

Pass per la crescita

8 Gennaio 2022

MILANO FINANZA

17

di Andrea Cabrini

«**P**rendiamo atto delle valutazioni del ministero della Transizione Digitale ma, nel rispetto dei ruoli reciproci, ribadiamo la validità della proposta presentata da Fastweb ed Engineering. Grazie alla consolidata esperienza di entrambe, riteniamo sia assolutamente in linea con i requisiti tecnologici e di sicurezza richiesti per la realizzazione del Polo Strategico Nazionale. Siamo ancora in una prima fase del processo e, confidenti della consistenza della nostra proposta, frutto anche di un confronto con il Mitd, attendiamo la pubblicazione del bando».

Maximo Ibarra, dal 1 ottobre alla guida del gruppo Engineering, dopo essere stato a capo di Sky Italia, di KPN e WindTre, incassa senza drammi il primo esito della procedura per la creazione del Polo Strategico Nazionale, il progetto da 1,9 mld che porterà la Pa italiana nel cloud. Il ministero guidato da Vittorio Colao ha indicato lunedì 27 dicembre il progetto presentato da Tim insieme a Leonardo, Cdp Equity e Sogei, come quello che rispetta meglio i requisiti della policy Cloud Italia. Sulla base di questo, quindi, nelle prime settimane del 2022 verrà pubblicato il bando. La cordata Tim sembra in pole position, ma i giochi non sono ancora fatti. Anzi, in queste settimane potrebbero emergere proposte migliorative, o alleanze per integrare competenze od infrastrutture di diversi operatori. La stessa Engineering, ha confermato Ibarra in questa intervista a *ClassCnbc*, resta in partita. Fondato nel 1980, oggi il gruppo specialista della digital transformation ha 12mila dipendenti, ha fatturato l'anno scorso 1,24mld di euro, lavora in 40 paesi, ed è controllato dai fondi Bain e NBRP.

DIGITALE Engineering resta in partita con Fastweb per il progetto che porterà la Pa italiana nel cloud. Come sostenere l'innovazione per il 50% delle imprese ancora indietro nella trasformazione. Parla il ceo Ibarra

Pass per la crescita



Domanda. Cosa cambia per voi dopo la decisione del Ministero?

Risposta. Non cambia nulla nei nostri piani, che sono ambiziosi in termini di crescita dimensionale e di impegno al fianco dei tanti operatori industriali e delle Pa per l'attuazione ad ampio raggio delle loro strategie di digitalizzazione, che saranno rafforzate dal boost del Pnrr. Quindi continueremo a investire e a mettere a fattor comune per il sistema Paese il nostro know how. Il 2022, infatti, sarà un anno di grandi opportunità per le tante aziende eccellenti italiane che possono approfittare del grande ridisegno delle catene produttive post-covid per fare il salto ed entrare in una nuova dimensione, o per reinventare il loro business e aprire nuovi mercati. Ma, in entrambi i casi, il passaporto per la crescita lo avrà solo chi ha ripensato in chiave digitale il proprio modo di lavorare. E all'appello mancano ancora quasi il 50% delle imprese.

D. Mezza Italia ancora fuori

dal digitale?

R. Non solo l'Italia. Guidando quest'anno la task force del B20 sulla digital transformation, abbiamo lavorato sui dati per offrire al G20 un set di raccomandazioni. E ne emergono due in particolare. Il primo è che il 43% delle piccole e medie imprese nell'Europa Occidentale non hanno ancora intrapreso un processo di digitalizzazione. Il secondo riguarda i cittadini. La stessa percentuale della popolazione adulta nei Paesi G20 non ha gli strumenti di base per poter interagire, ad esempio, con la pubblica amministrazione dal punto di vista digitale. Quindi sì, la strada è ancora lunga.

D. Tutti parlano di trasformazione digitale, ma ognuno pensa a una cosa diversa. Quali sono i passaggi chiave per voi?

R. Gli aspetti principali sono tre. Il primo è quello che riguarda la parte di azienda più visibile ai clienti, siano essi consumatori finali od altre aziende. Mi riferisco al front end, tutto quello che l'a-

zienda fa sui punti di contatto con la propria clientela: dal sito di e-commerce alla propria app. In secondo luogo la digitalizzazione impatta tantissimo sui processi dell'azienda stessa. Penso, innanzitutto, alla semplificazione, a rendere più veloce il time to market e lo sviluppo di prodotti e servizi. E poi c'è il terzo aspetto, che è quello del capitale umano.

D. Le aziende si strappano di mano gli esperti in tecnologia, dati, programmazione. Voi li trovate?

R. Noi facciamo tra 800 e 1000 assunzioni all'anno, ma oggi è in corso una vera guerra per i talenti. Le persone con competenze informatiche o in materie STEM non si trovano. Però questo problema si può anche risolvere. In due modi. Il primo è darsi da fare sul fronte dell'apprendimento continuo. Noi, ad esempio, abbiamo dal 2000 una vera Academy, un campus di formazione per i giovani che entrano in azienda, ma anche per le persone che già lavorano e devono aggiornare le

competenze. Il secondo sarebbe spingere i ragazzi a studiare materie che siano un po' più «attinenti» a quello di cui oggi ha bisogno il mercato del lavoro.

D. Il capitale umano è il software dell'economia, ma poi serve anche l'hardware, servono le infrastrutture digitali. Nel 2021 i piani sulla rete sono cambiati drasticamente. E con l'offerta KKR su Tim è tornato tutto in discussione. Che futuro vede ora?

R. Intanto credo che siamo a buon punto. L'iniziativa di Open Fiber ha dato sicuramente uno slancio ulteriore per realizzare l'infrastruttura a 1 Gigabit, che è uno degli obiettivi del governo. Nelle aree più densamente popolate abbiamo fatto passi da gigante, e lo confermano le classiche europee. Anche nelle aree a fallimento di mercato, quelle meno popolate o più difficili da raggiungere, c'è stata una accelerazione, ma sicuramente bisogna fare molto di più. Per quanto riguarda i temi di rete unica sì, rete unica no, io penso che alla fine, con lo sforzo congiunto di Open Fiber e Telecom Italia, ognuno ovviamente per la sua parte, l'obiettivo della infrastruttura a 1 Giga per tutti non sarà più una chimera, ma una possibilità reale.

D. Su cosa punta la sua strategia per far crescere Engineering il prossimo anno?

R. Gli aspetti più importanti sono tre. Continueremo a spingere sulla transizione verso il cloud in tutti i settori di mercato e con le aziende con cui collaboriamo. Poi punteremo sulle nostre soluzioni proprietarie. Ne abbiamo diverse in tanti segmenti industriali. Il terzo è quello di elaborare soluzioni e creare ecosistemi in grado di sfruttare tutte le tecnologie che stanno portando l'innovazione molto in alto. Le faccio un esempio. Un cliente nel mondo dei trasporti ha creato grazie a noi una soluzione per affrontare un tema specifico nel campo dell'intelligenza artificiale. Quella stessa soluzione può essere tralata su altri mercati. Questo è uno degli aspetti che ci porterà grandi soddisfazioni.

D. Il 2022 sarà l'anno del ritorno in borsa per Engineering?

R. No, il 2022 è troppo presto per la Borsa. Ovviamente per un'azienda di tecnologia come la nostra, solida e grande, la Borsa sicuramente potrebbe essere una delle possibili strade in futuro, ma non nel 2022.

D. Sbarcherete prima nel metaverso?

R. Sarà un'evoluzione rispetto a tutto il mondo della realtà virtuale e della realtà aumentata, dove ci sono passi in avanti giganteschi. (riproduzione riservata)

I cavalli da corsa che spingono gli Nft interattivi

di Pierluigi Mandoi

Esattamente vent'anni fa, nel 2002, il mondo dell'ippica celebrava Varenne, il cavallo più veloce al mondo nella storia del trotto. Allora all'apice della carriera, si avviava alla seconda vittoria del grande slam delle corse europee e al successivo ritiro, raggiunto dopo aver totalizzato più di sei milioni di euro in premi. Oggi invece c'è chi spera di ripetere i suoi exploit agonistici e di accumulare vincite ancora maggiori pur senza essere proprietario di una stalla o addirittura senza aver mai visto un cavallo nella vita reale. È il sogno di chi investe nel mondo dell'ippica con i Non-fungible tokens (Nft), un ecosistema a metà tra i videogiochi e le criptovalute.

La piattaforma da cui è partito tutto si chiama Zed Run, è nata in Australia e ha debuttato nel 2018. A sviluppare l'idea, la startup Virtually Human: l'obiettivo, trasformare gli Nft da semplici asset collezionabili a oggetti con cui il proprietario può interagire, seppure virtualmente. Insomma, come dicono i creatori del sito, «Nft che respirano». Ai tempi il fondatore e ceo Chris Laurent faceva il consulente per una società di scommesse e aveva davanti ai suoi occhi a tutte le ore del giorno corse di cavalli, ma era anche attento

alle tematiche della blockchain e delle criptovalute e aveva osservato il successo dei gatti digitali di Cryptokitties, progetto che per primo ha reso popolari gli Nft. Unendo i due concetti Laurent, come ha dichiarato al sito australiano Stockhead, ha pensato: «essere proprietario di un vero cavallo da corsa può essere ancora meglio di avere un gatto».

E così che sono nati Zed Run e i suoi cavalli virtuali, che sono diversi l'uno dall'altro non solo dal punto di vista estetico ma anche per il dna, cioè delle caratteristiche tecniche e dell'abilità nelle gare. Chi ne acquista uno tramite Ethereum (la seconda criptovaluta al mondo per capitalizzazione di mercato dietro il Bitcoin) lo può far allenare e quindi cimentare nelle tantissime corse giornaliere ospitate sulla piattaforma. Ne parte una più o meno ogni due minuti, il costo di ingresso oscilla tra i due e i 15 dollari e le immagini delle gare, in diretta da ippodromi virtuali futuristici in stile Blade Runner, sono trasmesse 24 ore su 24 in streaming su Twitch. I risultati sono decisi da un algoritmo che mette a confronto i valori dei concorrenti, simula la corsa 10mila volte e sceglie casualmente uno degli esiti. Una volta che un avatar equino accumula una buona serie di trionfi e il proprietario si rende conto del suo valore - il talento nelle gare è infatti nascosto al pri-

mo acquirente - questi lo può vendere sui portali specializzati in Nft come Opensea oppure farlo riprodurre e aggiungere i discendenti alla propria scuderia. Ovviamente, da cavallo vincente in genere nasce cavallo vincente. E ci sono anche diverse razze: la più pregiata e rara si chiama Nakamoto in onore del misterioso inventore di Bitcoin, quella più comune è Buterin, come il fondatore di Ethereum. I volumi d'affari sulla piattaforma sono diventati sempre più rilevanti con l'aumento della popolarità degli asset digitali. Lo scorso anno una scuderia è stata venduta per l'equivalente di 252mila dollari e un singolo cavallo a 125mila. E anche l'ex pugile Mike Tyson ha dichiarato di possedere un esemplare. Secondo l'aggregatore di dati Cryptoslam, da febbraio 2019 sono stati venduti Nft di Zed Run per quasi 131 milioni di dollari. Alla luce del successo, Virtually Human ha allargato il proprio team da 20 a 100 dipendenti in un anno acquisendo talento anche da Google, Nasa e Ibm. Inoltre, ha concluso un round di investimento da 20 milioni guidato dal fondo Teg e Andreessen Horowitz, venture capital, tra i primi a investire su società come Instagram e Lyft. Il prossimo passaggio sarà creare una propria crypto su cui basare tutto l'ecosistema invece di Ethereum. (riproduzione riservata)