

Il ritratto «A quindici anni lavoravo nei campi, forse è anche per questo che sono rimasto legato alla mia terra»

# Favuzzi e il miracolo del software

Manager Exprivia, la società di Molfetta con il maggior guadagno azionario

DI ANGELO AGRIPPA

**L**e performances di Borsa della sua Exprivia sono da record: più 255 per cento dall'inizio dell'anno. Un risultato da brividi, soprattutto se considerato in abbinata a quello conseguito dall'altra società pugliese, anzi, anch'essa di Molfetta come l'Exprivia, la Ciccoella, leader continentale del mercato florovivai-stico, che nel derby azionario si alterna con la prima alla guida del Toro di piazza Affari.

Nessun contatto, niente sinergie tra le due aziende di spicco di Molfetta. «Solo una fortunata coincidenza», precisa Domenico Favuzzi, 45 anni, sposato con Valeria Savelli, padre di Gianluca, di 9 anni, e Eugenio, di 11, amministratore delegato della Exprivia spa, società specializzata nella progettazione e nello sviluppo di tecnologie software innovative e nella prestazione di servizi IT per il mercato bancario, medicale, industriale, delle telecomunicazioni e Pubblica amministrazione. Circa 700 fra dipendenti e collaboratori e sedi, oltre che a Molfetta, a Milano, Roma, Trento, Vicenza, e Bologna. «Tutto nacque - ricorda Favuzzi - dopo la laurea in Scienze dell'informazione a Bari. Nell'87. E la tesi svolta presso il laboratorio di Olivetti Ricerche. Al termine, con un socio ingegnere e altri due finanziatori, i quali hanno poi abbandonato l'iniziativa, mettemmo su l'Abaco Software sas. Offrivamo servizi di formazione IT in collaborazione con Olivetti per i suoi clienti. E servizi e sviluppo software per piccole aziende. Non v'erano molte alternative: pensammo, tuttavia, di darci una strategia. Creare una società con radici al Sud con l'ambizione di lavorare in ambito nazionale attraverso la valorizzazione delle migliori professionalità del territorio». Favuzzi racconta la sua tetragona personalità, forgiata sotto il sole dei campi molfettesi: «A 15 anni, d'estate, lavoravo. Come contadino. Il legame con la mia terra è rimasto forte. È per questo che non ho mai pensato di abbandonarla». È nel 1990 che avviene la prima rivoluzione strutturale. L'Abaco sviluppa attività di consulenza su tecnologie object oriented e data base relazionali per importanti clienti nazionali del settore finanziario. Abaco Software si trasforma in Abaco Systems & Servi-

ces srl. «Crescevamo lentamente. Formavamo neo-laureati che dopo un certo periodo andavano a lavorare direttamente in aziende importanti: ogni anno dovevamo ricominciare da capo. Poi, con la piattaforma Sap, quarto produttore mondiale di software, abbiamo attivato un'efficace collaborazione che ha rappresentato anche il vero, nuovo elemento di novità nell'evoluzione della nostra mission aziendale». Insomma, è giunto il momento della svolta, della maturità, della consapevolezza. «Abbiamo verificato una maggiore attenzione da parte dei nostri collaboratori per l'azienda. Con essa, la possibilità concreta di crescere e diventare impresa media di livello nazionale». Nel 1999, dunque, viene rilanciato il progetto imprenditoriale con la nascita di Abaco Software & Consulting che coinvolge oltre venti dipendenti nell'azionariato e consente di aprire l'ufficio commerciale di Milano. Due anni dopo, la trasformazione in spa. Si registra l'aumento di capitale a 1 milione di euro e avviene il coinvolgimento di altri venticinque dipendenti nell'azionariato. Alla fine, a quello di Milano si aggiunge anche l'ufficio di Roma. Dipendenti e collaboratori diventano 150 e 12 i milioni di fatturato.

Arriva anche la stagione nera. La bolla della rete esplose. «La nostra fortuna - commenta oggi Favuzzi - è stata la distanza dall'illusoria euforia di internet. Da buoni meridionali siamo stati prudenti». Finalmente, passa anche la bufera. L'Abaco di Molfetta acquisisce credenziali straordinarie. Lavora con clienti di tutto rispetto e di livello nazionale e internazionale. A fine 2003 fattura 14 milioni. «Nel 2004 entriamo nel capitale della Infobyte spa di Roma, leader nelle tecnologie di realtà virtuale per il settore televisivo e la comunicazione. Acquistiamo il 95% della Spring Consulting e rafforziamo la nostra presenza. Quindi, in un anno abbiamo portato a termine la fusione con AI-Software. Nel primo trimestre del 2006 abbiamo registrato già il primo utile. Il segno che l'operazione ha funzionato da subito sotto il profilo industriale. Il resto, è cronaca recente». Ora, lo scopo di Exprivia è quello di diventare tra le prime dieci aziende del settore a livello nazionale. «Si-



L'imprenditore Domenico Favuzzi visto da Daniela Pergreffi

curamente quando parliamo di globalizzazione - riflette Favuzzi - la competizione si sposta dalle imprese ai territori. E rendere competitivo il territorio nel nostro Sud non è facile. Certo, abbiamo rapporti di collaborazione con l'Università, che, tuttavia, non rappresenta ancora un nostro vantaggio competitivo. Per non parlare delle istituzioni territoriali che non hanno ancora piena consapevolezza delle potenzialità di eccellenza che esistono nel Mezzogiorno, e malgrado questo preferiscono affidarsi ad aziende non locali, le quali, si sa, non mantenendo alcun legame con il luogo, non si spendono in investimenti di lungo periodo. Le nostre difficoltà, invece, andrebbero lenite sostenendo reti di collaborazione con altri territori. Si pensa molto più ad attrarre investitori stranieri che non a rilanciare e aiutare le nostre esportazioni». Parole giuste, ma acuminate come dardi.

a.agrippa@corriere delmezzogiorno.it

