

# 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 RAP, 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**

**A**cquisizioni, 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? «Entusiasmante, 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 Rischio 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 l'investimento nella for-

mazione 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 Ferentino, 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. E' 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».

**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 rilievi 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 e solidi a sufficienza per rispondere a questo bi-

sogno. Stiamo proponendo iniziative di project financing, in cui ci assumiamo 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 tic 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?**

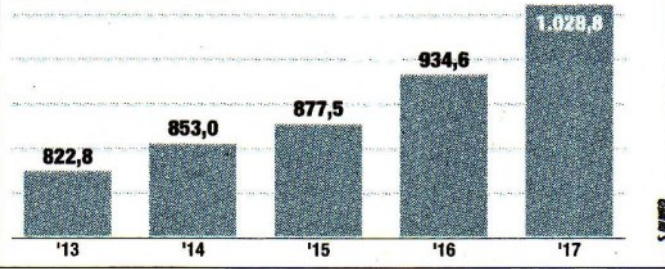
«Oltre al 6,6% che fa capo al presidente **Michele Cinaglia**, abbiamo nel capitale, due fondi (Nb Renaissance e Apax VIII, ndr) che sono di pieno supporto alle strategie di crescita dell'azienda. Il tema di una exit non è stato ancora affrontato anche se certamente la quotazione è tra le strade percorribili».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



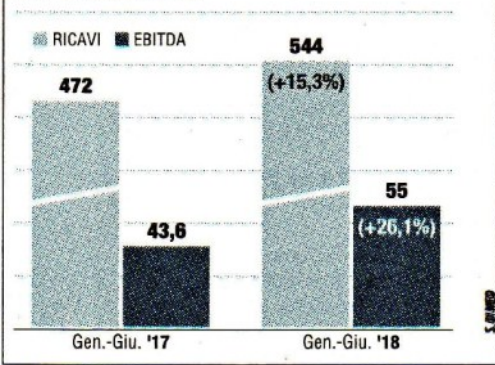
**ENGINEERING IN CIFRE**

Fatturati in milioni di euro



**CONTI IN CRESCITA**

Dati in milioni di euro



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

