

Tripi: «Nuove tecnologie e Brasile per Almaviva»

► «Abbiamo 30 mila dipendenti. Guardiamo anche a Cina e Russia»

L'INTERVISTA

ROMA L'espansione in Brasile. La concorrenza a Finmeccanica nel settore del controllo delle coste italiane e della difesa. E poi il supporto alle aziende nell'information technology, dal cloud computing al riconoscimento biometrico, ai software più sofisticati per le Ferrovie, per il risparmio energetico o il mondo delle scuole. **Almaviva**, la storica azienda romana tra i pionieri del settore, ha davvero cambiato pelle. Silenziosamente ma in maniera costante. «E' vero - spiega **Marco Tripi**, amministratore della società fondata da suo padre Alberto, presidente del gruppo - adesso il 60% del fatturato, circa 730 milioni, arriva dall'It, il restante 40% è customer care. Siamo il 20° gruppo italiano al mondo per occupazione con 30 mila lavoratori e puntiamo a crescere soprattutto all'estero».

Non c'è più spazio in Italia?

«In Italia abbiamo 15 mila lavoratori e comunque le nostre radici restano qui. Non intendiamo cambiare strategia. Semmai siamo preoccupati perché nel corso di questi anni molte aziende made in Italy dell'Ict sono passate sotto il controllo di gruppi stranieri».

Voi invece tenete duro.

«Nonostante il continuo calo dei mercati di riferimento (-20% ndr),

esportiamo il nostro modello all'estero, facciamo crescere i nostri ingegneri e puntiamo sempre più sulle nostre idee tecnologicamente innovative. Per questo abbiamo varato un aumento di capitale da 48 milioni e abbiamo ottenuto la fiducia del mondo bancario che ci ha accordato 90 milioni per crescere. Del resto, reinvestiamo sempre gli utili in azienda».

Quali sono i piani per il futuro?

«Nel nostro statuto è vietata espressamente la delocalizzazione, crediamo nell'eccellenza italiana, nel nostro lavoro. Anche se vi sono difficoltà in alcuni territori del nostro Paese siamo convinti che alcune di esse, ad esempio in Sicilia dove abbiamo circa 7 mila lavoratori, possano tramutarsi in opportunità se le istituzioni locali ci seguono in una politica industriale di rilancio. Certo, guardiamo anche fuori dai confini nazionali, tanto che il 20% del fatturato è realizzato all'estero. Ma il know how resterà sempre italiano».

Ora in quale direzione puntate?

«Verso il Brasile, dove nel settore dei customer care cresciamo al ritmo del 30% annuo e disponiamo di 13 mila collaboratori. In tre anni il 50% del fatturato arriverà dall'America Latina. Parliamo di una cifra intorno ai 500 milioni».

Anche la Cina rientra nei piani?

«Abbiamo una sede in Cina, è un mercato difficile ma che ci interessa sondare. Stesso discorso vale per la Tunisia. Valutiamo interessanti opportunità anche in Turchia e in Russia».

Umberto Mancini

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«ESPANSIONE
IN SUDAMERICA
E OPPORTUNITÀ
IN CINA
E TURCHIA»

Marco Tripi
Ad Almaviva

