

## Rassegna del 10/04/2019

\*\*\*

Sole 24 Ore	2	Lotta al sommerso con moneta elettronica	M.Mo.	1
Giornale	21	I fondi esteri in fila per Nexi	Fraschini Sofia	2
Sole 24 Ore	15	Parterre - Ipo Nexi, ristretta la forchetta di prezzo	C.Fe.	3
Sole 24 Ore	16	Soldo, nuovo fundraising: obiettivo fissato a 25 milioni	D'Ascenzo Monica	4
Giornale	28	Openjobmetis pensa all'occupazione nelle banche del futuro	Lopez Onofrio	5
Giornale	28	Come cambia il lavoro in filiale	Villani Manfredi	7
Sole 24 Ore	16	Fintech Utego, successo nella raccolta	...	8
Sole 24 Ore .lavoro	27	Per i super-tecnici il lavoro arriva subito dopo il diploma	Tucci Claudio	9
Sole 24 Ore .lavoro	26	Più poteri ai manager in trincea nella svolta digitale	Orlando Luca	11
Corriere di Bologna	3	La macchina del futuro creata con Industria 4.0 - Dentro l'Industria 4.0 Un'intera linea robotizzata che taglia tempi e costi	Cavina Luciana	13
Stampa	19	Intervista a Luigi Ferraris - "Satelliti, droni e robot per i tralicci Terna prepara la transizione energetica"	Grassia Luigi	15
Il Fatto Quotidiano	16	La Cina compra le università coi soldi del 5G - Mecenatismo tecnologico sul 5G Pure la Cina seduce l'accademia	Della Sala Virginia	17
Sole 24 Ore	11	Asstel: «Per il 5G norme più agili»	A. Bio.	21
Sole 24 Ore	15	Open Fiber, vertice sulle nomine fra Enel e Cdp	Serafini Laura	22
Sole 24 Ore	15	Fitch non frena Tim: giù il rendimento del bond - Tim archivia Fitch, tassi in flessione sui bond	Biondi Andrea	23

**CONTRASTO ALL'EVASIONE**

# Lotta al sommerso con moneta elettronica

**Annunciata la possibilità di rilanciare il saldo e stralcio delle cartelle per le imprese**

ROMA

Intensificare gli sforzi per ridurre l'economia sommersa. A dirlo è lo stesso Governo nel piano nazionale delle riforme e in particolare nelle tabelle del cronoprogramma alligate. Ma come sarà centrato l'obiettivo? La strategia è soltanto tratteggiata e non vengono forniti troppi dettagli ma tra le priorità indicate spicca la lotta al nero con un potenziamento dei pagamenti elettronici obbligatori. Per incentivare la moneta elettronica si prevede di arrivare a una riduzione dei limiti legali per i pagamenti in contanti.

L'altra strada per ridurre l'evasione fiscale e contributiva è quella di un utilizzo sempre maggiore di strumenti tecnologici. A partire dalla fatturazione elettronica, che dopo le iniziali resistenze e criticità degli operatori, sta andando sempre più a regime. Con l'e-fattura, infatti, il Governo punta ad aumentare la compliance e ridurre il tax gap, ossia la differenza tra quanto versato e quanto dichiarato. Prendendo a riferimento l'ultimo

triennio osservato dell'evasione fiscale il tax gap emerge che nel triennio 2014-2016 la propensione all'evasione diminuisce, passando dal 22,8% al 21,1%. A pesare nella riduzione dell'evasione sono misure come il canone Rai in bolletta o la cedolare secca sugli affitti che ha contribuito alla riduzione nelle locazioni di quasi 5 punti percentuali. È vero anche che, se da una parte la propensione all'evasione nel triennio è scesa di qualche decimale percentuale, il Governo evidenzia nel Pnr che nel complesso, l'evasione fiscale e contributiva è quantificata per il 2016 in 107,522 milioni, con un incremento di 709 milioni (+0,7%) rispetto al 2015. Un andamento dovuto all'aumento di 1,147 miliardi dell'evasione fiscale (+1,2% rispetto al 2015) e alla diminuzione per 438 milioni di quella contributiva (-4% rispetto al 2015).

Tutto da capire, poi, come politiche di contrasto all'evasione si possano facilmente conciliare con sanatorie e definizioni agevolate. Per il 2019, l'Esecutivo, oltre ad estendere con il Dl crescita la rottamazione delle cartelle alle multe e ai tributi locali, nel Pnr ha annunciato la possibilità di rilanciare il "saldo e stralcio" delle cartelle per le imprese in difficoltà,

—M. Mo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**21,1%**

**EVASIONE**

Nel triennio 2014-2016 la propensione all'evasione è diminuita, passando dal 22,8% al 21,1%. Hanno influito cedolare secca canone Rai in bolletta



## IL COLLOCAMENTO DELLA SOCIETÀ DEI PAGAMENTI

# I fondi esteri in fila per Nexi

*Attesi ordini pari a 4 volte l'offerta. E l'Aim ha 116 quotate*

### Sofia Frascchini

■ Nexi, la società attiva nei servizi e nelle infrastrutture per i pagamenti, piace agli investitori esteri. La più grande Ipo del 2019, che chiuderà domani le sottoscrizioni, si prepara a fare il pieno. Secondo indiscrezioni oltre il 70% dell'offerta andrà a istituzioni d'oltreconfine, concentrati tra Usa e Regno Unito.

Un esempio di come il mercato dei capitali, dal Ftse Mib all'Aim, rappresenti spesso la migliore scelta possibile per crescere e innovare, dando una spinta internazionale al business. Un mantra confermato anche dall'Osservatorio Aim Italia a cura di Bdo (società che ha accompagnato in Borsa il 39% delle 116 società quotate sull'Aim), Bper e Borsa Italiana, dal quale emerge che nel 2018 sono state 26 le nuove Ipo per una raccolta di 1,3 miliardi e una capitalizzazione aggregata di 1,8 miliardi. Nel complesso le società sull'Aim hanno quindi superato quota 100, con 116 Ipo complessive. A livello settoriale, la maggior parte delle Ipo hanno riguardato il settore «industrial», seguito da quello «consumer services» e «consumer goods».

Da inizio 2018 sono state tre le Ipo curate dal nuovo team di investment banking di Bper che partecipa anche al processo di quotazione a Piazza Affari di Nexi. Un debutto in Borsa, quello della società guidata da Paolo Bertoluzzo, che si prepara a incassare ordini pari a 4 volte l'offerta e ad avere, tra i principali sottoscrittori italiani, diversi fondi e assicurazioni, in testa ci sarebbero Mediolanum, Azimut, Fineco e Generali. Quanto al prezzo, la forchetta è stata ristretta ieri tra 9 e 9,5 euro; la capitalizzazione della società è dunque scesa nell'intervallo compreso tra 4,95 e 5,22 miliardi di euro. Nonostante la domanda sostenuta di titoli, Nexi non chiuderà anticipatamente il collocamento, come precedentemente ipotizzato, per assecondare le tante richieste di incontro arrivate dagli investitori istituzionali, a cui l'Ipo è riservata. Oggi il roadshow toccherà l'ultima tappa a Francoforte; il debutto in Borsa è atteso per il 16 aprile.



**PARTERRE**

## Ipo Nexi, ristretta la forchetta di prezzo

*L'Ipo di Nexi volge a conclusione positiva. Giovedì verrà fissato il prezzo e martedì 16 aprile la società debutterà ufficialmente a Piazza Affari. Nel frattempo, è stata ristretta nell'intervallo tra 9 e 9,50 euro la forchetta di prezzo dell'Ipo. La forchetta iniziale era di 8,50-10,35 euro.*

*L'offerta sarebbe coperta più volte anche a livelli di prezzo superiori alla mediana, ma la scelta del management, degli azionisti e dei collocatori di andare su un range di 9-9,50 è determinata dalla volontà di selezionare investitori di qualità. Gli investitori in campo sarebbero in maggioranza grandi fondi esteri, ma ci sarebbe stata anche una forte domanda (attorno al miliardo di euro) da parte di asset manager italiani. Sul «book» è al lavoro il consorzio bancario composto da Banca Imi, Bofa-Merrill Lynch, Credit Suisse, Goldman Sachs e Mediobanca come global coordinator e da ben otto bookrunner (Barclays, Citi, Hsbc, Unicredit, Banca Akros, Ubi, Mps e Ubs). Secondo i rumors, alla fine, potrebbe essere scelto un prezzo a metà della nuova forchetta: cioè attorno ai 9,25 euro. Sulla base della "nuova" forchetta di prezzo dunque Nexi si appresta a quotarsi a Piazza Affari con una capitalizzazione compresa tra i 5,7 e i 6 miliardi di euro. (C.Fe.)*



# Soldo, nuovo fundraising: obiettivo fissato a 25 milioni

## STARTUP

La società fintech aveva già raccolto 27,6 milioni in due round precedenti

A fine marzo è arrivato il via libera delle authority a operare dall'Irlanda

Monica D'Ascenzo

Soldo torna sul mercato con un nuovo round di finanziamento, il terzo. La scaleup, fondata nel 2015 dal Carlo Gualandri, ha finora raccolto, nei primi due round circa 27,6 milioni di euro grazie ad un lead investor come Accel, uno dei principali fondi di venture capital al mondo. «Siamo nel processo di fundraising e stiamo incontrando i fondi dagli Stati Uniti all'Asia. Siamo partiti da San Francisco passando per Boston e New York, in Europa a Londra e poi Israele e Cina. Il nostro è un business globale e gli investitori saranno, come nei round precedenti, internazionali» spiega Gualandri di passaggio a Milano, dove la società ha una sede "commerciale" per il mercato italiano.

Il secondo round, del giugno 2017, era stato sottoscritto, oltre che da Accel, anche da due fondi di early stage (Connect Ventures e InReach Ventures) e da U-Start e R204 Partners, a cui si aggiungevano un paio di investitori individuali. Ad ogni round ha partecipato anche lo stesso Gualandri che oggi ha azioni di «tutte le classi» e controlla poco meno del 50% della società. Ora l'obiettivo è di raccogliere altri 25 milioni nel terzo round, che si chiuderà entro un paio di mesi, per continuare a finanziare la crescita, che ancora per quest'anno è concentrata soprattutto sui due mercati principali: Italia e Gran Bretagna. Nel frattempo, però, è arrivato il via libera

all'operatività in Irlanda. La società fintech, specializzata nella gestione e nel controllo delle spese aziendali, ha ottenuto la licenza di istituto per la moneta elettronica dalla Central Bank of Ireland, in modo da garantire il servizio ai suoi oltre 50mila utenti europei. «Abbiamo iniziato l'iter per ottenere le autorizzazioni un anno e mezzo fa. Si tratta di un processo lungo ed oneroso. Ora che abbiamo ottenuto il via libera, abbiamo iniziato a spostare dal primo aprile scorso a Dublino tutta l'operatività per i Paesi europei e lasceremo a Londra solo quella relativa al mercato britannico» spiega Gualandri, che poi specifica: «Abbiamo trasferito a Dublino parte delle funzioni che abbiamo dovuto duplicare rispetto a Londra: risk management, compliance, financial operations e IT. Ci saranno poi altre funzioni che saranno unicamente a Dublino, come nel caso dell'head of finance». Soldo è la terza società ad ottenere questa licenza dalla Banca Centrale irlandese, dopo quella che Facebook ha ottenuto nel 2016.

Sul fronte del piano industriale per il prossimo futuro, Gualandri sottolinea: «Siamo a quasi 6 milioni di run rate annualizzato, che equivale a circa mezzo milione al mese. L'obiettivo per il 2019 è di un fatturato di 10 milioni che si confronta con i 2,2 milioni registrati nel 2018. Il prossimo anno contiamo di raggiungere i 30 milioni puntando sui due mercati principali. Nel 2020 potremmo aprire poi in altri mercati. Il mercato di riferimento di soldo (Italia, Uk e Irlanda) vale nel complesso 2,4 miliardi, mentre con anche Spagna, Francia e Germania sale a 5,4 miliardi di euro per 80 milioni di potenziali utenti. «Abbiamo una stima secondo la quale una penetrazione del mercato del 9% in ogni Paese equivarrebbe a 100 milioni di ricavi. Puntiamo a raggiungere questo obiettivo, iniziando da Italia e Uk» conclude Gualandri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## IN CIFRE

### 27,6 milioni

La raccolta

Soldo ha raccolto nei primi due round di finanziamento circa 27,6 milioni di euro.

### 50%

La quota del fondatore

Carlo Gualandri ha partecipato a tutti i round di finanziamento. Ora detiene poco meno del 50% di Soldo.

### 10 milioni

Il target

L'obiettivo di fatturato per il 2019 è di 10 milioni di euro rispetto ai 2,2 milioni del 2018.



Fondatore. Carlo Gualandri



LO STUDIO ELABORATO CON AMBROSETTI

# Openjobmetis pensa all'occupazione nelle banche del futuro

## Rasizza: «Il fattore umano resterà centrale Servono nuove figure e più talenti digitali»

IMPEGNO SUL CAMPO

L'ad: «L'aggiornamento deve essere continuo»  
Occhi sui Millennial

IL CASO

di Onofrio Lopez

**L**a ricerca «Le banche del futuro», elaborata da The European House - Ambrosetti in collaborazione con Openjobmetis, ha evidenziato che metà del campione di 250 maggiori aziende Fintech a livello globale si occupa di servizi di incasso e pagamento e di processi bancari. Se a questo si aggiunge che le Big Tech (come Google, Amazon, Facebook e Apple) sono già entrate nei servizi finanziari, non solo nell'area dei pagamenti ma anche del finanziamento del capitale circolante delle aziende presenti nei loro *marketplace*, si comprende la necessità di un nuovo modello di *business* per gli istituti finanziari tradizionali.

Ecco perché la stessa ricerca si conclude con una serie di raccomandazioni rivolte tanto ai legislatori quanto al *top management* degli istituti di credito. Tra queste la centralità della trasformazione digitale e della valorizzazione dei dati, elaborando un proprio modello di collaborazione con gli altri operatori del settore. Analogamente importante sarà puntare sui modelli di *Open Innovation* in modo tale da creare le condizioni perché nuove iniziative imprenditoriali possano sperimentare tecnologie e servizi di ultima ge-

nerazione. «Parlare della banca del futuro significa innanzitutto interrogarsi sulle modalità di come soddisfare al meglio le necessità dei clienti, in un contesto sempre più dinamico e dominato dalle nuove tecnologie, dalla mobilità, dalla specializzazione delle funzioni e infine dalla fluidità dei rapporti di lavoro», ha sottolineato l'amministratore delegato di Openjobmetis, Rosario Rasizza, evidenziando come «dalla ricerca emerge molto chiaramente che flessibilità, velocità e semplicità sono le caratteristiche determinanti che spingono a preferire un istituto bancario rispetto ad un altro».

Il cliente delle banche, prosegue, «ricerca ancora il rapporto umano, per quanto strano possa sembrare in un mondo ad alto livello di digitalizzazione e di *social network*, ed è perciò fondamentale che il gestore di filiale sia in grado di mantenere un dialogo professionale efficace, nel rispetto dei costi di gestione». Non a caso una delle dieci raccomandazioni dell'analisi è proprio quella che suggerisce alle banche di puntare a diventare il luogo di lavoro «più desiderato» per le professionalità di maggior valore per la trasformazione digitale e la *data-driven economy*, anche per essere definitivamente riconosciute dal mercato come provider di capitale intellettuale e non solo di capitale finanziario.

«Alle banche del futuro - osserva Rasizza - serviranno quindi molte nuove figure professionali, quelle capaci di coniugare le nuove competenze

associate all'evoluzione del settore come *data skill*, *management skill* e *human skill*. A queste dovranno poi aggiungersi professionisti del digitale «per la gestione degli aspetti tecnologici» e, soprattutto, personale «con competenze bancarie, capace di dialogare collaborare con clienti e colleghi». Non è un caso, rimarca l'ad di Openjobmetis, che alcuni analisti vedano le banche del futuro «come punti di ritrovo e intrattenimento con servizi finanziari collegati, un po' come andare al bar mentre si svolgono le transazioni».

Le banche «devono quindi lavorare per rafforzare l'attrattività verso i cosiddetti talenti *digital*, soprattutto delle generazioni dei Millennial nati tra il 1981 e il 1996 e cresciuti in un contesto completamente diverso rispetto alle generazioni precedenti», rileva Rasizza precisando che «se necessario, occorre ripensare il patto di lavoro, per essere più flessibili e incentivanti e diffondere la cultura dell'aggiornamento permanente, come leva di professionalizzazione individuale». Non a caso la ricerca «Le banche del futuro» afferma come prioritario l'aggiornamento permanente delle persone lungo l'intero ciclo della vita lavorativa così da accrescere la possibilità di avere un impiego di qualità. Analogamente, bisogna assicurare un adeguato sostegno finanziario sia all'aggiornamento delle professionalità sia alle politiche di adeguamento del personale, rafforzando le politiche attive del lavoro.

«Ecco perché abbiamo scel-



to di prendere parte alla ricerca: ogni giorno il nostro impegno è proprio quello di favorire l'occupazione, incentivarla, comprendere ed analizzare quali strade percorrere per ridurre il *mismatch* tra domanda e offerta nel mercato del lavoro», puntualizza Rasizza ricordando che questo compito viene svolto «non solo con Openjobmetis, agenzia per il lavoro, ma anche attraverso le controllate: con Seltis ricerchiamo e selezioniamo profili *middle-top management*, con Corium ci occupiamo proprio di riqualificare i talenti e di *outplacement*, mentre con la nostra *educational company* HC sviluppiamo percorsi di *coaching* e formazione e infine attraverso il nostro *head-hunting* digitale Meritocracy svolgiamo attività di *employer branding*».

LE STRATEGIE DEL SETTORE CREDITO

## Come cambia il lavoro in filiale

Più servizi hi-tech. E il Fintech parla con le piccole medie aziende

**Manfredi Villani**

■ Il settore bancario nell'ultimo decennio ha attraversato una fase di profonda trasformazione. Da un parte l'evoluzione tecnologica ha imposto nuove modalità di dialogo con la clientela sia *retail* che *business*. Dall'altro lato, una serie di fenomeni esogeni ed endogeni ha reso necessaria una profonda riflessione sulle direttrici di sviluppo da perseguire.

La *survey* realizzata da The European House - Ambrosetti e Openjobmetis all'interno della ricerca «Le banche del futuro» ha cercato di approfondire come le banche dovrebbero evolvere per soddisfare le esigenze delle aziende clienti, anche rispetto alle nuove tecnologie. L'indagine è stata somministrata a un campione formato da circa 2mila aziende clienti di Openjobmetis e vi ha preso parte circa il 18% del campione coinvolto, pari a 354 imprese, per il 75% Pmi con meno di 50 dipendenti. In media, la maggior parte delle aziende intervistate utilizza per la propria attività tra 2 e più di 3 banche (entrambe le opzioni hanno ottenuto il 30% delle risposte). In 4 casi su 5 si tratta di banche "tradizionali": solo il 18% del campione ha dichiarato di fare ricorso ad almeno una ban-

ca esclusivamente digitale per il proprio business. Non è emersa una forte capacità di fidelizzazione, in quanto il 55,5% degli intervistati ha affermato di non avere una banca preferita. Tra quanti esprimono una preferenza specifica, le caratteristiche determinanti sono soprattutto l'attenzione ai costi, la qualità dell'esperienza relazionale e i "fattori di processo" (velocità, flessibilità e semplicità).

L'interazione delle aziende con le banche sta diventando, perciò, sempre meno esclusiva e frequente, oltre che sempre più digitale. Da un lato, il 36% del campione afferma di non aver contattato un gestore nell'ultimo mese, valore simile alla quota di quanti invece vi si sono rivolti una volta (40%). Dall'altro lato, l'interazione con le banche avviene per lo più tramite canali virtuali, come *smartphone*, *tablet* e pc. L'analisi, infine, mette in rilievo che le strategie multicanale e l'offerta di nuovi servizi sono gli altri fattori determinanti nella scelta della banca da parte delle Pmi. Emerge, così, una sostanziale sovrapposizione tra le richieste del mercato e il modello di *business* tipico delle aziende Fintech. «Le banche tradizionali devono cambiare il proprio Dna», ha detto Valerio De Molli, managing partner e Ceo di The European House-Ambrosetti.



**FINTECH**

## Utego, successo nella raccolta

Utego è già in Overfunding nella campagna di equity crowdfunding su 200Crowd. La campagna, che punta a raccogliere tra i 120.000 ed i 290.000 euro, ha già raggiunto la scorsa settimana l'obiettivo minimo in soli 4 giorni lavorativi e sta dimostrando un forte interesse da parte degli investitori: attualmente i finanziamenti hanno raggiunto quota 280mila euro.

Gli utenti di Utego avranno a disposizione un'unica app gratuita, tramite la quale accedere ai propri conti e carte, vedere le offerte degli intermediari presenti sul mercato e formare insieme ad altri utenti dei gruppi di acquisto attraverso i quali contrattare offerte, servizi e condizioni speciali attraverso il meccanismo delle aste. L'app Utego si rivolgerà anche agli istituti finanziari, assicurativi e ad altre utilities (telco, energetics, pay tv, etc.). Questi soggetti potranno esporre i loro prodotti e servizi nel marketplace, partecipare attivamente alle aste, interagire con gli utenti di Utego e ricevere analisi di settore, informazioni aggregate sulle principali abitudini finanziarie e trend di sistema.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Its.** L'80% degli studenti trova un posto (dati Miur), ma l'Italia è fanalino di coda con 12mila iscritti: in Germania sono 764.854, in Francia 529.163

# Per i super-tecnici il lavoro arriva subito dopo il diploma

**Claudio Tucci**

«Una grande azienda multinazionale aveva l'esigenza di formare esperti in tecnologie digitali, ma in possesso anche di competenze di meccatronica. L'Its Rizzoli, al top nel settore dell'Ict, ci ha coinvolti e insieme abbiamo co-progettato un percorso ad hoc per tecnici superiori 4.0 in linea con la nuova frontiera dello smart manufacturing».

Monica Poggio è ad di Bayer e presidente dell'Its Lombardia Meccatronica - altra eccellenza formativa post scuole secondarie - oltre ad essere, da qualche mese, referente per la valorizzazione degli Its per Confindustria Lombardia: «Dalla gestione dati alle nuove tecnologie, passando per le competenze tecniche e le soft skill - spiega Poggio -, oggi le imprese chiedono elevata specializzazione, e il canale terziario, non accademico, rappresentato dagli Istituti tecnici superiori è la risposta giusta. Nel nostro Its, per esempio, ci sono 94 soci, di cui 50 aziende; abbiamo 10 percorsi attivi, in tre indirizzi della meccatronica industriale, autoferrottranviaria e da quest'anno, biomedicale. Qualche risultato? Dal 2014 al 2018 si sono diplomati 144 studenti, il 95% è occupato in un campo coerente con il percorso di studio svolto in aula e on the job. Il restante 5% ha ricevuto offerte di impiego, ma i ragazzi hanno preferito proseguire negli studi universitari».

Dalla Lombardia al Piemonte il passo è breve. Anche qui, dove sono presenti due importanti distretti, Aerospaziale e Meccatronico ed Automotive (80% del Pil italiano di robotica è prodotto in Piemonte, ndr) temi come formazione "subito professionalizzante" e mismatch sono sentiti: «Nel territorio la domanda delle imprese supera di tre volte l'offerta e ai nostri corsi le candidature sono anche 10 volte superiori ai posti disponibili», racconta Stefano Serra, ad di Teseo Spa (gruppo EES Clemessy Italy) e presidente dell'Its mobilità sostenibile - aerospazio e meccatronica Piemonte. «La forza del Its Pie-

monte - sottolinea Serra - è nell'integrare la didattica con le pmi che ruotano intorno alle grandi aziende di riferimento (Leonardo, Thales Alenia Space ed Avioaero nell'aerospazio o Fca e Gm Powertrain nell'automotive). Tutte imprese che mettono a disposizione le proprie competenze per un terzo dei corsi, creando le condizioni per i ragazzi iscritti di dimostrare come lo studio tra aula e laboratorio porti dei risultati indiscutibili quando affrontano gli importanti stage aziendali per un altro terzo dei corsi». Ed i risultati si vedono: il tasso di occupazione dei diplomati a 12 mesi dal titolo è del 98%. L'Its "piemontese" ha stretto la prima partnership strategica con l'accademia, il politecnico di Torino, che si concretizzerà a Torino nella Cittadella delle Professionalizzanti con oltre 5 mila metri quadrati per l'Its tra Manufacturing Training and Competence Center e Polo Aerospazio.

Gli Its, le super scuole di tecnologia post diploma, si confermano un formidabile passepartout per il lavoro. Anche gli ultimi dati del monitoraggio Miur-Indire che saranno presentati a maggio lo testimoniano: l'inserimento nel mondo del lavoro, a livello nazionale, si attesta all'80%; e nel circa 90% dei casi avviene in un'area coerente con il percorso concluso. Ciò accade perché gli Its si collegano a un reale bisogno delle aziende, e formano le persone per un "mestiere": i docenti infatti che provengono da imprese o realtà professionali sono circa il 70% e in stage si fa oltre il 40% delle ore totali. Certo, a una decina d'anni dal loro debutto, i numeri sono purtroppo ancora di nicchia: le fondazioni, che gestiscono gli Its, hanno superato quota 100, ma gli studenti frequentanti sono meno di 12mila; un dato di gran lunga inferiore alla Germania, per esempio, dove i ragazzi che frequentano sistemi di formazione terziaria professionalizzante sono 764.854. In Francia sono 529.163, in Spagna 400.341, nel Regno Unito 272.487.

Il punto è che ora serve uno scatto di reni: «Gli Its - incalza Gianni Brugnoli, vice presidente di Confindustria per il capitale umano - devono diventare la base di un effettivo sistema terziario

professionalizzante in Italia, con piena dignità e riconoscibilità, un sistema che si caratterizza per lo strutturale collegamento con le imprese che è tipico degli istituti tecnici superiori e garantisce lavoro ai giovani e sviluppo al Paese. Hanno dimostrato che funzionano, adesso bisogna farli decollare garantendo fondi adeguati e pluriennali».

Il governo, dopo il rifinanziamento deciso dal precedente esecutivo, legato a Industria 4.0, mette sul piatto, quest'anno, circa 50 milioni; una fetta un po' più ampia arriva invece dalle regioni. C'è esigenza, tuttavia, di gioco di squadra tra Miur, Mise e Regioni; e serve un'operazione di semplificazione burocratica e normativa.

La strada però è tracciata: a Frosinone, in autunno, debutterà il primo Its manifatturiero del Lazio, legato al territorio e ai nuovi paradigmi connessi con Industria 4.0 (a capo della fondazione, Maurizio Stirpe, vice presidente di Confindustria per il lavoro e le relazioni industriali); a Napoli, invece, è partito nel dicembre 2018 l'Its Moda Campania: «Abbiamo tre corsi, a Napoli per il tessile, a Solofra nel distretto conciario, e a San Leucio, Caserta, per la seta - sottolinea Carlo Palmieri, presidente della fondazione e vice presidente nazionale con delega al Mezzogiorno di Sistema moda Italia -. Sono presenti diverse aziende, tra cui Carpisa, Isaia, Dmd, Dlg Learher, Finamore, il Cis di Nola, la Stazione Sperimentale Pelli. Il nostro obiettivo? Formare tecnici superiori qualificati che, dopo due anni di corso, possano entrare in azienda».

Del resto, il link, stretto, tra teoria e pratica "sul campo" è la cifra distintiva degli Its. Un altro esempio? All'Its Umbria Academy: «Qui, quest'anno - fa sapere il direttore, Nicola Modugno - gli



studenti partecipano al processo di upgrade della funzione di settaggio della sospensione di una moto da strada, che determinerà come output finale il passaggio da una regolazione meccanica ad una regolazione automatica controllata da un'app e quindi digitalizzata. Si tratta dell'effettiva applicazione del brevetto di un'azienda partner, che porterà all'ingegnerizzazione e alla produzione di serie».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Gianni Brugnoli (Confindustria).**

Gli Its devono diventare la base di un effettivo sistema terziario professionalizzante. Funzionano, bisogna farli decollare garantendo fondi adeguati e pluriennali



**Esperienze in azienda.** Per chi frequenta gli Its il 40% delle ore è rappresentato da stage, mentre il 70% dei docenti arriva dal mondo produttivo

## Più poteri ai manager in trincea nella svolta digitale

Luca Orlando — a pag. 26

**Organizzazione.** In aumento nelle imprese la diffusione di ruoli trasversali impegnati a rivoluzionare processi, prodotti e modelli di business. Spesso con riporto diretto all'ad

# Più poteri ai manager in trincea nella svolta digitale

Luca Orlando

Il tema proposto, sviluppare nuovi algoritmi, non produce in effetti un immediato appeal.

Eppure, in Credem sono un centinaio le persone iscritte all'evento interno, data scientist ed esperti di Ict provenienti da diversi reparti che hanno accettato la sfida di incontrarsi e provare a disegnare dal basso nuovi strumenti e modelli di business.

Sono i primi risultati di un nuovo schema organizzativo che all'interno dell'istituto di credito prevede un manager ad hoc dedicato alla trasformazione digitale, un innovation manager appena sbarcato in banca dopo un'esperienza in Ducati.

«Dalle moto ai conti correnti in effetti il salto pare ampio - spiega il chief innovation officer Piergiorgio Grossi - eppure i target di fondo sono gli stessi: sfruttare al meglio le nuove potenzialità tecnologiche per migliorare il business innovando prodotti e processi. Il primo sforzo non è tecnologico ma organizzativo e il mio obiettivo è aiutare i team a cambiare il modo di operare».

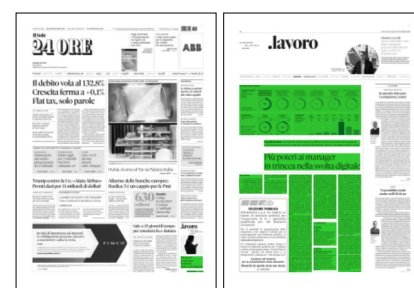
Anche se non si può ancora parlare di scelta diffusa e pervasiva, il ruolo ricoperto da Grossi inizia a comparire in più di un organigramma, con medie e grandi aziende apripista nell'inserire in squadra figure trasversali a cui affidare la trasformazione digitale in azienda o più in generale l'innovazione a 360 gradi.

Il tema è del resto ben chiaro. Per il 55% delle imprese sondate nell'ultimo Osservatorio Digital Transformation Academy del Politecnico di Milano la maggiore

sfida organizzativa per un'efficace gestione dell'innovazione digitale è proprio questa, rappresentata dallo sviluppo di strutture ad hoc in grado di coordinare più funzioni. Scelta ancora non maggioritaria, perché anche tra le grandi imprese questo tema è affidato ad una direzione innovazione solo nel 36% dei casi. E quando il ruolo esiste, in otto casi su dieci è stato creato negli ultimi due anni. Come è il caso di Stevanato, produttore di packaging primario in vetro e plastica e di macchinari, che a metà 2017 ha creato la figura dell'idigital director. «Alle tipiche funzioni dell'It - spiega Nicola Gianese - stiamo aggiungendo altri compiti per arrivare alla smart factory: l'obiettivo è fornire a ciascun soggetto informazioni molto più "intelligenti" rispetto a quanto accade oggi, sfruttando i big data per estrarre valore e migliorare i processi».

Scelta in un certo senso scontata per chi parte da zero e decide di sviluppare il proprio business nel mondo digitale, come Banca Progetto, che ha posto come riporto diretto dell'amministratore delegato un responsabile specifico per il cambiamento. «L'obiettivo - spiega il chief transformation officer Angelo D'Alessandro - è sviluppare una piattaforma che consenta di creare una banca "conversazionale", accessibile anche in termini di assistenza 24 ore su 24 da qualsiasi device e per qualsiasi esigenza». Il team digitale è già robusto e coinvolge la maggior parte dei settanta addetti dell'istituto, ma nuove assunzioni per profili tecnici sono previste a breve. «Le scelte organizzative di posizionamento del manager

possono essere diverse - spiega il direttore dell'Osservatorio start-up intelligence del Politecnico di Milano Alessandra Luksch - ma si tratta comunque di una figura chiave, che spesso deve svolgere più un ruolo culturale che non tecnico, "evangelizzando" sui nuovi metodi di lavoro. Tra i suoi compiti vedo anche l'apertura a contaminazioni esterne, collaborazioni e partnership, per consentire all'azienda di sfruttare al meglio tutte le possibilità offerte dalle nuove tecnologie. La digital disruption mette un po' tutti in difficoltà ma oggi come non mai l'innovazione per l'azienda è una polizza sul proprio futuro». Capita così che anche controllate italiane di gruppi internazionali, come Alfa Laval, si dotino di figure manageriali dedicate al cambiamento. Già concretizzato ad esempio nella creazione di un'esperienza di realtà virtuale per avvicinare il cliente al prodotto, in questo caso un sistema di trattamento di liquidi. «L'obiettivo - spiega il chief innovation officer Luca Gardonio - è coinvolgere nel cambiamento e in un processo di miglioramento continuo tutta l'azienda. Abbiamo appena terminato un concorso di idee interno e a breve porteremo al board i progetti migliori».

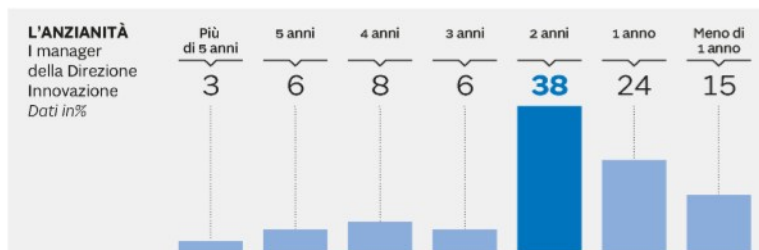


Evoluzione digitale al centro dell'attività anche per Pelliconi, produttore emiliano di tappi che ha deciso di accelerare nei prodotti e nei processi. Creando ad esempio una piattaforma per consentire ai clienti di interagire in modo diretto inquadrando sul proprio cellulare il Qrcode. «Le promozioni possono diventare più flessibili - spiega l'innova-

tion manager Matteo Minardi - mentre i dati in arrivo dal consumatore finale servono all'azienda per migliorare la conoscenza del mercato». Il dipartimento innovazione in azienda è nato poco più di due anni fa come una sorta di start-up interna. Oggi occupa già nove persone.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La trasformazione digitale



IL SONDAGGIO

55%

La sfida

Secondo l'Osservatorio Digital transformation Academy del Politecnico di Milano per più di un'azienda su 2 la maggiore sfida organizzativa è rappresentata dalla creazione di strutture ad hoc in grado di coordinare più funzioni

36%

La direzione innovazione

Nelle grandi realtà, in poco più di un'azienda su tre la gestione dell'innovazione digitale è affidata ad una direzione innovazione. Una scelta maturata in tempi recenti, visto che il ruolo, quando esiste, in otto casi su dieci è stato creato negli ultimi due anni

MARCHESINI APRE LA FABBRICA

## La macchina del futuro creata con Industria 4.0

di **Luciana Cavina**

a pagina 3

# Dentro l'Industria 4.0 Un'intera linea robotizzata che taglia tempi e costi

## 1635

### Dipendenti

Nel 2018  
ci sono state  
227 nuove  
assunzioni in  
tutta Italia, 82  
solo nella sede  
centrale di  
Pianoro, per lo  
più provenienti  
da scuole  
tecniche  
e laureati  
in ingegneria

di **Luciana Cavina**

Si chiama «Integra 320», perché capace di produrre 320 blister al minuto, ma ha altre «sorelle» che portano la cifra di «uscita» a 720. Pensata per l'industria farmaceutica, preleva le pillole, ne controlla la composizione chimica, modula le capsule, posiziona negli astucci, codifica, imballa e prepara allo stoccaggio. Margine di errore e di scarto: praticamente zero. E ogni singolo dato del processo viene trasmesso a un livello superiore — dal tablet dell'operatore al data base dell'azienda—, attraverso un software eloquentemente denominato «You do».

«Integra» si presenta come un'unica macchina e costituisce una linea intera di produzione. È l'ultima nata all'interno del Marchesini Group adattabile alle diverse esigenze di fabbrica: gioielli della meccanica, telecamere 3D e robot interconnessi, una

struttura completamente integrata, automatizzata e regolata dall'intelligenza artificiale. Praticamente un simbolo perfetto e concerto dell'Industria 4.0, messa a punto dal Gruppo insieme a Sea Vision, che ha sviluppato il software rivoluzionario che la guida, la controlla e ne raccoglie i dati.

La linea è al centro della quattro giorni della Open Factory in corso allo stabilimento principale di Pianoro: una serie di incontri e visite guidate riservate a clienti e stakeholders provenienti da tutto il mondo. In vetrina, le più recenti innovazioni tecnologiche su cui ha investito il gruppo leader nelle macchine automatiche per il packaging, guidato da Maurizio Marchesini. Si attendono almeno 750 persone. «Quella digitale — commenta l'ad Pietro Cassani — è la quarta rivoluzione industriale su cui si gioca la competitività. Noi abbiamo puntato sull'intelligenza artificiale e l'automazione. Che accompagnano la meccanica di eccellenza. I nuovi mondi devono essere necessariamente digitali per migliorare in termini di efficienza economica, produttività e sicurezza. Le innovazioni tecnologiche unite alla globalizzazione, inoltre, creano anche opportunità di lavoro. E di lavoro sempre più professionalizzato».

Nuovi investimenti si sono concentrati anche sul reparto logistica e su quello di prototipazione. Nel magazzino, infatti, si prevede un aumento del volume di stoccaggio di 1.500 metri cubi, lì dove torri automatizzate di transeleva-

tori consentono il prelievo dei pezzi attraverso la scansione di un codice. Nel reparto di prototipazione, invece, lavorano 24 ore su 24 stampanti in 3D monitorate da remoto attraverso un'app. In quest'area di 1000 metri quadrati si stampano modelli ma anche componenti che poi verranno montati sulle macchine. In plastica o metallo.

Ma è nell'integrazione dei processi produttivi e nella raccolta ed elaborazione dei dati che si gioca la sfida del presente. «Il software che abbiamo sviluppato — spiega Alberto Negri di Sea Vision — fornisce dati in tempo reale di ogni dettaglio della lavorazione permettendo di intervenire prima che si verifichi l'errore». Anche la manutenzione di routine, insomma, viene segnalata dai monitor. I dati raccolti, invece, «sono utili per fare analisi di business intelligence integrando algoritmi predittivi sulla base dell'interpretazione del trend del passato».

È anche grazie alla scommessa sull'innovazione che il gruppo è riuscito a consolidare il fatturato a 350 milioni di euro nel 2018 (+ 24%) e di assumere nello stesso anno 227 persone (+ 16% rispetto al 2017). Oltre al core business



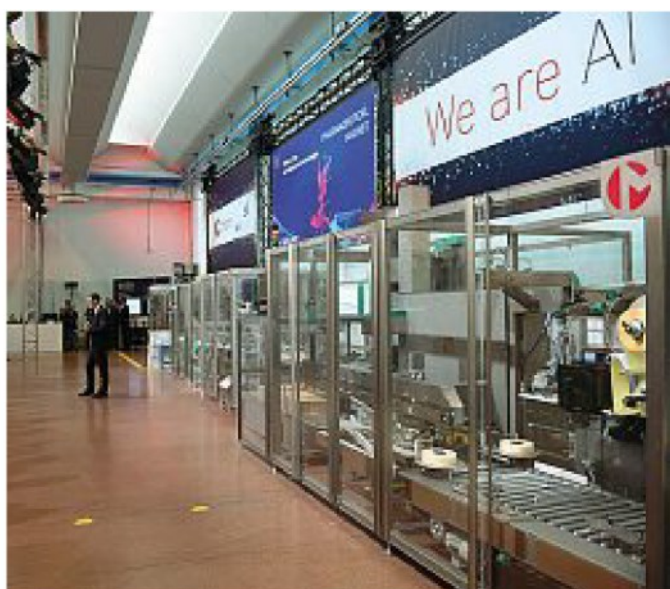
del farmaceutico sta inoltre incrementando gli investimenti sulle macchine per il confezionamento dei prodotti cosmetici. Marchesini ha infine stanziato 358.500 euro (il 22% in più rispetto al 2017) tra sociale, cultura, sport, salute e istruzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Open day**

● Il Gruppo Marchesini, leader nella fornitura di linee e macchine per il confezionamento di prodotti farmaceutici ha aperto, da ieri e fino a giovedì, il proprio stabilimento di Pianoro a clienti, stakeholders e giornalisti provenienti da tutto il mondo per mostrare la nuova linea altamente automatizzata «Integra 320»

**L'evento**  
Due immagini dello stabilimento di Pianoro e, qui a fianco, la supermacchina ideata dal Gruppo e destinata a essere venduta e esportata



**LUIGI FERRARIS** L'ad: "La produzione diffusa di rinnovabili richiede algoritmi per gestire la rete e più stoccaggio"

# “Satelliti, droni e robot per i tralicci Terna prepara la transizione energetica”

Il "Capacity Market" non remunererà la produzione ma le capacità di riserva del sistema

## IL CASO

**LUIGI GRASSIA**  
TORINO

**L**a società Terna, che possiede e gestisce la rete elettrica nazionale ad alta tensione, ha inaugurato a Torino il primo dei vari "Innovation Hub" che avvierà prossimamente nelle sue sedi territoriali: si tratta di laboratori in cui creare, sviluppare e sperimentare nuove idee in campo energetico, attraverso l'interazione e lo scambio con università, centri di ricerca, startup e altre imprese. Nello specifico, l'Innovation Hub di Torino sarà focalizzato sull'IoT (Internet of things) e sui processi di monitoraggio evoluto degli impianti di trasmissione dell'energia. Chiediamo all'amministratore delegato Luigi Ferraris:

**Con quali strumenti avverrà il monitoraggio evoluto?**

«Oggi sono stati mostrati satelliti, droni, robot e nuovi sensori avanzati da collocare sui tralicci. L'obiettivo è un controllo della rete sempre più dinamico e innovativo a garanzia dell'efficienza e della sicurezza del sistema. Con una gestione centralizzata dei dati sarà possibile, fra l'altro, eseguire una manutenzione predittiva che consentirà di ridurre i costi e aumentare l'affidabilità della rete di trasmissione. Fra le innovazioni c'è per esempio uno strumento che evita che in presenza di nevi-

cate e vento forte i cavi interferiscano fra loro: è un rischio che una volta poteva riguardare solo qualche zona del Nord Italia, ma con i cambiamenti climatici i fenomeni estremi aumentano di frequenza».

**Avete un programma di investimenti importante?**

«Terna investirà 6,2 miliardi nei prossimi 5 anni per adeguare la rete al processo di decarbonizzazione del sistema energetico nazionale. Di questi, 700 milioni andranno alla digitalizzazione».

**Come mai la transizione energetica richiede questo adeguamento della rete? Cambiano le fonti, e quindi?**

«Le fonti rinnovabili richiedono investimenti per la loro integrazione nella rete: stabilità, flessibilità, programmazione. Fino a pochi anni fa in Italia c'erano poche centinaia di grandi centrali che erano facili da coordinare. Adesso molti di questi impianti sono stati chiusi e in gran parte sostituiti da un milione di piccoli siti diffusi che generano soprattutto energia solare o eolica, in molti casi ad opera di clienti-produttori. Nella prospettiva del 2030, in base agli accordi europei di decarbonizzazione, questo milione si moltiplicherà in diversi milioni. Il sistema diventa sempre più complesso e richiede un modello algoritmico per gestire tutti gli impianti. Inoltre le rinnovabili, che dipendono dal sole e dal vento e dalla pioggia (nel caso dell'energia idroelettrica), sono fluttuanti e volatili e impongono investimenti nello stoccaggio per i momenti di scarsità».

**Siamo sicuri di poter fare a meno delle fonti tradiziona-**

**li?**

«Nella fase di transizione restano importanti alcuni impianti a gas, la cui attività va remunerata però in maniera diversa da quella tradizionale: non per la produzione, ma per la disponibilità a produrre quando necessario».

**Come cambia allora il mercato dell'energia?**

«È stato recentemente notificato in sede europea il meccanismo aggiornato del "Capacity Market", ancora più stringente rispetto ai limiti emissivi, con cui i fornitori di capacità elettrica ottengono una remunerazione supplementare rispetto alla vendita di elettricità sul mercato, che consentirà di pagare la capacità esistente o l'investimento in capacità nuova. L'Autorità di settore fissa i valori di riferimento».

**Si ha l'impressione che i piccoli distacchi di corrente (a parte i grandi black-out) stiano diventando più numerosi: è una sensazione sbagliata o confermata dai numeri?**

«Non c'è un aumento degli episodi in generale, ma una maggiore frequenza di fenomeni meteorologici estremi, dovuta ai cambiamenti climatici, che danno problemi».

**Terna macina utili e le sue azioni in Borsa battono un record dopo l'altro, ma c'è chi osserva: è facile quando lo Stato cede ai privati un monopolio naturale. Che cosa date in cambio al Paese?**

«Il piano di 6,2 miliardi di investimenti è importante in vista di uno obiettivo strategico per l'Italia, comporta la creazione di 15 mila posti di lavoro qualificati, e ha grandi ricadute sui territori».

© BY NC ND ALLI DIRITTI RISERVATI





**LUIGI FERRARIS**  
AMMINISTRATORE  
DELEGATO DI TERNA



IMAGDECONOMICA

Terna possiede e gestisce la rete italiana ad alta tensione

IMPERO TECH

La Cina compra le università coi soldi del 5G

DELLA SALA A PAG. 16

**Soft power** I colossi Huawei e Zte hanno investito più di un miliardo in atenei e centri di ricerca. Dopo l'ok alle sperimentazioni, è un altro motivo per cui escludere queste aziende non è così semplice

# Mecenatismo tecnologico sul 5G

## Pure la Cina seduce l'accademia

### LABORATORI EUROPEI MINACCE SICUREZZA

Al Politecnico di Milano sono attivi quattro rami di ricerca, a Segrate 100 milioni di euro per le microonde

Zte pronto ad aprire un centro di cybersecurity. I dubbi sul Golden Power: difficile da applicare in modo equo sulle reti

**G**» VIRGINIA DELLA SALA

Guerra alla Cina sulle telecomunicazioni e 5G, c'è la fase due: nei giorni scorsi il Mit, il Massachusetts Institute of

Technology, una delle più importanti università del mondo per gli studi sulla tecnologia, ha annunciato che interromperà ogni collaborazione in corso con Huawei, Zte e le loro sussidiarie per le indagini federali avviate dagli Usa (l'accusano di aver violato gli accordi commerciali con l'Iran). Temendo di perdere i finanziamenti federali, una dopo l'altra le università hanno rinunciato alle forniture e alle partnership con le due aziende. Il mese scorso era toccato alla Stanford University, poi alla californiana Berkeley. L'isolamento commerciale dei due colossi delle telecomunicazioni, insomma, non basta. O meglio, non si combat-

te solo sui mercati. Per estirparli dagli strati produttivi serve anche il sabotaggio accademico e degli accordi di ricerca, sviluppo e collaborazioni. Che in molti casi, come in Italia, sono numerosi e preziosi per università e laboratori - e, va ben sottolineato, non sono solo cinesi - soprattutto se carenti di risorse per la ricerca.

#### Formazione e lavoro, la rete accademica

Negli anni, in Italia, Huawei ha creato una solida rete di relazioni con gli atenei, ha fondato centri di innovazione e di ricerca e ha collaborato praticamente con tutti gli operatori telefonici. Dal 2004 la società ha assunto 800 dipendenti, per l'85 per cento italiani. Huawei e i suoi rappresentanti, parlando dell'Italia, riferiscono dove possono di "partnership strategiche" che abbracciano strutture di ricerca locali, enti commerciali e che prevedono cooperazione con istituzioni educative "per sostenere la prossima

generazione di leader Ict". Con diversi milioni di euro drenati nel sistema accademico e di ricerca italiano. Oggi università, docenti, ricercatori e dottorandi lavorano ai progetti sul 5G, partecipano alle sperimentazioni e sviluppano applicazioni. Sul suo sito, Huawei parla di accordi con 14 atenei. Un sistema rodato che dà modo di acquisire e osservare da vicino l'expertise dei cinesi, all'avanguardia nel settore.

#### L'amore per Milano e il suo Politecnico

Nel 2008 l'azienda cinese apre il suo centro di ricerca e sviluppo globale a Segrate, un laboratorio specializzato nello studio delle microonde. "La Lombardia oggi è famosa a livello internazionale



per lo sviluppo delle tecnologie a microonde, grazie a solidi investimenti nelle università e nella ricerca” si legge in un post sul sito di Huawei. Per i non addetti ai lavori, si può dire che oggi si scrive “microonde” ma si legge “5G”. Duemila metri quadrati su due piani, cento dipendenti di cui il 25 per cento arrivati con un dottorato di ricerca, solo tra il 2011 e il 2015 il centro ha ricevuto circa 100 milioni di euro di finanziamenti e, insieme alla rete di altri centri europei, costa a Huawei circa 15 milioni l’anno. Sempre in Lombardia, l’azienda ha strette collaborazioni con il Politecnico di Milano. Né Huawei né l’università vogliono dire quanto valgono investimenti e convenzioni. Di sicuro, però, i progetti sono tanti. Le partnership di ricerca sono con il dipartimento di Elettronica, Informazione e Bioingegneria e sono tutte legate a tematiche di ricerca avanzata in quattro settori: applicazioni sul controllo e il comfort di veicoli elettrici, con sviluppo di modelli di simulazione e algoritmi di regolazione dei sistemi di bordo; tecnologie per collegamenti radio punto-punto (ponti radio), sia di tipo ottico in spazio libero che ad altissime frequenze, tecnologie per dispositivi ottici di commutazione di rete basati sull’ottica integrata e sistemi di antenne adattative per le quali sono sviluppati modelli e algoritmi di controllo, nonché ottimizzazione delle risorse di rete e di trasmissione e ricezione dei segnali. A febbraio 2018 è stato invece lanciato un corso triennale per 80 studenti sponsorizzato da Huawei e organizzato dal consorzio Ellis di Roma (un consorzio per la formazione professionale superiore) e il Politecnico di Milano sull’ingegneria digitale. L’ateneo ospita poi decine e decine di seminari che hanno come principali speaker scienziati di Huawei e l’azienda è partner anche nella sperimentazione della rete 5G a Milano e di quella su Bari-Matera, quest’ultima con investimenti di 60 milioni di euro

totali (non solo Huawei) e il coinvolgimento soprattutto delle piccole imprese locali.

### Il legame con operatori e gli enti locali

I legami dell’azienda nell’ambito di ricerca e sviluppo sono strettissimi anche con gli operatori telefonici che, nell’ultima gara per aggiudicarsi le frequenze del 5G, hanno investito 6,5 miliardi di euro, più di quanto il ministero dello Sviluppo economico potesse sperare: Huawei conta tre Innovation center solo con Tim, di cui uno a Catania con un investimento previsto di 3 milioni di euro in tre anni e un ecosistema di trenta startup da avviare. Due sono invece con Vodafone mentre un altro è con la Regione Sardegna, voluto dalla giunta Pigliaru, su cui sono già stati messi dai cinesi circa 17 milioni di euro solo sul cervello elettronico per lo sviluppo delle smart city. E di certo ne arriveranno altri. A metà marzo, durante l’inaugurazione di uno dei centri a Milano, Huawei ha annunciato che ha già programmato di investire 50 milioni nei 23 Open Labs europei.

### Zte, 500 milioni di partnership e idee

Cinquecento milioni in cinque anni è invece l’investimento annunciato in Italia da Zte, che qui ha stabilito il quartier generale europeo. Una cifra che riguarda sia lo sviluppo dell’hardware ma anche uffici e risorse umane. “L’Italia per noi è il fulcro degli investimenti europei – spiega Alessio De Sio, responsabile per Zte delle relazioni istituzionali in Italia – questo ci ha portato in un anno ad avere circa 600 dipendenti e a generare, con l’indotto, lavoro per 2 mila persone”. Le partnership con il mondo universitario sono di diverso tipo: due sono in campo tecnologico e una di formazione e cultura. La prima è con l’Università de L’Aquila con cui Zte ha in piedi attività congiunte sulla sperimentazione sul 5G insieme a Wind3 e Open Fiber. Il centro di innovazione a-

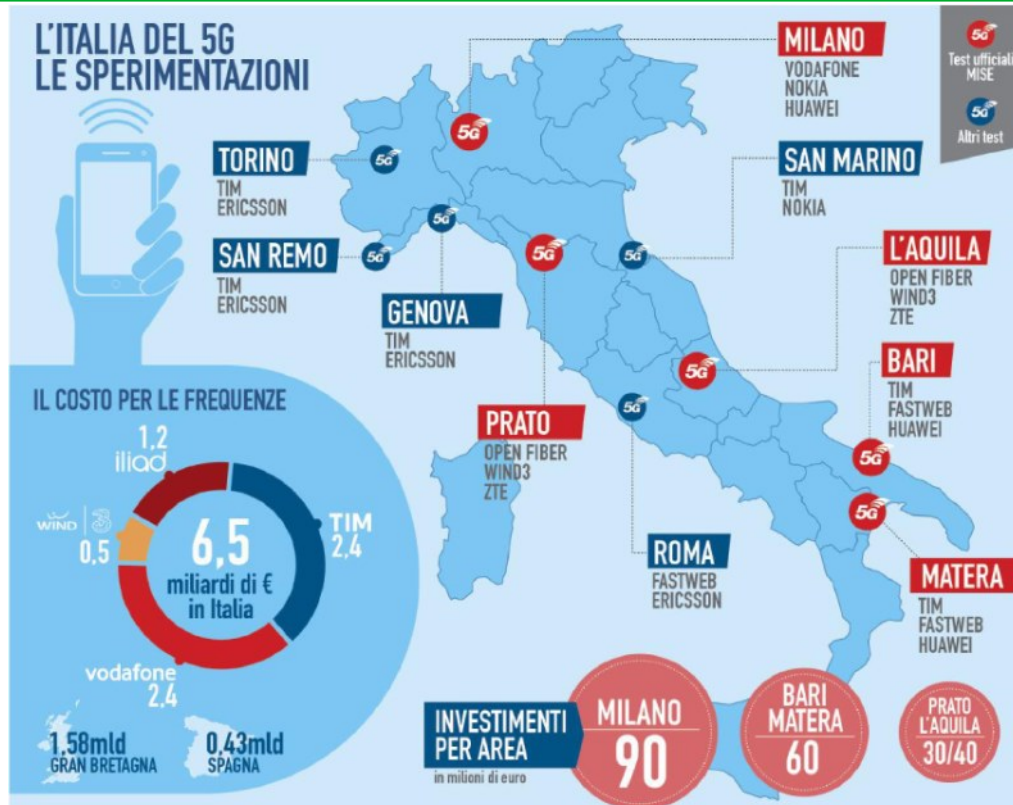
bruzzese è all’interno del tecnopolo, mille metri quadrati e decine di ingegneri e ricercatori italiani che lavorano accanto a quelli cinesi. “Sono nuclei snelli – spiega De Sio – lavorano su diverse applicazioni del 5g, dai droni al monitoraggio dell’agricoltura. Ne è stata sviluppata una che permette, grazie a sensori e antenne, di rilevare un evento sismico in tempo reale”. Zte ha poi una collaborazione stretta con l’università di Tor Vergata, a Roma. “Abbiamo in uso i locali dell’università a Villamondragone, vicino Frascati – ci spiegano – li abbiamo ristrutturati, fatto l’adeguamento e ci teniamo corsi di alta ingegneria e stiamo valutando anche nuove iniziative”. La terza è con l’università di Torino: qui sono state stanziato borse di studio per gli studenti che possono andare a formarsi per un periodo a Shenzhen, nella sede di Zte. A quanto ammonta tutto questo? “Di solito non divulghiamo le cifre, ma in ricerca e sviluppo Zte investe circa il 13 per cento del fatturato e si fa lo stesso in Italia. Siamo sempre aperti alle nuove possibilità che arrivano dal mondo accademico”. E annunciano, nei prossimi mesi, l’apertura in Italia di un laboratorio di Cybersecurity: “Il segnale, per noi, che vogliamo stare in questo Paese. Per noi rimane strategico sul piano dell’impresa, della ricerca e della cooperazione con istituzioni, sia governative che accademiche”.

### L’Italia e il golden power “problematico”

Dopo gli anni delle aperture del governo Renzi e poi di Gentiloni all’innovazione cinese e alle promesse dell’industria 5G, ora il governo ha annunciato di voler estendere il golden power a queste reti nonostante entrambe le aziende sostengano non sia mai stata rivelata una prova oggettiva di spionaggio o poca sicurezza sulle loro reti. L’idea del governo è esercitarlo anche nel caso di forniture di materiali e servizi (quindi non solo nei casi di acquisizioni di partecipazioni azionarie) per tutelare

una infrastruttura considerata strategica e quindi l'interesse nazionale. Il governo però aggiunge che il *golden power* potrebbe essere applicata solo nel caso in cui gli attori siano extra Ue. Sarebbe quindi salva la svedese Ericsson, che ha già avviato sperimentazioni in Italia e che dice di essere in grado di realizzare tutta la rete senza problemi e a costi competitivi. Eppure potrebbe non essere tutto così semplice: le reti sono sistemi complessi e le loro componenti non arrivano mai tutte da un unico fornitore. Quindi anche una rete realizzata da un'azienda italiana o europea potrebbe avere al suo interno componenti extra Ue, ad esempio americane. Bisognerà essere capaci di tenere sotto controllo tutto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**La storia NEL MIRINO**

Negli Usa Huawei è sotto indagine per violazione delle sanzioni contro l'Iran. Zte, invece, in passato ha avuto un ban sempre per lo stesso motivo. Quella che è considerata "la guerra del 5G", spinta anche dall'aumento del business dei cinesi

in questo campo, ha avuto un effetto domino e altri paesi che hanno iniziato a sfiduciare le aziende ponendo anche problemi (mai dimostrati) sulla sicurezza. In Italia le due aziende stanno conducendo diverse sperimentazioni sulla rete 5G

**Huawei**

**15** Milioni: il costo annuo stimato per il mantenimento dei centri europei per Huawei

**100** Milioni: andati al centro di ricerca sulle microonde di Segrate solo tra il 2011 e il 2015

**Zte**

**500** Milioni: l'investimento di Zte in Italia per i prossimi cinque anni

**13%** del fatturato dell'azienda è investito in ricerca e sviluppo

**600** I dipendenti di Zte in Italia, dove ha quartier generale europeo, assunti in due anni



**Il vertice**  
Ren Zhengfei  
è il Ceo di  
Huawei, uno  
dei maggiori  
player sul 5G  
*Ansa*



# Asstel: «Per il 5G norme più agili»

**TLC**

**Guindani: «Intervenire sulla posa della fibra e sull'elettromagnetismo»**

Nuove norme per la posa dei cavi in fibra e un allineamento dell'Italia ai tetti previsti dagli altri Paesi europei sull'elettromagnetismo. La strada per lo sviluppo del 5G nel nostro Paese non può che passare da qui per il presidente di Asstel, Pietro Guindani, che ieri ha parlato davanti alla Commissione Trasporti, Poste e Telecomunicazioni della Camera.

Nel corso del suo intervento Guindani ha illustrato lo stato dell'industria delle Tlc, la visione di Asstel dell'Italia digitale e il percorso di realizzazione delle infrastrutture in fibra ottica e 5G, sottolineando le potenzialità delle nuove reti. «Sulla fibra ce la caviamo», ha detto citando dati in base ai quali nel 2018 la copertura in Italia delle reti in fibra superiori a 100 Mbps è del 30%, contro il 22% del 2017. Il tutto mentre a livello europeo la copertura è del 58% una percentuale però costituita per il 27% da fibra e per il 31% da cavo coassiale delle reti tv. Si parla pur sempre però di una industria in cui «il crollo dei prezzi» è alla base «della caduta dei ricavi». A questo punto «l'unico modo per aumentare i ricavi è lo svi-

luppo dei servizi» ma ciò «può soltanto avvenire se ci saranno reti con le prestazioni necessarie per fornire l'internet delle cose».

È in questo quadro che Guindani ha sottolineato «la necessità di aggiornamenti normativi, a partire da misure che consentano la massima velocità ed efficienza nella posa dei cavi in fibra e nella realizzazione delle stazioni radio 5G. Così come sarà essenziale l'applicazione uniforme di norme nazionali sul piano locale, e la messa a disposizione, con il completamento del Sinfì (il catasto delle Infrastrutture di sopra e sottosuolo), di tutte le informazioni utili». A questo poi si aggiunge il grande tema dei limiti sull'elettromagnetismo. Guindani ha proposto l'istituzione di una Commissione per il monitoraggio della ricerca scientifica internazionale in tema di elettromagnetismo per far sì che alle riforme normative necessarie si accompagni un'adeguata opera di informazione. «In Europa la densità di potenza massima è di 10 watt per metro quadro, in Italia è di 0,1 watt» per cui «da noi c'è un limite cento volte più stringente». Questo, ha concluso Guindani, «rappresenta una forte penalizzazione storica che ha comportato la moltiplicazione delle stazioni radio base e che in prospettiva per il 5G comporterà ulteriori penalizzazioni».

—A. Bio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Open Fiber, vertice sulle nomine fra Enel e Cdp

## GOVERNANCE

**Tononi, Palermo, Grieco e Starace all'incontro di ieri sul rinnovo dei vertici**

**Laura Serafini**

Il rinnovo dei vertici di Open Fiber, la società per la posa della fibra ottica controllata al 50% da Enel e da Cdp, è stato ieri al centro di un vertice straordinario a quattro. All'incontro hanno preso parte il presidente e l'ad di Cassa, Massimo Tononi e Fabrizio Palermo e gli omologhi di Enel, Patrizia Grieco e Francesco Starace. Sino a non era mai accaduto che fosse necessario un summit al massimo livello per pianificare l'assetto manageriale di una società che è poco più di un start-up. Soprattutto se entrambi i partner della jv sono controllati dallo Stato e se i patti parasociali della stessa sono molto chiari nello stabilire chi deve esprimere le varie figure del management.

Il passaggio, però, cade in un momento molto delicato perché un tavolo è stato aperto tra Tim, di cui Cdp è socio al 10%, e Open Fiber sull'opportunità di fare investimenti condivisi fino ad arrivare a operazioni societarie. Il punto di caduta, almeno quello auspicato dal governo, è la creazione di una società unica della rete.

Secondo le indiscrezioni, nei giorni scorsi il management della Cdp avrebbero prospettato l'idea di cogliere l'occasione della scadenza del board di Open Fiber per arrivare a un cambiamento del management: la figura in discus-

sione sarebbe stata il ruolo dell'ad, Elisabetta Ripa, nominata un anno fa su proposta di Starace. La governance di OF prevede che in questa fase sia Enel ad esprimere l'amministratore delegato.

La questione avrebbe tenuto banco per alcuni giorni: secondo rumors non confermati a Cdp non sarebbe dispiaciuta l'idea di promuovere al vertice l'attuale cfo, Mario Rossetti, che si sarebbe distinto nei mesi scorsi per la costruzione del project financing da 3,5 miliardi. Enel da parte sua ha sempre sostenuto l'operato della Ripa e non ne ha mai messo in discussione la riconferma.

Il confronto in corso tra i due azionisti aveva portato Cdp a suggerire di non presentare le candidature per il board entro il 4 aprile, come i termini ufficiali vorrebbero in vista dell'assemblea del 18 aprile. Trattandosi di società non quotata e controllata da due soci è possibile presentarsi con la lista dei nomi direttamente il giorno dell'assemblea (come del resto è avvenuto con le nomine di Cdp). Enel, però, alla fine della scorsa settimana ha comunque depositato la lista dei propri consiglieri riconfermando la Ripa.

L'incontro avvenuto ieri è durato poco e, stando a quanto emerso in serata, Cdp ha confermato Franco Bassanini presidente e Enel Elisabetta Ripa come ad.

Non è dato sapere se anche gli altri consiglieri siano stati confermati: l'unica certezza è che non sarà più presente nel board Palermo, che si era già dimesso a inizio anno. Sul nome di chi prenderà il suo posto valutazioni sarebbero ancora in corso.



**FABRIZIO PALERMO**  
Amministratore delegato e direttore generale di Cassa Depositi e Prestiti



**FRANCESCO STARACE**  
Amministratore delegato e direttore generale del gruppo Enel



**ELISABETTA RIPA**  
Ceo Open Fiber, società italiana della fibra ottica a banda ultra larga

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**MERCATO DEI CAPITALI**

**Fitch non frena Tim:  
giù il rendimento del bond**

Il declassamento di Fitch, arrivato venerdì, non ha frenato Tim che ieri ha concluso con successo il colloca-

mento di un prestito obbligazionario a 6 anni per un ammontare di 1 miliardo di euro (3,7 miliardi la doman-

da). Il rendimento effettivo a scadenza (pari al 2,875%) è sceso rispetto alla precedente emissione. — a pagina 15

# Tim archivia Fitch, tassi in flessione sui bond

**TLC**

**Collocato ieri un titolo a sei anni per un miliardo: domanda per 3,7 miliardi**

**Andrea Biondi**

Il declassamento di Fitch arrivato nella tarda serata di venerdì non ha frenato Tim che ieri ha concluso con successo il collocamento di un prestito obbligazionario a 6 anni per un ammontare di 1 miliardo di euro.

Anzi, con ogni probabilità è stata proprio la reazione sul titolo Telecom dopo la perdita della tripla B – il calo a fine giornata lunedì è stato dello 0,6% – ad aver convinto i vertici della società a rivolgersi al mercato in una fase sicuramente buona dal punto di vista generale, con condizioni medie molto migliori per bussare alle porte degli investitori rispetto, ad esempio, a quelle del mese di gennaio quando Tim ha collocato un prestito obbligazionario per 1,25 miliardi con un rendimento effettivo lordo a scadenza del 4,125 per cento. Anche allora il tasso si poneva sotto il costo medio del debito che si attesta al 4,4 per cento. Ma il costo del collocamento obbligazionario di ieri da parte di Tim è stato ben inferiore, con rendimento effettivo a scadenza pari a 2,875%, corrispondente a un rendimento di 274,9 punti base sopra il tasso di riferimento (mid swap).

Tutto questo, quindi, scommettendo sulla risposta del mercato dopo il taglio di Fitch. Ed è andata bene, con indicazioni di rendimento che sono state anche riviste nel corso della giornata rispetto a un 3,375% di pricing iniziale che aveva implicitamente una “new issue premium” di 50 centesimi (0,50%). Evidentemente durante la giornata book e qualità di investitori hanno permesso di arrivare al 2,875% che è l'esatto livello del secondario prima del lancio dell'emissione. Insomma, una situazione di zero new issue premium che rappresenta una

novità assoluta per Tim che aveva inizialmente puntato a una raccolta di 750 milioni per poi chiudere a un miliardo di euro con richieste per oltre tre volte l'offerta (3,7 miliardi).

È chiaro comunque che il messaggio importante arrivato da questo collocamento – e cioè una situazione così diversa rispetto a quella di gennaio in condizioni peggiorate dal declassamento di Fitch – sta nel valore che gli investitori hanno riconosciuto al lavoro di rilancio che si sta cercando di fare in azienda, al piano che sta portando avanti l'ad Luigi Gubitosi, alla situazione di tregua a livello di governance fra i due principali azionisti Vivendi ed Elliott dopo l'assemblea dello scorso 29 marzo e alle prospettive legate alle trattative con Vodafone sulle torri come con Open Fiber sulla rete. Per il 37% il bond è andato a investitori da Uk e Irlanda; per il 18% a francesi; 15% italiani; 13% da Germania e Austria; 6% da Svizzera; 4% da Spagna. Tra i maggiori investitori ci sono nomi come Amundi, Azimut, Deka. L'emissione è stata curata da Bnp Paribas, Société Générale, Imi, Mediobanca, Unicredit, Bofa Merrill Lynch come joint bookrunner e Goldman Sachs, Akros, NatWest, Commerzbank, Ubi, Bank of Tokyo-Mitsubishi come bookrunner.

Intanto ieri dalle comunicazioni Consob è emerso che Jp Morgan detiene una partecipazione indiretta del 5,696% in Telecom Italia. In particolare, l'1,197% sono «diritti di voto riferibili ad azioni», lo 0,072% è una partecipazione potenziale e la restante parte sono «altre posizioni lunghe con regolamento fisico o in contanti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Telecom Italia**

Andamento del titolo a Milano

