

# → Roggero: Italia in stand by ora l'IT va in Sud America

► L'amministratore delegato di Exprivia svela la strategia di espansione. La scommessa è il Brasile, anche in vista di Olimpiadi e Mondiali di calcio

PAOLO ANASTASIO

Puntare su nuovi mercati esteri, in particolare Centro e Sud America - che pesano per l'11% sul fatturato complessivo e che nel 2012 sono cresciuti del 48% - e nel contempo mantenere la guardia alta in Italia, in attesa di una ripresa degli investimenti IT che per ora resta in standby. Questa la strategia di **Exprivia**, l'azienda in consulenza e servizi IT con forte specializzazione sull'Erp di **Sap** che dal 2006 a oggi ha raddoppiato il fatturato, chiudendo il 2012 con ricavi per 132 milioni di euro. "È chiaro che l'economia italiana e il mercato IT viaggiano di pari passo - dice l'amministratore delegato **Pierfilippo Roggero** -. Una costante contrazione dell'economia italiana comporta una riduzione degli investimenti nel nostro paese, con il rischio di desertificazione in Italia, perché le nostre aziende preferiscono investire all'estero".

Ed è per questo che Exprivia guarda con crescente interesse all'America Latina, come dimo-

stra l'ultimo investimento di 2 milioni di euro concluso ad aprile in Exprivia do Brasil, in tandem con **Simest**, la finanziaria pubblico-privata che promuove lo sviluppo delle imprese italiane all'estero e in Italia. L'operazione consentirà al gruppo Exprivia di potenziare le strutture commerciali e di delivery e prepararsi ad affrontare il mercato brasiliano nei settori delle applicazioni software medicali,

della sicurezza IT e dei servizi professionali per sistemi Erp. "Il Brasile è un mercato in espansione - dice Roggero - e nei prossimi anni sarà il palcoscenico di grandi eventi, come il Mondiale di calcio nel 2014 e le Olimpiadi nel 2016. Exprivia do Brasil è specializzata in sicurezza IT, fra i suoi clienti conta anche Tim, e diventa la nostra base in Sud America".

L'azienda pugliese con sede a Molfetta oggi conta circa 2mila dipendenti ed è cresciuta nell'ultimo quinquennio tramite acquisizioni che l'hanno portata ad essere attiva in diversi settori: Medica, Finance, Aerospazio e

Media, Energia e Telco, Industria, Utilities, PA.

"Il nostro core business è la consulenza di sistemi Erp Sap che abbiamo sviluppato in termini di crescita organica e tramite acquisizioni. Nel 2010 abbiamo concluso l'acquisizione di **Prosap** in Spagna, che è diventata il trampolino di lancio verso il mercato sudamericano nel mondo Sap".

"Gran parte delle aziende spagnole ha un piede in Sud America, e noi le abbiamo seguite anche lì - aggiunge l'Ad di Exprivia -. Lo stesso facciamo con le aziende italiane, che decidono di investire sui mercati di quest'area geografica. In questo periodo le nostre aziende investono di più all'estero che in Italia", dice con un certo rammarico Roggero.

È quanto avvenuto ad esempio con Mastrotto, un'azienda di pelli del Triveneto, una media impresa con un fatturato superiore a 450

**LA STRATEGIA**  
Exprivia punta sui mercati del Centro e del Sud America per allargare il business e accompagnare aziende già clienti in Italia nel loro percorso di internazionalizzazione. Nel 2012 la società ha registrato una crescita del 48% dei ricavi esteri, che rappresentano l'11% del fatturato totale





milioni di euro all'anno, che ha una forte presenza in Sud America, dove Exprivia è diventata partner sul fronte Erp.

L'interesse per i mercati esteri non pregiudica la presenza sul no-

stro territorio. Senza dimenticare l'Italia e il Mezzogiorno: "Nel cda di Exprivia c'è l'editore barese Alessandro Laterza, vice presidente di Confindustria con delega per il Mezzogiorno", dice l'ad.

In Italia, Exprivia si rivolge a clienti di grandi e medie dimensioni ma anche a grandi gruppi del calibro di Eni, Enel, Intesa e Unicredit.

Sul fronte Erp, fra i clienti annovera Finmeccanica, ma anche

Fameccanica, che ha una forte presenza in Sud America ma anche in Cina. "Abbiamo notato che le medie aziende italiane che investono all'estero preferiscono appoggiarsi a realtà italiane per accompagnarle nel percorso di internazionalizzazione", aggiunge Roggero.

Per quanto riguarda il settore della PA, Exprivia conta su enti come Poste Italiane, per la quale Exprivia si occupa della gestione dei cedolini dei dipendenti con

Sap HR. L'azienda si è fra l'altro da poco aggiudicata per il secondo triennio consecutivo (2013-2015) la gara per i servizi di Application Management dei sistemi Erp dell'area Human Resources del Gruppo Poste Italiane.

Exprivia è nata dalla fusione, avvenuta il 27 marzo 2006, tra la milanese **AISoftw@re**, l'iniziativa imprenditoriale del professor **Francesco Gardin**, specializzata nello sviluppo di soluzioni software per il mondo bancario e medicale, e la pugliese **Abaco**, costituita da **Domenico Favuzzi**, insieme ad un gruppo di giovani laureati dell'Università di Bari, specializzata in progettazione e sviluppare software in area Sap. La società è quotata dal 2000 alla Borsa Italiana di Milano e, da settembre 2007, al mercato Mta

segmento Star.

Recentemente, è stato avviato un progetto di riassetto societario, disegnato per abbattere i costi di gestione della struttura, che prevede l'acquisizione di quote di minoranza di Realtech e Datilog, l'incorporazione di Exprivia Solutions e Infaber e da ultimo un finanziamento di 400mila euro alla

controllante Abaco Innovazione. Il progetto, la cui conclusione è prevista entro la fine di quest'anno, è volto ad ottenere massima flessibilità dei processi interni e contenimento dei costi di struttura, quale conseguenza dell'ottimizzazione della gestione delle risorse e dei flussi economico-finanziari derivanti dalle attività, che attualmente sono frazionate in capo alle società.

**L'economia va di pari passo con il mercato, il nostro paese rischia la desertificazione della spesa IT**



**Le nostre aziende investono  
più all'estero che in Italia  
a caccia di nuove chance**