

Exprivia: si parla di Noi

Italtel, nuova generazione di prodotti per l'industria 4.0 e la sanità digitale

Stefano Carli

Roma «Uno dei frutti delle nuove strategie Italtel lo presenteremo tra poche settimane, a Barcellona, all'edizione 2018 del Mobile World Congress: è un'interfaccia uomo macchina in linguaggio naturale. Si potrà cioè chiedere a una piattaforma logica di configurare un collegamento tra due località, o chiedere a un controller di linea quanti pezzi sono stati prodotti. Ma proprio in questi stessi termini, come li sto dicendo io ora». Stefano Pileri, ad di Italtel, è soddisfatto: il mercato sta confermando che le scelte strategiche alla base del rilancio dell'ex società pubblica di reti telefoniche sono state quelle giuste. E che la trasformazione di Italtel in sua società sempre più orientata verso le piattaforme software e la domanda di un mercato in rapida trasformazione secondo i dettami dell'industria 4.0 è ormai andata

completamente a regime. Come a regime è ora la fusione con **Exprivia**, che ha superato tutti gli step preparatori ed è adesso pienamente operativa. **Exprivia** è quotata e aspetta l'assemblea di primavera per dare numeri precisi. Ma il percorso è quello segnato: le due società e i due marchi procederanno separati e autonomi nei prossimi tre anni, sviluppando però tutte le possibili sinergie e coordinando gli investimenti. «Stiamo infatti aggiornando i budget per i due gruppi per il 2018 con alcune ipotesi di correlazione già individuate - spiega **Domenico Favuzzi**, ad di **Exprivia**, che ora controlla Italtel per l'81%, mentre il restante 19 è in mano a Cisco - Per ora lavoriamo al consolidamento dei due gruppi "stand alone". Poi, dal prossimo anno, partiranno degli investimenti condivisi che porteranno, a partire dal 2020, al lancio di prodotti e servizi comuni». E in effetti a fine 2020 scadrà il triennio entro cui **Exprivia** si è impegnata a mantenere separati marchi e società. «Dopo il percorso andrà naturalmente verso una progressiva integrazione anche delle strutture - continua Favuzzi- Quanto ai marchi, non abbiamo ancora deciso,



potrebbero sussistere assieme, probabilmente però con una suddivisione per tipologie di prodotto. Ma è ancora troppo presto per parlarne ora». Per ora quindi l'attenzione è posta sulla crescita e su un mercato che sta confermando anche in questo inizio di 2018 la tendenza evidenziata lo scorso anno. Come conferma Stefano Pileri anche dalla sua posizione di presidente di Anitec-Assinform, l'associazione delle imprese Ict, dei contenuti e delle apparecchiature digitali business e consumer: «Il comparto tlc conferma la crescita del traffico dati sulle reti. Si parla di un più 50% di crescita media anno su anno, più sul mobile e un po' meno sul fisso, che parte però da volumi già molto alti. Tutto questo è effetto della trasformazione digitale delle imprese che l'anno passato ha avuto una forte accelerazione che nel 2018 darà ulteriori buoni risultati. L'avanzamento delle nuove reti in fibra ha fatto poi ripartire gli investimenti da parte delle telco e la domanda da parte loro di centrali telefoniche di nuova generazione, che sono oramai dei server, dei veri e propri centri di calcolo. E questo riafferma la bontà dell'operazione con **Exprivia**: noi traiamo dal comparto tlc il 75% del nostro giro d'affari, mentre l'ultimo quarto viene dal mondo It. Quote in sostanza invertite per **Exprivia**, che nell'it fa l'85%. Siamo dunque fortemente complementari». «Come gruppo - completa il ragionamento Favuzzi - nel complesso le tlc producono il 55% del fatturato, però apportano il 30% dei margini. Il resto viene dall'it, sia come software che come servizi. E sono questi ultimi quelli che andranno a svilupparsi ulteriormente, tanto più che nel quadro delle nuove applicazioni, nell'industria 4.0 e nella sanità, non ci si limita più a vendere soluzioni e piattaforme ma ci stiamo allargando alla gestione dei servizi». Nella sanità, in particolare, Italtel ha lanciato nuovi prodotti nel campo della comunicazione video medico paziente: non una semplice videotelefonata, ma una vera e propria visita in cui le immagini interagiscono con i parametri rilevati da tutto l'apparato sensoristico applicato al paziente sulla base della sua sintomatologia. © RIPRODUZIONE RISERVATA Nel disegno, gli ad di **Exprivia Domenico Favuzzi** e di Italtel Stefano Pileri, a destra, visti da Massimo Jatosti.