo è più. Sul fronte delle infrastrutture c'è un grande processo di trasformazione. Facciamo di tutto per operare il reskilling, ma in alcuni casi non ci sono le condizioni. Quindi, c'è il ricorso ad ammortizzatori laddove la situazione lo renda necessario.

Oltre allo sviluppo del vostro business classico, lei ha annunciato con la sua nomina la diversificazione e lo sviluppo verso altri settori contigui, l'azienda sta cambiando pelle?

La parte più importante su cui oggi stiamo puntando è quella dello sviluppo delle attività di trasformazione digitale, con particolare riferimento al networking e alla sicurezza. Su quest'ultima tematica, sempre più importante, abbiamo acquisito una società di cybersecurity, Wellcomm En-

gineering, e abbiamo già una divisione Digital Solutions che ha competenze di sicurezza e anche di networking. Stiamo investendo in modo significativo per muoverci nella catena del valore di fornitura dei servizi, seguendo quello che chiede il mercato. Noi abbiamo competenze di tecnologie e infrastrutture a tutti i livelli in varie aree e vorremmo anche sollevare le aziende clienti dall'esigenza di occuparsi della complessità dei sistemi e degli impianti, e lasciarle concentrare sul loro core business. Dal punto di vista della dimensione, i business più importanti sono quello, classico, di sviluppo dell'infrastruttura e quello dei sistemi digitali, anche perché le altre attività sono in fase un po' più embrionale, ma se il mercato ce lo chiedesse in maniera coerente con quella che è Sirti oggi, noi saremmo pronti.

Avete le competenze per puntare sulle nuove frontiere?

Abbiamo le competenze, ma il mercato si evolve, con particolare riferimento al mondo del networking e della sicurezza. Stiamo comunque crescendo inserendo persone nuove che hanno caratteristiche fondamentali. Per non rimanere indietro dobbiamo, quindi, crescere anche dimensionalmente, ma per fortuna abbiamo una domanda in crescita. Ci sono aree di sviluppo, ci sono state già in passato e lo saranno, come mi auguro, anche in futuro.

Pensate di crescere anche attraverso qualche acquisizione?

Non abbiamo niente in programma in questo momento, ma se la domanda fosse se siamo aperti alle acquisizioni risponderai che, se ci fossero opportunità funzionali ai nostri progetti, le guarderemmo come sempre. Con la solita attenzione a creare valore. Sirti è passata attraverso fasi complicate, ora è in una posizione non complicata, in un mercato che dà tante opportunità, quindi siamo pieni di energia e desiderio di contribuire allo sviluppo. Se questo richiederà qualcosa di non organico lo guarderemo, ma il percorso principale è quello di diventare sempre più bravi a costruire quello che già sappiamo fare. ■