

Il Coronavirus come un cigno nero, un evento isolato, raro e imprevedibile. Capace di sconvolgere le vite, paralizzare le società, far collassare sistemi politici, e intere economie. Non è un caso che la pandemia da Coronavirus sia stata associata proprio al concetto di cigno nero, coniato dal matematico libanese Nassim Nicholas Taleb. Un fenomeno che stravolge il sistema con effetti a volte drammatici, ma anche rivoluzionari, un netto spartiacque tra il prima e il dopo. E se ci sono molti settori travolti dal punto di vista economico dagli effetti del Covid, ce ne sono altri che potrebbero uscire dalla pandemia rafforzati e rinvigoriti.

Tra questi il comparto dell'innovazione digitale che nel bel mezzo dell'emergenza ha continuato a innovare, investire e fare acquisizioni dimostrando che le aziende, almeno quelle medio-grandi, hanno le spalle abbastanza larghe da riuscire a cavalcare l'onda della pandemia anziché farsi travolgere.

Per Gianluca Venere, chief innovation officer di Seco, azienda aretina leader nella produzione di computer miniaturizzati e sistemi integrati «se come azienda non hai un approccio digitale ora sei fuori dal



Chief innovator officer
Gianluca Venere,
Seco

mercato, non è più una scelta, è un obbligo, il Coronavirus è un cigno nero, la trasformazione ormai è inevitabile. In questi mesi le aziende che non avevano applicativi, che non potevano lavorare da casa, hanno chiuso e basta. Le imprese l'hanno compreso e ora stanno accelerando i loro processi di digitalizzazione che — precisa — non riguardano soltanto l'utilizzo di una piattaforma, ma significa ridisegnare i processi aziendali e il modello organizzativo che non è più basato sulla presenza, ma sugli obiettivi, la digitalizzazione ci ha liberato dagli schemi rigidi del passato». Secondo Venere dunque il Covid ha messo il turbo alla digitalizzazione del tessuto produttivo. A sostenere questa tesi, in effetti, c'è una certa vitalità del settore registrata proprio in un momento in cui altri comparti hanno azzerato i fatturati e fatto ricorso agli ammortizzatori sociali.

Nei giorni scorsi la stessa Seco ha comprato il 70 per cento della modenese Hopenly piccola azienda attiva nel settore data science, specializzata in progetti di machine learning e intelligenza artificiale con un team di dieci data scientist e sviluppatori che offre servizi per l'estrazione di dati, l'elaborazione e



LE IMPRESE TECNOLOGICHE SULLE ALI DEL CIGNO NERO

La pandemia come evento che stravolge per sempre il sistema, con risvolti rivoluzionari oltre che drammatici: i casi esemplari di Seco e Var Group, a cui il Coronavirus ha fatto da acceleratore

di **Marta Panicucci**

Venere (Seco): senza un approccio digitale sei fuori dal mercato, non è più una scelta. La trasformazione ormai è inevitabile

la creazione di modelli predittivi. L'investimento, spiega Venere, fa parte della strategia di Seco — azienda con oltre 70 milioni di fatturato, sette sedi e 400 dipendenti — che sta «assumendo, acquisendo e facendo partnership con grandi università italiane. Nel primo trimestre del 2020 il fatturato è cresciuto del 20 per cento, stiamo rispettando gli obiettivi economici fissati per quest'anno e siamo pronti per un'importante Ipo (offerta al pubblico dei titoli di una so-

Morani (Var Group): i nostri investimenti non si sono mai fermati. Da febbraio abbiamo messo a segno dieci operazioni societarie

cietà che intende quotarsi per la prima volta sul mercato, ndr) prevista per il 2021».

Spostandosi da Arezzo a Empoli la situazione non cambia. Pochi giorni fa si è, infatti, allargato anche il perimetro del gruppo Sesa: Var Group, attraverso la controllata Gecom, ha rilevato il 51 per cento di Weelgo, società bergamasca specializzata nei progetti di networking e di sicurezza informatica. Non solo. Var Group — partner per l'innovazione del settore Ict (information e communication technology) con un fatturato di 396 milioni e oltre 2.500 collaboratori — in piena pandemia ha realizzato una decina di acquisizioni di piccole aziende altamente tecnologiche. «Non abbiamo mai sospeso i nostri investimenti — spiega Francesca Moriani, amministratrice delegata di Var Group — da febbraio abbiamo messo a segno dieci operazioni societarie anche perché in un momento di crisi come quello attuale le piccole aziende hanno necessità di aggregarsi con grandi gruppi per poter esprimere al meglio le loro competenze. Il nostro obiettivo è di essere il punto di riferimento e il principale partner che accompagna le aziende del Made in Italy nel

Amministratore delegato
Francesca Moriani,
Var Group



percorso di digitalizzazione e di innovazione. Per far questo abbiamo bisogno di continuare a investire per aver sempre i migliori servizi da offrire loro».

Moriani conferma poi la posizione privilegiata del comparto nel panorama attuale stravolto dalla pandemia. «È un anno drammatico per tutti — dice — ma il mondo della tecnologia, del digitale, dell'innovazione ha sofferto meno perché c'è stata una forte spinta del Covid alla riorganizzazione delle aziende. Nella drammaticità del momento noi ne abbiamo beneficiato. Basti vedere che i titoli in borsa delle aziende tecnologiche hanno avuto una crescita esponenziale negli ultimi mesi e questo denota il fatto che siamo tra i settori che hanno subito molto meno l'impatto del Coronavirus e anzi che hanno aiutato le aziende italiane a dare continuità operativa alle loro attività». Secondo l'amministratore delegato di Var Group «la crescita del settore continuerà perché in questo periodo le aziende sono andate a colmare del gap precedenti, ma hanno anche preso consapevolezza di quanto il digitale sia essenziale oggi per la sopravvivenza e domani per la loro crescita».