

*Tradução do artigo apareceu em Repubblica – Affari e Finanza , 17 de setembro 2018 (Itália)
Stefano Carli entrevista Paolo Pandozy*

Engineering: "Setor de serviços 4.0 impulsiona contratações e aquisições"

Aquisições, contratações e aumento da receita em até 15% nos primeiros seis meses do ano, para 544 milhões, e ebitda de 26% e consolidação do grupo nos quatro setores estratégicos em que focou seu core business. Como isso tudo poderia ser definido? “Emocionante, sem dúvida, um balanço interessante”, comenta o CEO da Engineering, Paolo Pandozy, antecipando os principais resultados do relatório semestral do grupo. “A digitalização da economia, das finanças para a indústria, para o setor público, para as Utilities atingiu um novo estágio de desenvolvimento que impulsiona o nosso trabalho”, explica Pandozy.

No momento no que você está mais trabalhando?

“Por exemplo, sobre a aplicação da inteligência artificial nos processos de automação, com resultados extraordinários não apenas na indústria, mas também no setor de serviços, aplicando soluções de Robotic Process Automation (RPA) para automação de processos repetitivos de finanças na administração pública. Em resumo: um banco para decidir se irá conceder um crédito, tem um funcionário que obtém informações de diversas fontes, a partir da Central de Riscos, e prepara um relatório que culmina na decisão de conceder ou não o crédito. Agora isso pode ser feito por um robô. São processos em que a parte "discricionária" é mínima e requer a verificação de procedimentos regulamentados que podem ser automatizados, reduzindo o tempo e os erros. É apenas uma das aplicações do RPA. É uma tecnologia que está crescendo muito”.

Podemos defini-los como “serviços 4.0”?

“Eles são certamente a nova fronteira da revolução digital, que nesta fase se preocupará mais com o setor de serviços do que com a indústria: fintech e help desks são os primeiros campos de aplicação”.

Estas são inovações que irão eliminar outros trabalhos?

“Não. São inovações que modificam tarefas, liberam pessoas e empresas de tarefas mais repetitivas e menos qualificadas. Isso sob a condição de que o país invista na formação de novas profissões. Nós somos a prova. Nós contratamos muito: 500 pessoas no primeiro semestre e outras 300 agora. A mesma tendência nos últimos anos. No momento, somos 10.500 no grupo. Todos passam pela nossa escola de treinamento em Ferentino, próximo a Frosinone, que oferece 15.000 dias de treinamento por ano”.

Contrata muito para o crescimento do volume de negócios ou também porque você está mudando o modelo de negócios e começou a gerenciar serviços em nome dos clientes?

“Ambas as coisas. É uma evolução natural. Tomemos, por exemplo, a Internet das coisas (IoT), um dos setores com maior expectativa de desenvolvimento, tanto que agora o 5G, a banda ultralarga móvel, com o suporte para as frequências, entrou em uma fase operacional. Hoje, acima de tudo, sensores são instalados em máquinas industriais, graças o que chamamos de “manutenção preditiva”, na qual investimos muito. Os dados operacionais são analisados graças aos algoritmos para mostrar cada desvio mínimo dos padrões para intervir antes que ocorra uma falha, caso ocorra. Desta forma, o ciclo de produção não é interrompido. Este tipo de produto serve bem para explicar a evolução do nosso mercado. No momento estamos propondo uma solução que interpreta os sensores para entender quando é necessário intervir nas infraestruturas. Os sensores são fáceis de instalar, o difícil é interpretá-los, no setor que já temos experiência. Por exemplo, no Brasil, instalamos um sistema de detecção em uma rede de barragens de mineração,

na qual ocorreu, anos atrás, um grave acidente. É um setor complexo e não repetitivo. As infraestruturas são todas diferentes, por isso você tem que fazer um trabalho de aprendizagem, analisando as características individuais e interpretando os sinais”.

Então, o futuro da Engineering é isso? Mais serviços e menos software? Menos vendas e mais gerenciamento de terceirização para o cliente?

“No centro está o software, setor no qual focamos nossos investimentos e do qual derivamos um terço de nossas receitas. Hoje fornecemos o software pela nossa nuvem na forma de serviço. É claro que entrar na gestão de serviços implica responsabilidades que não devem ser tratadas com leviandade. Mas há áreas em que a administração não pode ser desconsiderada. Especialmente para o setor público”.

Por quê?

“Porque cada vez mais o setor público deve remediar sua falta de recursos e estamos suficientemente preparados e sólidos para responder a essa necessidade. Estamos propondo iniciativas de financiamento de projetos, nas quais assumimos total responsabilidade, assumindo também a parte do investimento necessário para desenvolver a solução, e somos pagos quando há resultados. Por exemplo, no campo da gestão de receitas locais: Engineering com a subsidiária, Municipia, participa de licitações para cobrança de impostos, na prática em concorrência com a Equitalia ou com outros setores privados. Neste caso, o contrato pode ser baseado na maior receita obtida graças ao sistema introduzido e gerenciado. Se eu conseguir uma diferença em impostos sobre a propriedade privada ou sobre os resíduos, cruzando bancos de dados com diferentes usuários, posso obter a nossa remuneração por um determinado período de tempo. Hoje fazemos isso em 800 municípios, dos maiores, como Milão, aos menores”.

Onde as estratégias de crescimento estão levando vocês?

“Nosso objetivo é continuar nosso crescimento através de aquisições na Itália e especialmente no exterior. Hoje, 15% do nosso faturamento vêm de fora da Itália. Queremos crescer nos EUA, onde estamos na indústria e também no setor de defesa, mas especialmente na Europa. A partir de uma aquisição recente na Alemanha, herdamos soluções avançadas para carros conectados, por exemplo, no grupo Volkswagen”.

E quanto aos diferentes mercados em que vocês operam?

“Finanças, Governo, Indústria e o setor de Telecom e Utilities valem cerca de 25% cada. Continuaremos com uma estratégia de aquisições direcionadas. Compramos 8 no ano passado, uma no início de 2018 e vamos finalizar outra em breve. Uma operação importante para fortalecer nossos ativos no setor de cidades inteligentes, particularmente na gestão de mobilidade em centros urbanos”.

Vocês precisarão de novos recursos do mercado para isso?

“Somos mais do que sólidos e não temos necessidades particulares deste ponto de vista”.

Então as hipóteses sobre um possível retorno ao mercado de ações perdem peso?

“Além dos 6,6% chefiados pelo presidente Michele Cinaglia, temos na capital dois fundos (Nb Renaissance e Apax VIII, ndr) que apoiam totalmente as estratégias de crescimento da companhia. O tema de uma saída para isso ainda não foi discutido, mesmo que isso esteja certamente entre os caminhos que podem ser percorridos”.

Engineering: "Assunzioni e ancora shopping la crescita è spinta dal 4.0 nel settore servizi"

PARLA L'AD PAOLO PANDOZY: "IL MOTORE DI QUESTA FASE SI CHIAMA RPA, OSSIA L'APPLICAZIONE DI AUTOMAZIONE E INTELLIGENZA ARTIFICIALE AI PROCESSI RIPETITIVI. COSÌ SI RIVOLUZIONA IL LAVORO NEL SETTORE BANCARIO, NEGLI HELP DESK E NELLA PA"

Stefano Carli

Roma
Acquisizioni, assunzioni, ricavi in crescita del 15% nei primi sei mesi dell'anno, a 544 milioni, ed ebitda del 26% e consolidamento del gruppo nei quattro settori strategici in cui ha organizzato il suo core business: come si potrebbe definire tutto questo? «Enthusiasmante, un bilancio senza dubbio entusiasmante» chiosa senza mezzi termini l'ad di Engineering Paolo Pandozy, anticipando i maggiori risultati della semestrale del gruppo. «La digitalizzazione dell'economia, dalla finanza all'industria alla Pa alle Utilities ha raggiunto un nuovo stadio di sviluppo che spinge il nostro lavoro», spiega Pandozy.

Su cosa state lavorando maggiormente, al momento?

«Ad esempio sulla applicazione della Intelligenza artificiale ai processi di automazione, con risultati straordinari non solo sul manufacturing ma anche nel settore dei servizi, applicando soluzioni di Rpa (Robotic Process Automation) all'automazione dei processi ripetitivi dalla finanza alla pubblica amministrazione. In poche parole: una banca per decidere se concedere un fido, ha un addetto che prende informazioni da più fonti, a partire dalla Centrale Rischi e prepara una relazione che culmina nella decisione di concedere o meno il fido, ora può farlo un robot software. Sono processi in cui la parte "discrezionale" è minima e si richiede la verifica di procedure regolamentate che possono essere automatizzate riducendo tempi ed errori. E' solo una delle applicazioni



del Rpa. È una tecnologia che sta crescendo molto».

Possiamo definirli "servizi 4.0"?

«Sono certamente la nuova frontiera della rivoluzione digitale, che in questa fase riguarderà più il settore dei servizi che non l'industria: il fintech e gli help desk sono i primi campi di applicazione».

Sono innovazioni che cancelleranno altri posti di lavoro?

«No. Sono innovazioni che modificano le mansioni, liberano persone e aziende dai compiti più ripetitivi e meno qualificanti. Questo a condizione che il Paese investa nella formazione delle nuove professioni. Noi siamo la prova. Assumiamo tantissimo: 500 persone nel primo semestre e altre 300 ora. Lo stesso trend anche negli ultimi anni. Nel gruppo al momento siamo in

10.500. Tutti passano per la nostra scuola di formazione di Perentino, vicino Frosinone, che eroga 15 mila giornate di formazione all'anno».

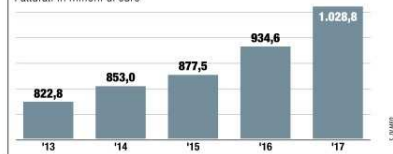
Assumete molto per la crescita del giro d'affari o anche perché state cambiando modello di business e iniziate a gestire servizi per conto dei clienti?

«Entrambe le cose. E' un'evoluzione naturale. Prendiamo per esempio l'internet delle cose, IoT, uno dei comparti con maggiore attesa di sviluppo, tanto più che ora il 5G, la banda ultralarga mobile, con le aste per le frequenze è entrata in una fase operativa. Oggi sono soprattutto sensori installati su macchinari industriali, grazie ai quali si fa la cosiddetta "manutenzioni predittiva" su cui abbiamo investito molto. Si analizzano i dati di funzionamento grazie a degli

algoritmi per evidenziare ogni minimo scarto dagli standard per intervenire prima che un guasto si presenti. In tal modo non si interrompe il ciclo produttivo. Questo tipo di prodotto si presta bene a spiegare l'evoluzione del nostro mercato. Al momento stiamo proponendo una soluzione che interpreti i sensori per capire quando è il caso di intervenire sulle infrastrutture. I sensori è facile installarli, difficile è interpretarli. Nel settore abbiamo già esperienza. Per esempio, in Brasile, abbiamo installato un sistema di rilevazione su una rete di dighe minerarie, a seguito, anni fa, di un grave incidente. È un settore complesso, non ripetitivo. Le infrastrutture sono tutte diverse, quindi bisogna fare un lavoro di apprendimento, di analisi delle singole caratteristiche e di interpretazione dei segnali».

ENGINEERING IN CIFRE

Fatturati in milioni di euro



Nel disegno, l'ad di Engineering Paolo Pandozy visto da Massimo Jatosti

CONTI IN CRESCITA

Dati in milioni di euro



Quindi il futuro di Engineering è questo? Più servizi e meno software? Meno vendita e più gestione in outsourcing per conto del cliente?

«Al centro resta il software il settore su cui concentriamo i nostri investimenti e da cui ricaviamo un terzo dei nostri ricavi ma erogato dal nostro cloud in forma di servizio. E' chiaro che entrare nella gestione dei servizi comporta dei rischi di responsabilità che non vanno affrontati con leggerezza. Ma ci sono settori in cui non si può prescindere dalla gestione. Specie nella Pa».

Perché?

«Perché sempre più spesso la Pa deve avviare alla sua carenza di risorse e noi siamo preparati a questo bisogno. Stiamo proponendo iniziative di project financing, in cui ci assu-

miamo la piena responsabilità, accollandoci anche la parte di investimento necessario allo sviluppo della soluzione, e veniamo pagati nel momento in cui ci sono dei risultati. Per esempio nel campo della gestione delle entrate locali: Engineering con la controllata, Municipia, partecipa alle gare per la riscossione tributi, in pratica in concorrenza con Equitalia o con altri privati. In questo caso il contratto può essere in funzione del maggiore gettito ottenuto grazie al sistema introdotto e gestito. Se faccio emergere, incrociando banche dati con diverse utenze, un'evasione di tasse sulla casa o sui rifiuti, posso ottenere su questa base la nostra remunerazione per un arco di tempo prestabilito. Oggi lo facciamo su 800 comuni, dai maggiori, come Milano, ai più piccoli».

Dove vi portano le vostre strategie di crescita?

«Puntiamo a continuare la nostra crescita anche attraverso acquisizioni in Italia e soprattutto all'estero. Oggi il 15% del nostro fatturato viene da fuori Italia. Vogliamo crescere negli Usa, dove siamo nel manufacturing anche nel settore difesa, ma soprattutto in Europa. Da una recente acquisizione in Germania abbiamo ereditato soluzioni evolute per le auto connesse applicate ad esempio nel gruppo Volkswagen».

E quanto ai diversi mercati su cui operate?

«Finanza, Pa, industria e settore tlc e utilities valgono circa il 25% ciascuna. Continueremo con una strategia di acquisizioni mirate. Ne abbiamo fatte 8 l'anno scorso, una nei primi mesi del 2018 e stiamo per finalizzarne un'altra a breve. Un'operazione importante per rafforzare i nostri asset nel settore delle smart city, in particolare nella gestione della mobilità nei centri urbani».

Avrete bisogno di nuove risorse dal mercato per questo?

«Siamo più che solidi e non abbiamo esigenze particolari da questo punto di vista».

Quindi le ipotesi su un possibile ritorno in Borsa perdono peso?

«Oltre al 6,6% che fa capo al presidente Michele Cinaglia, abbiamo nel capitale, due fondi (Nb Renaissance e Apax VIII, ndr) che sono di pieno supporto alle strategie di crescita dell'azienda. Il tema di una exit non è stato ancora affrontato anche se certamente la quotazione è tra le strade percorribili».

© RIPRODUZIONE RISERVATA