

DigitEconomy. 24

CONSULENZA IT

22 giugno 2023

IL TEMA

M&A, partnership, assunzioni in vista e impatto dell'AI
Il panorama della consulenza It in Italia
tra interesse del mercato e opportunità di consolidamento



Stefania Pompili, Ceo di Sopra Steria Italia - PAGINA 2

«Raddoppieremo i ricavi a 200 milioni nel 2025 con acquisizioni e crescita organica»



Maximo Ibarra, ceo di Engineering - PAGINA 3

«Avanti su progetti di M&A e puntiamo a essere il riferimento dei global tech player in Italia»



Samuele Penzo, vicepresidente CPL Concordia

PAGINA 2

«Piano industriale in revisione Valuteremo l'ingresso di nuovi soci»

Mauro Macchi, ad Accenture Italia
PAGINA 4

«Assumiamo in Italia 3.500 persone l'anno, proseguiamo con acquisizioni e partnership»

PARLA STEFANIA POMPILI, CEO DI SOPRA STERIA ITALIA, SOCIETÀ DI CONSULENZA E HI-TECH

«Raddoppieremo i ricavi a 200 milioni nel 2025 con acquisizioni e crescita organica»



L'

azienda cresce a un tasso del 9%, il fatturato 2023 è atteso a 97 milioni e Sopra Steria Italia, società di

consulenza e hi-tech, dopo aver completato il rafforzamento previsto punta sulle acquisizioni. «È il momento della crescita inorganica attraverso operazioni di M&A. L'obiettivo - annuncia la ceo Stefania Pompili a DigitEconomy.24, report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, gruppo attivo nella formazione e nel digital learning - è quello di raddoppiare il fatturato al 2025, arrivando a 200 milioni di euro tra crescita organica e operazioni straordinarie».

Il mercato della consulenza è in forte crescita, quali sono gli obiettivi di Sopra Steria?

Quest'anno stiamo crescendo a un tasso del 9% e stimiamo 97 milioni di euro di fatturato a fine anno, con un corrispondente aumento dell'organico. L'obiettivo, in passato, era quello di stabilizzare, rivedere l'offerta, rafforzare il management per arrivare a una fase di sviluppo attraverso acquisizioni che fosse sostenibile, non accrescesse i volumi, ma aggiungesse valore a quanto costruito in questi anni.

A quali settori state guardando sul fronte delle acquisizioni?

Siamo in fase avanzata di *scouting*, l'obiettivo è quello di raddoppiare il fatturato nel 2025, arrivando a più di 200 milioni di euro tra crescita organica e operazioni straordinarie. Guardiamo ad aziende che

siano allineate alle priorità del nostro piano; nel settore *consulting*, ad esempio, abbiamo creato nel 2018 una Branch Consulting, un comparto su cui siamo molto focalizzati. I verticali per noi più importanti sono quelli dei servizi finanziari, del *retail*, del *fashion*, della Pa e dell'*energy*. Gli ambiti che ci interessano di più riguardano l'AI, i dati, il cloud. È possibile che consideriamo anche più operazioni di acquisizione, poiché probabilmente non c'è un'azienda che ci consenta di soddisfare tutte le nostre priorità; concluderemo presto una mappatura e poi capiremo come realizzare gli obiettivi.

>> [continua a leggere sul sito](#)

Il fatturato cresce al tasso del 9% l'anno

IL PUNTO CON SAMUELE PENZO, VICEPRESIDENTE DI CPL CONCORDIA

«Piano industriale in revisione. Valuteremo l'ingresso di nuovi soci»



La società uscirà «a breve» dalla procedura straordinaria. L'It apre opportunità



«L'

a consulenza It», una delle gambe su cui poggia il business di CPL Concordia, «è un mercato molto attivo, ci sono fondi di finanziatori disposti a investire, attratti da questo settore. Si va dalla cybersecurity all'intelligenza artificiale: è un mercato che apre molte opportunità». In generale, la cooperativa CPL Concordia, spiega il vicepresidente e socio Samuele Penzo, punta ad aumentare i dipendenti di circa 150 persone, portandoli a 1.750 entro l'anno, assumendo anche nell' It, settore su cui l'azienda attiva nel comparto dell'energia, punta sempre di più. CPL Concordia, che era finita nell'inchiesta del pm John Woodcock con l'accusa di corruzione nel metanizzare l'isola di

Ischia ed è stata di recente scagionata, ha 11 sedi sparse in Italia di cui una a Concordia, da cui il nome della società. A breve uscirà dalla procedura di ristrutturazione dei debiti, passo che le consentirà di rivedere il piano industriale e valutare l'ingresso di altri soci finanziatori.

Il business, rispetto agli anni scorsi, sta andando meglio. Il gruppo CPL, nel 2022, ha realizzato 365 milioni di ricavi (dai 315 dell'anno precedente) e raddoppiato gli utili a 7,5 milioni di euro. «Stiamo performando bene e puntiamo quest'anno - ha spiegato Penzo a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, gruppo attivo nella formazione e nel digital learning) - a migliorare ancora questi risultati». Ora la crescita è prevista fondamentalmente per linee interne, ma la cooperativa è pronta anche ad espandersi per linee esterne, attraverso acquisizioni: «se ci sono opportunità riguardanti operazioni efficaci le valuteremo», chiosa il vicepresidente.

>> [continua a leggere sul sito](#)

I NUMERI CHIAVE

Nel 2022 il fatturato è salito a **365 milioni**

L'utile è raddoppiato a **7,5 milioni**

La cooperativa assumerà **150 dipendenti** entro fine anno

L'INTERVISTA A MAXIMO IBARRA, CEO DI ENGINEERING

I numeri chiave

60%-40%

La partecipazione di Engineering e Almaviva al progetto Pnt Italia

10%

La crescita di Engineering 2022 sul 2021

1.600

Le assunzioni nette fatte nel 2022

«Avanti su progetti di M&A e puntiamo a essere il riferimento dei global tech player in Italia»

La Borsa? «È una delle possibili opzioni ma adesso è ancora troppo presto per parlarne»



Per soddisfare la fame di competenze creare un'Academy a livello nazionale

Avanti sulle assunzioni, sui progetti di M&A, soprattutto quelli 'tuck in' che portano in azienda le competenze necessarie, con l'obiettivo di essere il punto di riferimento in Italia dei global tech player come Amazon. Engineering guarda alle vie di crescita, come racconta a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, gruppo attivo nella formazione e nell'e-learning) Maximo Ibarra, ceo della società attiva nel settore dei software e dei servizi It. Intanto l'azienda ha di recente costituito una nuova società, denominata Pnt Italia, con i concorrenti di Almaviva, per la messa a terra di un progetto di telemedicina nell'ambito del Pnrr. Quanto al problema di reperire le competenze, di fronte alle sempre nuove sfide tecnologiche, Ibarra lancia l'idea di realizzare un'Academy a livello nazionale, mettendo assieme le mille realtà esistenti a livello aziendale. Nel futuro di Engineering ci sarà l'Ipo? «È una delle

possibili opzioni ma in questo momento è ancora troppo presto per parlarne».

Engineering ha partecipato a vari progetti del Pnrr, come sta andando la messa a terra? A che punto è quello sulla telemedicina?

Toccando principalmente la transizione digitale e quella green, occorre sicuramente tempo prima che si comincino a vedere i primi impatti del Pnrr. Noi siamo ben posizionati, ad esempio stiamo mettendo a terra il progetto di telemedicina, che abbiamo vinto, con Almaviva, all'inizio del 2023. Abbiamo un obiettivo molto chiaro: entro la fine di quest'anno avere pronta la piattaforma, almeno nella sua fase iniziale; stiamo andando avanti e abbiamo costituito anche la società veicolo. Ci sono tanti altri progetti su cui siamo coinvolti, per cui, se dovessi guardarlo con la lente di Engineering, il Pnrr, per quanto riguarda il nostro core business, sta procedendo abbastanza bene. Quello che auspichiamo è che non sia l'unico strumento, ma che possano essere presto approvati il piano Transizione 5.0 e il ddl di riordino degli incentivi che rappresentano ulteriori mezzi a supporto del sistema economico e imprenditoriale che devono portarci a far diventare l'Italia un campione tecnologico, sia per quanto riguarda il digitale sia per quanto riguarda la transizione green.

Tornando alla società veicolo con Almaviva, come si chiama e com'è composto l'azionariato?

La società di progetto è stata denominata Pnt Italia, Piano nazionale telemedicina. Siamo in fase di registrazione del marchio, ma la società è già operativa. L'azionariato riflette la partecipazione di Engineering e Almaviva (quindi 60 e 40%) al progetto.

In generale c'è molto movimento nel campo della consulenza It, interessi di fondi esteri, possibilità di acquisizioni. Quale sarà il vostro ruolo?

Riguardo la consulenza It, uno degli investimenti più importanti nell'ambito delle operazioni di M&A è stata l'acquisizione di Be Shaping the Future, completata a fine 2022. È una società specializzata in servizi di consulenza in ambito It nei servizi finanziari, per il mondo delle banche e delle assicurazioni. C'è sicuramente fermento sul mercato per quanto riguarda la parte *advisory*, la consulenza, e noi ci siamo mossi per diventare - almeno per il mondo dei servizi finanziari - una società It che copra a 360° le esigenze di banche e assicurazioni. Ricordo anche l'acquisizione di Movilitas di fine 2021 che ci ha portato a costruire a livello mondiale un centro di competenza sul *digital manufacturing*, una delle aree di espansione più forti nel mondo della tecnologia. Abbiamo realizzato, poi, una serie di acquisizioni che in gergo finanziario vengono chiamate *tuck in*: sono volte ad acquisire competenze specifiche in ambiti tecnologici che ci permettono di rafforzare il nostro posizionamento, quindi in ambito *cloud*, *cybersecurity*, dati e intelligenza artificiale. In sostanza, il nostro progetto di M&A prosegue prevalentemente nel mondo delle acquisizioni *tuck in* che non realizziamo per avere massa critica, ma per ottenere le competenze necessarie. Le acquisizioni di grandi realtà - citavo Movilitas, Be Shaping the Future e, l'ultima, Atlantic Technologies, che sono già di dimensioni più rilevanti - hanno invece il compito di permetterci di coprire ambiti tecnologici o di servizi che non coprivamo ancora pienamente. In sintesi, la nostra filosofia è: crescita organica, ma anche inorganica attraverso queste due tipologie di attività di M&A.

>> continua a leggere sul sito

L'INTERVISTA CON MAURO MACCHI, AD DI ACCENTURE ITALIA

«Assumiamo in Italia 3.500 persone l'anno, proseguiamo con acquisizioni e partnership»



L'AI generativa impatta anche Accenture, serve una preparazione che unisca sapere tecnico e ingegno umano

L'Italia è il quarto Paese per rilevanza e radicamento sul territorio, il ritmo medio delle assunzioni è di 3.500 persone l'anno, un trend che Accenture, multinazionale della consulenza, intende mantenere anche nel corso di quest'anno fiscale. Lo spiega Mauro Macchi, amministratore delegato di Accenture Italia, nell'intervista con Digit Economy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e di Digit'Ed, gruppo attivo nella formazione e nel digital learning). Quanto alla possibilità di M&A nel settore in Italia «vogliamo proseguire - spiega Macchi - nel percorso di crescita avviato diversi anni fa attraverso investimenti ed acquisizioni di eccellenze nostrane e non in diversi ambiti di specializzazione a patto che, ovviamente, queste siano in linea con la nostra strategia di sviluppo e con i nostri valori». E intanto, spiega il manager, con la maggior parte dei clienti, ci sono «in corso conversazioni per valutare e mettere a terra nuove operazioni di partnership nei settori industriali maggiormente impattati dalla trasformazione in atto».

La consulenza It si dirige sempre più verso tecnologie all'avanguardia in ambiti strategici come il cloud e la cybersecurity, o il metaverso. Trovate le competenze in Italia?

Le discontinuità che hanno caratterizzato lo scenario degli ultimi anni hanno mostrato come i vecchi paradigmi non siano più applicabili. Oggi è necessario che tutte le organizzazioni, pubbliche e private, evolvano guidando una trasformazione che avviene a una velocità mai sperimentata prima e per cui sono necessarie *vision*, abilità tecniche e gestione del cambiamento. È quello che in Accenture chiamiamo reinvenzione totale dell'impresa: una trasformazione continua, consapevole ed etica, in cui la tecnologia gioca il ruolo di abilitatore positivo del cambiamento. Il cloud, i dati e l'intelligenza artificiale - il cosiddetto *digital core* - insieme a un completo ripensamento delle organizzazioni, in futuro più fluide, collaborative e osmotiche, e a costanti investimenti in formazione, consentiranno di aumentare la competitività, guidare la crescita e rivoluzionare modi e tempi per prendere decisioni critiche. Tuttavia, parlando di competitività, lo *skill mismatch* rappresenta ancora una delle maggiori urgenze per lo sviluppo del Sistema Paese, destinato ad aumentare con la diffusione contemporanea e rapida delle componenti tecnologiche descritte prima. Si tratta di un percorso lungo ma i numeri dimostrano la solidità della nostra visione. Oggi in Italia contiamo oltre 20.000 dipendenti e negli ultimi anni abbiamo assunto con un ritmo medio annuo di 3.500 persone, trend che prevediamo di mantenere anche per il prossimo anno fiscale.

L'arrivo dell'AI generativa, come Chat Gpt, cambierà anche il mondo della consulenza? Potrebbe impattare sull'occupazione?

L'AI generativa basata su modelli di linguaggio di grande formato abilita una maggiore profondità delle analisi e supera le capacità di elaborazione e prelievo del *machine learning* e del *deep learning*, permettendo di indirizzare con

efficacia un ambito di analisi più ampio e generale e inaugurando una nuova era in cui il mondo fisico e digitale diventeranno inestricabilmente connessi. L'applicazione estesa dell'AI generativa interessa a vari livelli tutte le principali attività lavorative attuali, stimiamo con effetti su più della metà delle ore lavorate in molti ambiti. È indubbio che le nuove soluzioni di AI generativa impatteranno anche la consulenza e i suoi professionisti e Accenture, azienda fortemente *data-driven*, lo sta già sperimentando. Quello che serve è una preparazione multidisciplinare che sappia mescolare sapere tecnico e ingegno umano per permettere al consulente, che oggi potremmo definire sempre più un *prompt consultant*, di porre le corrette domande all'Intelligenza artificiale e tradurre e interpretare i dati generati. Si apriranno opportunità uniche di *upskilling* e *reskilling* che permetteranno di liberare tempo e risorse per le attività più strategiche. Alla base di macchine, dati e algoritmi, tuttavia, ci saranno sempre le competenze umane: le persone resteranno i piloti principali della trasformazione. L'AI, dunque, non deve essere intesa come un'alternativa all'ingegno umano ma va considerata come un elemento ad esso complementare.

>> [continua a leggere sul sito](#)

LE TRE PAROLE CHIAVE

Digital core

L'insieme delle piattaforme tecnologiche e delle applicazioni che consentono alle organizzazioni di trasformarsi in imprese digitali e soddisfare le nuove esigenze dell'economia digitale.

Skill mismatch

La mancata corrispondenza tra le competenze richieste dalle aziende e quelle effettivamente in possesso da parte dei lavoratori e/o dei candidati.

Prompt manager

Esperto di dialogo con le intelligenze artificiali che aiuta a gestire e ottimizzare le conversazioni tra utenti e sistemi di AI.