

Il Sole
24 ORE
Radiocor

DigitEconomy.24 – La sfida delle competenze

L'INTERVISTA A ROBERTO TOMASI, AD DI ASPI

«Investiremo 2,8 miliardi di euro nel digitale per ottimizzare e fluidificare la circolazione»

Una mobilità ottimizzata, più flessibile e sostenibile, grazie alla rivoluzione digitale. A questo scopo, da qui al 2038, Aspi investirà circa 2,8 miliardi di euro sul digitale, annuncia l'amministratore delegato Roberto Tomasi a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, nuovo gruppo attivo nella formazione e nel digital learning, di cui viene pubblicato il primo numero. «Al fine di poter sviluppare sistemi complessi non possiamo esser da soli, abbiamo bisogno delle migliori competenze e, quindi, occorre creare sinergie tra i campioni nazionali», chiosa Tomasi che vuole far diventare il progetto Mercury lanciato dall'azienda, che ha tra i focus proprio il digitale, un «modello nazionale». Tra le novità in arrivo, la guida



Roberto Tomasi, ad di Aspi

autonoma che «continuerà ad abbassare gli indici di incidentalità»; dopo l'accordo di sperimentazione con Volkswagen, Aspi sta dialogando «con altre case automobilistiche».

Quanto investirete nel digitale da qui al 2038, anno in cui termina il vostro piano da 21 miliardi complessivi?

Prevediamo di investire sul digitale 2,8 miliardi di euro e

i tempi di realizzazione sono abbastanza rapidi. In questo campo, con un investimento relativamente ridotto, si possono ottenere grandi risultati. Questo, ovviamente, a fronte di una cornice normativa adeguata.

Come cambierà la mobilità dell'era digitale?

Il digitale è fondamentale per ottimizzare e fluidificare la circolazione: questo vale per tutte le modalità di trasporto, dal ferro alla gomma. L'evoluzione è già in corso e la tocchiamo con mano con sistemi come il cashback, cioè il sistema che consente di attivare i rimborsi legati ai ritardi dovuti ai cantieri sulla rete di Autostrade per l'Italia.

>> continua a pag. 2

DIGIT'ED

«Innovare nel campo dell'education»



di Gianandrea De Bernardis*

Negli ultimi due anni abbiamo assistito a un mutamento dello scenario globale in cui la trasformazione digitale, già in atto, ha determinato un'ulteriore accelerazione verso cambiamenti culturali, organizzativi e manageriali legati alle continue evoluzioni tecnologiche. Questo processo ha richiesto - e tutt'ora richiede - uno sforzo importante di adeguamento delle competenze a qualsiasi livello organizzativo, dove la formazione gioca un ruolo strategico nella realizzazione degli obiettivi aziendali. In questo contesto nasce Digit'Ed, un aggregatore di risorse, competenze e tecnologie per creare esperienze di apprendimento progettate su misura per professionisti, organizzazioni e imprese.

>> continua a pag. 2

LE SOLUZIONI DI ALBERTO CALCAGNO, AD DI FASTWEB

Il governo faccia da cabina di regia per le competenze

Il problema del mismatch di competenze si fa sentire nel settore del digitale e delle telco e, per colmare il gap, le aziende devono svolgere un ruolo centrale nel creare un'offerta formativa mentre il Governo può fare da «cabina di regia». Alberto Calcagno, che da poco ha pubblicato il suo libro "Tu sei Futuro", detta la sua ricetta per colmare lo squilibrio tra domanda e offerta di competenze («Il 65% dei bambini farà professioni che oggi non esistono»). Intanto le aziende di telecomunicazioni, chiamate, oltre a formare competenze, a investire nelle infrastrutture, hanno il problema di risolvere il trend dei ricavi del settore. Per Calcagno la soluzione passa anche dagli incentivi per la trasformazione digitale a 360 gradi delle Pmi: non solo connettività, cioè, ma anche voucher per servizi cloud, cybersecurity e, per l'appunto, formazione.

>> continua a pag. 4



Alberto Calcagno, ad di Fastweb

«Dopo l'accordo di sperimentazione con Volkswagen dialoghiamo con altre case per la guida autonoma»

Per fare tutto ciò, è propedeutico avere una rete infrastrutturale in banda ultra-larga capillare che copra tutto il territorio?

Lavoriamo allo sviluppo di tecnologie per gestire i nuovi servizi: abbiamo ad esempio la società Movyon, terza per fatturato per quanto riguarda i sistemi di Intelligence technological system (Its). Premesso ciò, certamente, più si gestiscono dati e tanto più lo sviluppo della rete è una condizione fondamentale. A Genova, anche grazie all'accordo con Open Fiber (con la quale Aspi ha una joint venture in cui mette a disposizione manodopera specializzata) stiamo lavorando alla gestione del dato e alla sua elaborazione nell'ambito di un importante progetto di smart city. Si tratta di un progetto di connettività, per gestire la mobilità cittadina: l'ambizione è quella di fornire servizi sempre più evoluti agli operatori per pianificare al meglio il percorso, dando loro la possibilità di conoscere il tempo di percorrenza con largo anticipo. È una delle 139 applicazioni nell'ambito del progetto Mercury.



A proposito del progetto Mercury, che ha tra i focus proprio la digitalizzazione, a che punto siete?

Lo abbiamo lanciato a marzo del 2022, chiamandolo così poiché Mercurio è il dio dei viaggiatori, con l'obiettivo di cambiare la mobilità. Si tratta della settima rivoluzione dei trasporti, un salto di prospettiva. Mentre sulla mobilità in senso classico ragioniamo ancora di sviluppo di infrastrutture, il digitale apre a nuove considerazioni. Il ministero dei Trasporti ha già riconosciuto il progetto Mercury come best practice e, nel frattempo, abbiamo sistematizzato le iniziative avviate. L'implementazione e le innovazioni in programma sono tantissime, dalla previsione delle code, già in parte attiva, alla pianificazione del viaggio e al monitoraggio delle infrastrutture.

Per proseguire nel vostro progetto di digitalizzazione sono in vista altri accordi, dopo quelli, solo per citare degli esempi, con Open Fiber per la manodopera o quello con Eni sui biofuel?

Al fine di poter sviluppare sistemi complessi non possiamo esser da soli, abbiamo bisogno delle migliori competenze e, quindi, occorre creare sinergie tra i campioni nazionali.

Avete bisogno di nuove competenze per mettere a terra Mercury e la trasformazione digitale della mobilità?

Il digitale cambia i mestieri e, quindi, il nostro approccio deve cambiare. Da qui nasce l'idea di lanciare con il Consorzio Elis il "Distretto Italia", per orientare, formare e creare lavoro. Si lavora sui diversi mestieri di cui l'azienda ha bisogno nel mondo del digitale, dell'ingegneria, delle costruzioni senza trascurare la formazione di bravi artigiani e operai. Sul tema assunzioni, oggi nella nostra società Am-

plia, ad esempio, abbiamo una struttura organizzativa con 1600 dipendenti, ma puntiamo ad arrivare nel corso del '23 a 2300. La nostra struttura di ingegneria Tecne conterà a marzo 1000 risorse. Negli ultimi due anni abbiamo assunto 2000 persone: il piano al 2024 prevede 2900 assunzioni e lo stiamo completando con l'obiettivo di rafforzare la nostra capacità industriale, senza la quale è impossibile realizzare le grandi trasformazioni.

Che cosa chiedete al governo sul progetto Mercury?

Crediamo che Mercury possa diventare un modello nazionale. Dato questo obiettivo, occorre trovare sinergie con altri operatori della mobilità e un quadro normativo abilitante, che favorisca questa accelerazione tecnologica. Il Codice degli appalti è un passo avanti importante, ma spetta anche a noi operatori, ora, dimostrare l'efficacia del sistema. Il tutto entro pochi anni. Tra ricerca degli abilitatori e implementazione, contiamo di realizzare questo progetto in pochi anni.

Quando stima arriveremo alla guida autonoma?

La guida a livelli di autonomia L3 e L4 - impensabile fino a poco tempo fa - sta già arrivando: ci sono adesso auto che hanno elevati sistemi di automazione e sperimentazioni già attive. Noi abbiamo già avviato la sperimentazione su 50 chilometri di rete grazie anche a un accordo con Volkswagen e stiamo dialogando con altre case automobilistiche. Con la rivoluzione in arrivo progressivamente aumenta il livello di sicurezza e libertà col quale ci sposteremo con la gomma. La guida autonoma continuerà ad abbassare gli indici di incidentalità: già oggi questo sistema registra valori estremamente bassi rispetto ai chilometri percorsi.

>>>DALLA PRIMA PAGINA - DIGIT'ED

Puntare sull'innovazione nel campo dell'education, con contenuti d'eccellenza, è la nostra visione per supportare il sistema economico-industriale italiano e rimanere al passo con il cambiamento. Realtà virtuale, gaming, laboratori di simulazione e metaverso sono i nuovi strumenti oggi imprescindibili per rendere la formazione più efficace, fruibile e coinvolgente. Attraverso acquisizioni mirate e partnership con attori di altissimo livello, investiamo per consolidarci come punto di riferimento del mondo digital e offrire risposta ai bisogni di competenze specifiche per i mestieri di oggi e di domani.

In questo quadro si inserisce l'iniziativa DigitEconomy24, la newsletter bisettimanale realizzata con Il Sole 24 Ore-Radiocor, di cui pubblichiamo il primo numero. Uno spazio di approfondimento in cui condividere best practices e know-how sull'importanza della formazione e del digitale, elementi essenziali per vincere le sfide future. Siamo orgogliosi, con questa iniziativa, di rivolgerci a chi come noi crede nel valore della formazione, perché riteniamo che il capitale umano sia la risorsa più importante e il vero asset su cui costruire la competitività del Paese. Contribuire alla crescita delle persone è il nostro impegno.

*Presidente esecutivo Digit'Ed

Convergenze: «Intesa con l'azienda bulgara Itst per crescere nel brokeraggio di indirizzi IP»

Una lettera di intenti con la società bulgara Itst, broker di indirizzi IP, per diventare più forte nel settore. L'ha firmata, secondo quanto apprende Digit Economy, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit-ed, nuovo gruppo attivo nella formazione e nel digital learning, la società Convergenze che opera, tra l'altro, nel settore della fibra ottica. Intanto, annuncia Rosario Pingaro, amministratore delegato della società campana quotata in Borsa, si cerca nei prossimi anni una nuova piccola realtà da acquistare. L'ottica è quella del consolidamento, tendenza comune nel settore delle telecomunicazioni.

Ogni Continente ha una sua Autorità Internet che gestisce gli indirizzi IP e gli As, gli autonomous system. Una volta esauriti, le Autorità hanno dato possibilità agli operatori di potersi scambiare tramite transazioni economiche e si è, quindi, aperto un mercato. Per acquistare indirizzi IP, spesso, si tengono aste che talvolta coinvolgono società dell'Est Europa o asiatiche, particolarmente rischiose. Convergenze ha cominciato ad acquistare indirizzi IP dieci anni fa, per poi rivenderli alle piccole società. Tuttavia, la difficoltà, in questo campo, è proprio quella di bonificare gli indirizzi, cosa che difficilmente

le piccole società riescono a fare. Già in passato Convergenze ha, quindi, fatto ricorso alla società bulgara per effettuare questo tipo di operazione. Ora, spiega Pingaro, «ci vogliamo proporre come consulenti per gli operatori italiani che volessero acquistare indirizzi IP, hanno in portafoglio indirizzi che non usano o vogliono monetizzare i loro asset».

«Avere l'indirizzo IP pulito - spiega Pingaro - è importante. È un mercato difficile da avvicinare per le aziende medio piccole che non hanno la capacità per arrivare alla bonifica dell'indirizzamento IP. Abbiamo in questo momento formalizzato una lettera di intenti con la società bulgara che stiamo portando avanti, ci sono diverse trattative che potremmo finalizzare nell'arco di un paio di settimane». L'intesa nel campo degli indirizzi IP «è un percorso di completamento del nostro portafoglio di servizi, soprattutto rivolto al mercato wholesale, con la finalità di realizzare un 'one stop shop' dove trovare servizi voce, internet, cloud, e anche servizi di indirizzamento di acquisto». L'accordo con la società bulgara è importante anche perché Itst «è un partner estremamente efficace, già oggi collabora con i principali operatori internazionali, tra cui Sparkle (gruppo Telecom Italia) e consente di dare risposte operative e puntuali ai nostri clienti». Al momento le società straniere sono le uniche che stanno facendo questo tipo di transazioni, soprattutto quelle dell'Est Europa che in passato si sono accaparrate gli indirizzi IP. «In Italia siamo i primi a offrire un servizio in questo campo a livello professionale. Pensiamo che in futuro potrà diventare un business sempre più importante: un indirizzo unico vale 45 euro, e quindi la transazione di migliaia di indirizzi IP vale cifre di rilievo. Se il mercato risponderà



Rosario Pingaro,
ad di Convergenze

“ LA RICERCA DELLE COMPETENZE È UNA QUESTIONE APERTA, NOI QUEST'ANNO ABBIAMO REALIZZATO LA PRIMA CONVERGENZE ACADEMY, UN CORSO DI FORMAZIONE DA 13 SETTIMANE PER RAGAZZI APPASSIONATI DI INFORMATICA CHE VOLEVANO AFFACCIARSI AL MONDO DEL LAVORO COME SVILUPPATORI SOFTWARE

positivamente sicuramente questo business potrà diventare un ulteriore volano di crescita e assunzioni». Per il nuovo business Convergenze ritiene di avere in azienda le competenze necessarie. Ma, in generale, la società è sempre attenta ai nuovi talenti. «Quella della ricerca delle competenze è una questione aperta, noi quest'anno abbiamo realizzato la prima Convergenze Academy, un corso di formazione da 13 settimane per ragazzi appassionati di informatica che volevano affacciarsi al mondo del lavoro come sviluppatori software. Abbiamo creato questa scuola all'interno dell'azienda, è una skill difficilmente reperibile sul mercato, soprattutto in provincia di Salerno». Nel campo della banda ultra-larga, spiega Pingaro, «stiamo riuscendo a riconvertire tecnici sul rame nel lavoro con la fibra ottica. Da questi due punti di vista abbiamo cercato di dare risposte interne al mercato delle competenze». Per quanto ri-

guarda il mercato del brokeraggio di indirizzi IP, «verificheremo nel momento in cui il business diventerà più consistente se ampliare o meno l'organico. Una possibilità, ad esempio, potrebbe essere quella di rafforzare la partnership con l'azienda bulgara per far fare alle nostre risorse uno stage in loco». Oltre al business degli indirizzi IP, Convergenze pensa anche a un'operazione straordinaria. «Nel corso dei prossimi anni guardiamo a una nuova acquisizione, d'altronde il mercato delle tlc è in fermento, il processo di consolidamento è in atto per sostenere i margini». Si punta soprattutto a una piccola azienda, che operi non necessariamente nel territorio dove Convergenze è presente, che abbia caratteristiche di presidio del proprio territorio di riferimento simili a quelle dell'azienda campana. «Una società - conclude Pingaro - i cui costi possano essere abbassati attraverso economie di scala»

“ NEL CORSO DEI PROSSIMI ANNI GUARDEREMO A UNA NUOVA ACQUISIZIONE, D'ALTRODE IL MERCATO DELLE TELECOMUNICAZIONI È IN FERMENTO, IL PROCESSO DI CONSOLIDAMENTO È IN ATTO PER SOSTENERE I MARGINI

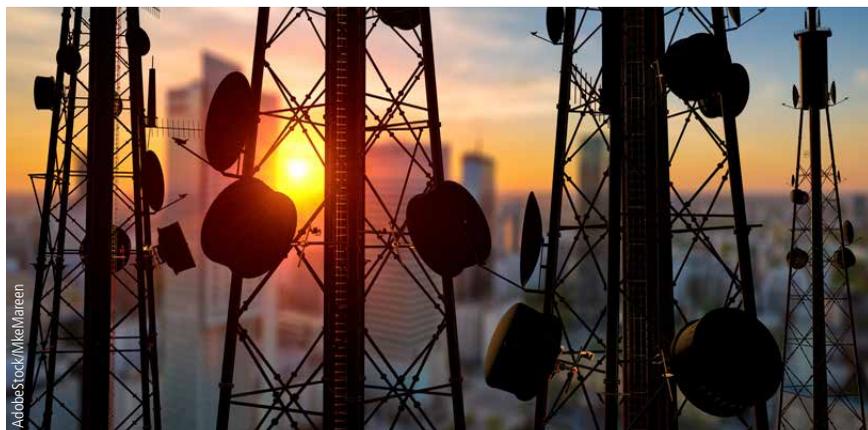
«Per rendere competitive le telco servono incentivi alle Pmi a 360 gradi, non solo per la connettività»

C'è un problema di mismatch di competenze, soprattutto per le telco; cosa possono fare le aziende?

Il gap di competenze tra domanda e offerta è una sfida cruciale per il Paese, non solo per il settore. L'indice Desi 2022 è chiaro: mentre il gap di infrastrutture è interamente colmato, sulle competenze digitali siamo molto indietro rispetto ai Paesi leader e alla media Eu e ciò può determinare una perdita di competitività del nostro Paese. Le aziende come Fastweb che vivono di innovazione hanno costantemente lo sguardo rivolto al futuro, alle evoluzioni tecnologiche e alle loro possibili applicazioni, conoscono già oggi quali saranno le professioni del domani e le competenze necessarie da qui ai prossimi anni per lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi. Possono quindi svolgere un ruolo centrale nel creare un'offerta formativa affinché si riduca il disallineamento tra domanda e offerta di figure professionali qualificate in ambito digitale. Noi, dal canto nostro, abbiamo deciso di muoverci in due direzioni: già dal 2016 con la Fastweb Digital Academy ci impegniamo per promuovere la più ampia diffusione delle competenze digitali tra la popolazione fornendo corsi gratuiti sulle professioni del futuro. Accanto agli investimenti in infrastrutture e tecnologie - le "autostrade digitali" - abbiamo deciso di lavorare cioè sul rilascio delle "patenti digitali", facilitando l'upskilling e il reskilling in chiave digitale di chi già lavora o di chi è in cerca di lavoro. Dal 2016 a oggi abbiamo formato più di 52.000 persone a riprova del forte bisogno di questa tipologia di formazione professionalizzante. Inoltre, abbiamo aperto a Milano Step FuturAbility District, uno spazio progettato e creato con l'obiettivo di dare a tutti l'opportunità di sperimentare in modo più diretto la trasformazione digitale in atto stimolando, soprattutto nei ragazzi e nelle ragazze, la capacità di "visualizzare" il mondo che li aspetta e, ad esempio, alcune delle professioni del futuro che li vedranno protagonisti, dall'hacker etico al "garbage designer".

Che ruolo sono chiamati a giocare per formare le nuove competenze Governo e istituzioni?

Il Governo e le istituzioni possono svolgere il ruolo di cabina di regia di un sistema integrato tra il mondo della formazione gestito dal settore pub-



blico e quello delle aziende private per lavorare in sinergia e creare rapidamente le competenze necessarie alle imprese di oggi e di domani. La trasformazione in chiave digitale e la formazione sono un capitolo fondamentale all'interno del Pnrr, ad esempio per adeguare le competenze di chi lavora nella Pubblica amministrazione. La nostra Digital Academy ha creato dei corsi ad hoc per la Pa e nel giro di poche settimane abbiamo avuto alcune migliaia di partecipanti. Questo è un esempio virtuoso di sinergia tra pubblico e privato. Le risorse vanno tradotte in azioni diffuse a più livelli su tutto il territorio perché non ci possiamo permettere di perdere altro tempo.

Il settore telco è chiamato a rinnovarsi per poter essere competitivo; quali gli incentivi o la strada migliore che il Governo può mettere in campo? I voucher?

Siamo convinti che sia necessario introdurre dei meccanismi che non solo incentivino le piccole e medie imprese a dotarsi di connettività avanzata ma che le supportino a 360 gradi nel loro percorso di trasformazione digitale: il voucher deve essere utilizzabile per dotarsi di servizi cloud, di strumenti di cybersecurity e di formazione, così da rendere i processi aziendali delle pmi resilienti e sicuri.

Su quali servizi si punta oggi, cosa fare ad esempio in tema di cybersecurity, settore dove mancano migliaia di figure professionali in Italia?

La cybersecurity è una delle aree dove in modo più preponderante sta emergendo la mancanza di personale specializzato. Una situazione che mette a rischio la continuità operativa delle aziende nel settore privato così come nel settore

pubblico e la loro capacità di erogare servizi ai cittadini facendole cadere facili prede dei pirati informatici. Le stime parlano di 100mila addetti in sicurezza informatica che mancano all'appello. Strumenti "statici" come i firewall, non sono più sufficienti per tutelare dati e processi aziendali, sono fondamentali servizi avanzati di "intelligence" in grado di prevenire gli attacchi e personale all'interno di tutte le aziende che abbia conoscenze avanzate per servirsene in modo efficace. Con la Fastweb Digital Academy abbiamo sviluppato due corsi altamente professionalizzanti insieme agli esperti di 7Layers, la società del gruppo Fastweb leader nei servizi per la sicurezza informatica, per formare queste figure professionali.

Di recente ha pubblicato "Tu sei futuro", un libro che si rivolge ai giovani, quale il messaggio principale?

"Tu sei Futuro" è innanzitutto un messaggio di ottimismo, in un periodo storico non proprio facile da attraversare, rivolto alle giovani generazioni ma non solo. E' anche uno strumento per dare a tutti la possibilità di costruirsi un proprio futuro in un contesto che cambia ad una velocità mai sperimentata: basta pensare che il 65% dei bambini farà professioni che al momento non esistono. E allora l'idea è quella di racchiudere il futuro in una formula che tutti possono applicare alla propria vita: individuare una direzione, per esempio esplorare le nuove professioni generate dalla rivoluzione digitale, dotarsi dell'attrezzatura giusta, ovvero le competenze che serviranno nei nuovi percorsi professionali e, infine, avere il compagno giusto, la fiducia nelle proprie capacità.