

## INDUSTRIA

# Exprivia, missione estero

## Sul tavolo gli ultimi ritocchi al piano industriale

di ROBERTA AMORUSO

ROMA - L'obiettivo è puntare all'estero. Sempre di più. Con un occhio al Bacino del Mediterraneo (Nord-Africa in testa) per rafforzare la capacità produttiva. E il mirino puntato sull'Europa del Nord (soprattutto Germania e Gran Bretagna) per guadagnare quote di mercato. L'ambizione è quella di esportare il modello di un gruppo pugliese. **Exprivia**, che offre soluzioni software innovative e servizi di information technology per le banche, l'industria, la sanità e la pubblica amministrazione. Parliamo, per esempio, del mestiere di chi offre

gestione efficiente di cartelle cliniche «ed esami diagnostici (come il cosiddetto "fascicolo sanitario") o controllo del rischio di credito per un colosso bancario. La storia, invece, è quella di una società con il quartier generale a Molfetta, nata nel 2005

### IL PRESIDENTE FAVUZZI

*«Rafforzeremo  
la produzione  
nel bacino  
del Mediterraneo»*

dalla fusione della "vecchia" **AlSoftw@re** (milanese, quotata in Borsa, creata nell'83) con la Abaco Information Services, fondata nell'88 proprio a Molfetta. Entrambe arrivano dall'intuizione di un gruppo di docenti universitari e giovani laureati nell'hi-tech. Nel 2006 il passaggio cruciale dell'acquisizione della Swimservice, anche questa pugliese, un brand leader nell'informatizzazione della sanità in Italia e all'estero. Ora è un gruppo che a colpi di acquisizioni arriva a contare 1200 dipendenti e 90 milioni di fatturato, tra le eccellenze del segmento Star di Piazza Affari. Capace sì di difendersi dalla crisi in un mercato il calo dell'8% nel 2009 (nel 2010 prevede una crescita del fatturato superiore al 10%). Ma la competizione del settore non fa sconti. Ora più che mai, una spinta decisa all'internazionalizzazione non si può più rimandare. Lo sa bene Domenico Favuzzi, presidente e amministratore di Exprivia. «Pronta a fare il grande salto», dice lui a colloquio

con il Messaggero tra scorsi di campagna pugliese. Sotto il braccio in una cartella gli appunti riservati del piano industriale ancora in lavorazione che presenterà in autunno. «E' vero, non abbiamo ancora le dimensioni per marciare al passo delle medie aziende internazionali del settore», spiega Favuzzi, «Ma preferiamo anticipare i tempi. Sondare i terreni in cui poter crescere, attraverso partnership locali o collaborazioni con le università, prima di mirare più in alto. Prima di muoverci con il lancio di strat-up, come abbiamo fatto in Spagna». Tutto questo

non esclude nuove acquisizioni. Anzi. Favuzzi, lui che ha portato la vecchia Abaco fin qui, continua a guardare alla crescita in Italia (tra i dossier in stand-by c'è una gara da 160 milioni per gli sviluppi software applicativi della Regione Lombardia). Ma ha bene in mente una mission in cui la cre-

scita all'estero, dice, «va di pari passo con l'industrializzazione del mondo dei servizi software (il cosiddetto modello near-shoring), oltre che con l'innovazione». Di qui l'obiettivo di raddoppiare gli investimenti triennali in Ricerca & Sviluppo (3,5 milioni quelli fino al 2009) e la creazione di un progetto contenitore di idee, "La città digitale 2.0".

Perché puntando sull'industrializzazione dei servizi, appunto sul near-shoring, «possiamo competere con le grandi fabbriche indiane. E farlo con una qualità elevata», spiega Favuzzi. E' la risposta all'esportazione della produzione all'estero seguita da molte altre aziende. «Noi siamo la prova che possiamo offrire servizi in Italia e in Europa. E che possiamo farlo lavorando a Molfetta. Con più marginalità per noi e grossi risparmi anche per i clienti». La sfida della Silicon Valley di Molfetta è lanciata.

### I PROSSIMI OBIETTIVI

*Verso il raddoppio  
degli investimenti  
in ricerca  
e sviluppo*

© RIPRODUZIONE RISERVATA

