

MENSILE, ANNO 48 | N.12 DICEMBRE 2016 | 2,50

# Espansione

**FOOD**  
LE ECCELLENZE DEL CIBO ITALIANO  
CONQUISTANO I MERCATI STRANIERI

**LA POLEMICA**  
TRASPORTI E INFRASTRUTTURE: SALE LA SPESA,  
MA I LAVORI VIAGGIANO CON L'«ACCELERATO»

**SCENARI**  
DALLA POLONIA  
PASSANO I NUOVI  
EQUILIBRI EUROPEI

## EFFETTO TRUMP

ECCO COSA CAMBIERÀ CON L'ARRIVO DEL TYCOON ALLA CASA BIANCA  
TRA LE SPERANZE DI RINNOVAMENTO E I TIMORI PER I MERCATI

**SPECIALE PIEMONTE** IL TERRITORIO PUNTA SU TURISMO E TERZIARIO







# Ict, da Betacom il modello per vincere sui mercati

**Il mercato digitale italiano, secondo un recente studio, crescerà nei prossimi due anni  
Clay Audino ed Emilio Callegari spiegano la ricetta del successo della loro impresa**

**MARCO TRAVERSO**  
@marcotraverso75

**N**el primo semestre del 2016, il mercato delle Ict (acronimo che sta per Information & Communication Technology) è cresciuto rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, arrivando a 31,9 miliardi di euro (+1,2% su base annua). Una performance in linea con quella dello scorso anno, la cui crescita registrata nel 2015 è stata dell'1%, e che dovrebbe essere confermata tanto alla

fine del 2016, quando il mercato digitale dovrebbe aver raggiunto i 65,7 miliardi di euro (+1,3%). Ma la crescita del settore non si ferma al 2016. Un rapporto realizzato da Assinform e Confindustria Digitale in collaborazione con NetConsulting cube e gli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano prevede infatti che il mercato digitale italiano crescerà sia nel 2017 (+1,7%) che nel 2018 (+2%). Più posti di lavoro, aggregazioni, miglioramento dei servizi e dell'offerta. Che il settore Ict cresca molto di più del resto del Pa-

ese è un fatto. Ci sono però alcune aziende Ict che crescono più di altre. A volte in maniera vorticoso. Una di queste è Betacom, nata nel 2002 a Torino e Milano e specializzata nella progettazione, realizzazione e integrazione di sistemi informativi aziendali. Con la recente acquisizione del ramo consulenziale di Audacia Srl, che è stato incorporato nel gruppo, Betacom ha superato i 330 addetti, proiettandosi sul mercato veneto con una nuova sede a Treviso. **Clay Audino**, classe 1976, ceo di Betacom, guida fin dall'inizio questa avventura, an-





Emilio Callegari, Rino Gattuso e Clay Audino a una festa aziendale

che grazie a quest'ultima acquisizione ha fatto crescere l'organico da 70 a oltre 330 in soli sei anni. Con lui **Emilio Callegari**, partner e direttore commerciale. Il duo dinamico ed eterogeneo sta guidando un'impresa in crescita costante da anni. *Espansione* ha approfondito insieme a loro tutti gli aspetti del sistema e la case history di Betacom.

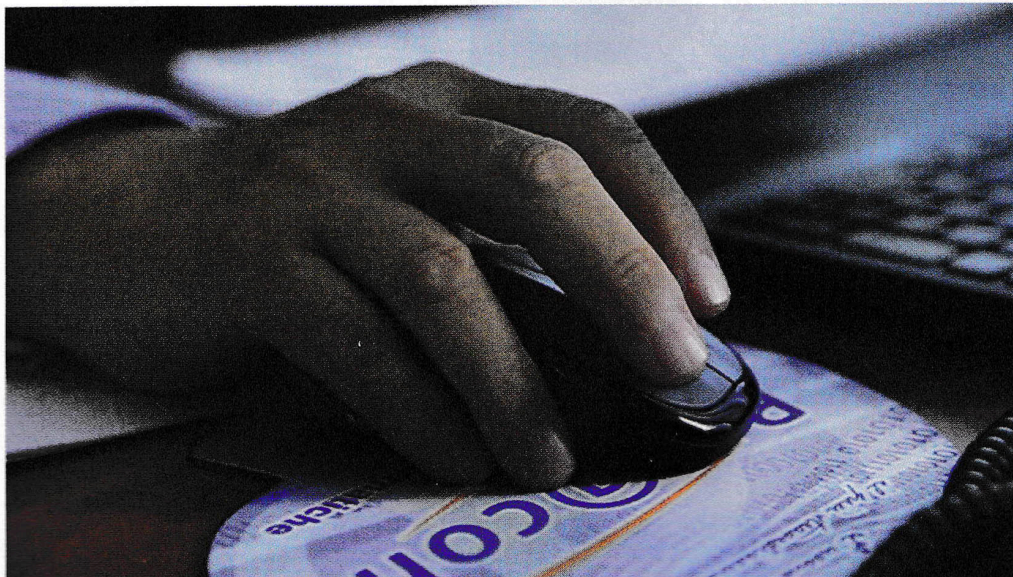
**Dottor Audino**, crede che le ragioni della vostra crescita siano da attribuire al settore che è più florido di altri o è Betacom che ha adottato un modello di sviluppo che accompagna la crescita stessa?

Il settore dell'Ict, in Italia come all'estero, sta facendo registrare numeri incoraggianti ed è destinato a crescere

«Il settore è sicuramente in crescita rispetto ad altri in Italia, soprattutto perché la transizione digitale è in atto ed è quindi naturale che sia un settore più demanding. Sono tante le leve che spingono l'Ict, principalmente perché le tecnologie digitali sono sempre più

pervasive e i servizi digitali ai cittadini sono in aumento esponenziale. Anche la Pubblica amministrazione sta facendo qualche passo, ancora troppo timido, verso la digitalizzazione e c'è tutto l'aspetto legato all'integrazione dei sistemi e della sicurezza informatica che

sono al centro della rivoluzione informatica quotidiana. Il tema della sicurezza Informatica poi è diventato di attualità, tanto da interessare anche la popolazione. La sicurezza dei dati è fondamentale per garantire la sicurezza delle transazioni online, ma sul fronte B2B stiamo assistendo ad una escalation senza precedenti per quanto riguarda gli attacchi rivolti non solo alle grandi aziende, ma anche alle piccole medie imprese. Per fare fronte a queste sfide abbiamo creato una business unit dedicata esclusivamente alla Security IT, un team di ethical hackers che si occupano di sviluppare contromisure efficaci e sistemi di protezione per le imprese di fronte ad un genere di criminalità sfuggente e internazionale. Ci aspetta un lavoro enorme e molto stimolante insomma, e questo vale per l'intero settore. Per quanto riguarda Betacom, certo è che noi stiamo crescendo





Gli amministratori di Betacom puntano in particolare sulle risorse umane: «Le nostre parole d'ordine sono network, passione e professionalità. E ricerchiamo i talenti»

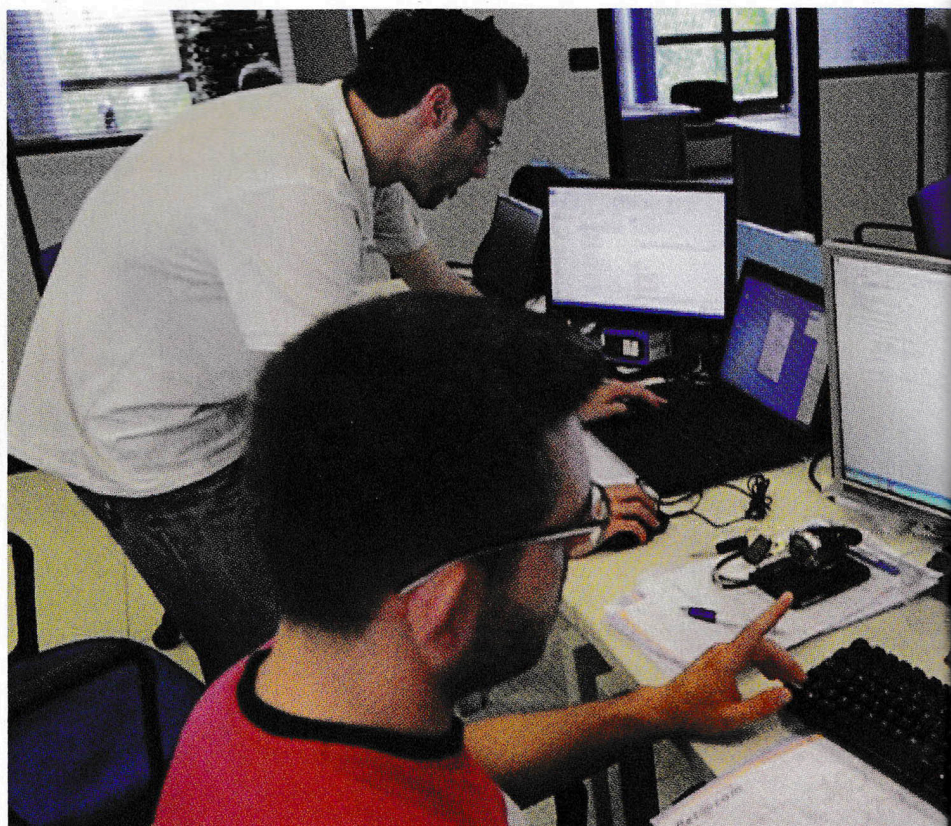
bene e con costanza e questo è frutto di una strategia ben precisa. Le nostre parole d'ordine sono network, professionalità e grande attenzione alle risorse umane. Facciamo un lavoro costante alla ricerca dei migliori talenti It sul mercato. Il nostro segreto vero, oltre alla tecnologia, sono le persone di cui si compone la nostra azienda».

**Dottor Callegari, come curate l'asset «persone», che rappresenta il vostro valore aggiunto? Quali sono i profili tipo che ricercate?**

«Abbiamo dei professionisti dedicati in ogni ufficio, per ricercare le migliori professionalità in campo informatico. Diplomatici e Laureati essenzialmente, ma non è il titolo di studio quello che guardiamo. Ricerchiamo le competenze dei giovani e li mettiamo al lavoro su progetti entusiasmanti. Li assumiamo, per dimostrare che il nostro è un progetto di collaborazione di lungo periodo, così che possano concentrarsi sulle sfide lavorative, più che preoccuparsi di essere dei precari».

**Dottor Callegari, avete recentemente acquisito Audacia, un'azienda IT che opera anche nel nord est italiano. Il senso di questa acquisizione?**

«Audacia rappresenta per Betacom la conferma di una strategia che da sempre mette al centro il network come strumento di cresci-



ta. Nuovi mercati, nuovi clienti e nuove professionalità. Grazie a questa giovane e importante collaborazione potremo migliorare la nostra offerta di servizi sul mercato, ampliandola e rendendola più competitiva. Vogliamo estendere anche al Nord Est quel dinamismo e quella professionalità che da anni ci distin-

guono già a Torino e Milano».

**Dottor Audino, il 2016 è stato un anno in cui il Pil ha segnato una crescita del 1%. La crisi è finita?**

«Assolutamente no, la crisi non è finita ed è frutto di un sistema che innova ancora troppo poco. Le sfide che stiamo affrontando noi oggi in Italia, in nazioni come gli USA sono già state affrontate e vinte. Come sistema paese siamo indietro rispetto ai nostri omologhi europei, cresciamo troppo poco e abbiamo troppi vincoli burocratici che ci rallentano il passo».

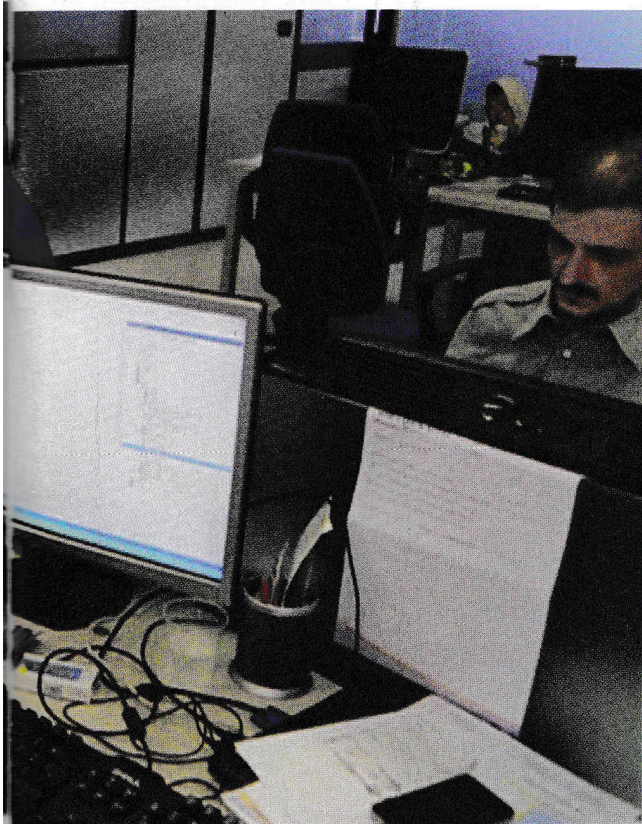
**Il governo ha lavorato nella direzione giusta?**

«Qualche passo è stato fatto, ma c'è ancora molto da fare. Mi riferisco al Jobs Act, un fatto sicuramente positivo per quanto concerne la detassazione sulle assunzioni. Ma è un provvedimento che doveva essere rinnovato anche quest'anno e che il governo dovrebbe far diventare stabile. Il punto non è che le azien-



I servizi digitali per i cittadini sono sempre di più e sempre più diffusi in tutte le fasce d'età





de assumono meno da quando il bonus è finito, è che il cuneo fiscale sul lavoro è difficilmente sostenibile. Sostenere la crescita vuol dire semplificare e far costare meno il lavoratore alle aziende, perché possano assumere con più velocità e senza costi eccessivi una persona».

**Cosa pensa di Industria 4.0, il programma per sostenere il rinnovamento tecnologico delle industrie italiane?**

«Industria 4.0 significa essenzialmente lo sbarco delle tecnologie IT nel settore industriale. Adesso le macchine non comunicano tra loro e non comunicano all'esterno. Esattamente come 30 o 50 anni fa. Certo si sono evolute, ma ancora non garantiscono una efficienza complessiva migliore di quella di un tempo. Portare il digitale nell'industria significa che le macchine avranno molti sensori a bordo, che comunicheranno ciò che rilevano a un software dotato di intelligenza, in grado di analizzare e incrociare questi dati e fornire informazioni ai manager che le gestiscono,

stessi dati, inviati da centinaia o migliaia di macchine di un'industria, possono essere monitorati in tempo reale a distanza e utilizzati per progettare stabilimenti migliori. In generale si sta parlando di efficienza e produttività, temi su cui in Italia abbiamo ampi margini di miglioramento. In generale, il piano Industria 4.0 può significare molto per la crescita del paese. Le stime previste dal governo devono essere superate: con Industria 4.0 si potrebbe arrivare ad un punto di Pil aggiuntivo ma comunque non sarebbe abbastanza. Abbiamo bisogno di una crescita di almeno 2 punti di Pil l'anno per recuperare il tempo perso. Bisogna fare di più».

**Dottor Callegari, finalmente in Italia si torna a parlare di Industria.**

«La nota positiva è che finalmente l'industria sta tornando al centro. Dopo decenni di assenza si comincia a delineare una politica industriale per il paese: è la strada per recuperare i punti di Pil e di produzione persi con la crisi. Si tratta di un profondo rinnovamento

del comparto industriale per migliorare drasticamente la produttività degli impianti e in questo il settore Ict italiano è determinato a contribuire allo sviluppo del Paese con tecnologie e soluzioni innovative».

**Dottor Audino, lei è anche impegnato in Confimi, come presidente di Confimi Digitale Lombardia e come presidente di Confimi Industria Piemonte.**

«Sì, l'anno scorso a novembre ho preso questo impegno per contribuire alla diffusione del dialogo tra le industrie e le istituzioni sull'innovazione digitale nel Paese. Confimi è una realtà associativa molto vivace e proattiva, che tende ad anticipare i temi e a stimolare il governo a innovare e migliorare, per questo dall'esperienza lombarda è nata anche Confimi Piemonte, che sta raccogliendo associati e idee per i prossimi mesi. Anche la struttura associativa delle imprese italiane ha bisogno di rinnovamento e uno degli obiettivi che ci siamo dati è quello di impostare un rapporto diretto e di stimolo alle istituzioni. Non è esattamente il mio mestiere, ma è molto entusiasmante».

**Dottor Callegari, dalla sua prospettiva di mercato, che anno sarà il 2017?**

«Ci auguriamo sia un anno di crescita, per i nostri clienti, per noi e per il nostro settore. Solo con la crescita possiamo uscire dalla spirale in cui siamo precipitati ormai quasi dieci anni fa e possiamo farlo solo con una parola: Innovazione. Innovando saremo in grado di superare i problemi del nostro Paese con uno slancio e con un ottimismo maggiori». ➤

**«Per sostenere la crescita? Meno tasse e semplificazione»**