

ricerca.repubblica.it

[Link alla pagina web](#)

Sezione argomento: Exprivia: si parla di Noi

Così da Molfetta mister **Exprivia** va alla scalata dell'Italtel

L'AVEVANO messa in piedi gente come Antonio Azzollini, con i tempi che corrono parlamentare di centrodestra, e Guglielmo Minervini, scomparso una manciata di giorni fa e testa d'ariete dell'epopea vendoliana alla Regione. Due carissimi nemici (politici), all'epoca incuriositi dalla scienza che si occupa del trattamento dell'informazione mediante procedure automatizzabili. L'informatica affascinava anche il giovane **Domenico Favuzzi**, che col suo "pezzo di carta" in tasca doveva decidere come gli sarebbe stato possibile sbarcare il lunario. «La soluzione più semplice, era quella di andare a lavorare al Nord» ricorda lo stesso Favuzzi. Niente da fare. Nasce così nel 1987 l'idea di creare **Exprivia**. «Eravamo io, un ingegnere di Bisceglie e due soci finanziatori. La scommessa ci costava 20 milioni di lire, 5 a testa. Avevamo immaginato di allestire applicazioni per piccole aziende, che col nostro sistema avrebbero risolto problemi di contabilità». Il periodo non era dei più floridi: colossi come Olivetti e Netsiel, che si erano materializzati perfino nel Tacco, celebrato come la California del Belpaese, stavano andando in crisi. Ma, proprio come predicava Pascal, «è col pensiero che dobbiamo nobilitarci». Arrivano commesse da Ibm, Kpmg, Deloitte. Però convincere un giovanotto di belle speranze «a rimanere con noi, qui al Sud, non era facile». Sono i collaboratori a progetto: in arte, cococo. Trascorrono i primi dieci anni, a galleggiare. Poi, nel 1997, il boom di Internet. L'occasione di mettere insieme piattaforme software. **Exprivia** non è più una zattera. Impara a navigare in mare aperto e approda nel porto delle acquisizioni: getta l'ancora a Milano e fa sua I-software. «L'operazione era pericolosa: una banca del Settentrione ci finanziò il business». La fusione va bene. Un anno dopo, era il 2005, la quotazione in Borsa italiana. Il fatturato saliva a 45 milioni. È nel 2007 che la

chiatta si fa bastimento: per citare un altro verso di Pascal, stabilisce che «ogni burrone sia riempito». Sì, di soldi. **Exprivia** s'impossessa di Svim service, che spadroneggiava nel comparto della sanità (farmaceutica), «per 90 milioni di euro ». La traversata procede. Questa Costa crociere dell'informatica veleggia col vento in poppa. Ecco che una parola via l'altra, prende corpo l'affare dell'anno: **Exprivia** vuole rilevare Italtel. Con gli advisor che hanno in mano il dossier, sottoscrive un periodo di esclusiva che prevede, entro la fine di settembre, la predisposizione dell'offerta di acquisto vincolante; tutti gli accordi contrattuali potranno concludersi alla data del 31 ottobre. Si parla di un aumento di capitale pari a 25 milioni perché l'ex zattera molfettese possa assumere il controllo del pacchetto di maggioranza. Con una quota del 20 per cento dell'importo messo sul tavolo, dovrebbe partecipare l'americana Cisco, leader nelle forniture di apparati di networking, attuale azionista. I sindacalisti, come Roberta Turi di Fiom, rivelano non poche perplessità: «Non riusciamo a capire come **Exprivia**, che ha chiuso il 2015 con 144 milioni di ricavi, possa essere proprietaria di Italtel, che nello stesso 2015 di ricavi ne ha fatti per 441 milioni di euro». Favuzzi ascolta ed è come se facesse spallucce: «Il piano industriale di **Exprivia** fino al 2020» punta al traguardo di 360 milioni di fatturato. È chiaro che la caccia al pesce grosso Italtel rappresenta il passaggio fondamentale perché sia tagliato questo traguardo. «Il mio sogno è quello di forgiare un'azienda dell'economia digitale che sia in grado di stare sul mercato mondiale». Dal fronte meridionale del pianeta, «la cosa è molto complicata: ma non abbiamo la benché minima intenzione di restare chiusi nel nostro castello dorato. Questo territorio ancora deve cambiare in meglio, ma soprattutto nella nostra testa: dobbiamo crederci noi, prima di tutto. Io sono quello che ci mette la faccia, ma l'impresa è un progetto collettivo ». "

LA SFIDA Con la laurea in tasca la soluzione più semplice sarebbe stata emigrare al Nord Ho scelto di restare L'AFFARE Entro il 2020 il nostro piano punta a 360 milioni di fatturato Io

ci metto la faccia ma l'impresa è collettiva" L'INGEGNERE **Domenico Favuzzi** è ingegnere informatico e presidente di **Exprivia** ne è artefice del successo