CASO DI STUDIO AZIENDALE

Trasformazione Digitale e Modello di Crescita



SCENARIO MACROECONOMICO

Il Driver della Trasformazione Digitale

01

Un Cambio di Paradigma Competitivo

La digitalizzazione non è un semplice aggiornamento tecnologico, ma la ridefinizione strutturale dei processi produttivi e dei modelli di business aziendali.

I dati guidano la presa di decisione in tempo reale.

Tecnologie Abilitanti Key

Cloud computing, intelligenza artificiale, big data e cybersecurity integrata.

Agilità e Scalabilità

Infrastrutture flessibili per adattarsi rapidamente alle dinamiche di mercato.

Nuova Competitività

Integrazione sistemica tra mondo fisico e piattaforme digitali complesse.

PROFILO AZIENDALE

Exprivia in Sintesi

1983

Origini Fondative

Nata a Molfetta (BA), sede legale attuale e cuore pulsante del gruppo.

4.000+

Capitale Umano

Specialisti e consulenti operativi su progetti ad elevata complessità.

354 M€

Volume d'Affari

Ricavi pro-forma 2025 raggiunti grazie a sviluppo M&A e organico.

IDENTITÀ STRATEGICA

Visione, Valori e Missione

Visione

Guidare lo sviluppo di un futuro in cui l'innovazione accelera la crescita delle organizzazioni e crea valore duraturo per la società.

Valori

Centralità della persona, passione per il cliente, sostenibilità, responsabilità, fiducia e integrità in ogni relazione.

Missione

Affiancare imprese e istituzioni nel percorso verso la trasformazione digitale offrendo soluzioni tecnologiche avanzate e sostenibili.

EVOLUZIONE STRATEGICA

Dalle Origini al Mercato Globale



Una crescita guidata da scelte deliberate di investimento e diversificazione.

L'espansione del Gruppo Exprivia non è derivata unicamente dalla naturale crescita del mercato, ma da una precisa combinazione tra sviluppo per linee interne e acquisizioni mirate.

Direttrici: Acquisizioni + Diversificazione + Internazionalizzazione

MODULO 1

Nascita ed Evoluzione Storica

Dalla fusione del 2005 al grande salto dimensionale con l'acquisizione di Italtel.

GENESI DEL GRUPPO

La Fusione Fondativa del 2005

FONDATA NEL 1983

AISoftw@re

Fondata dal Prof. Francesco Gardin. Sviluppo software decisionale per il settore bancario.

+

FONDATA NEL 1988

Abaco Information

Fondata da laureati dell'Univ. di Bari. System integration e software personalizzato.

=

BRANDING 2006

Marchio Exprivia

Nascita dell'identità unitaria e avvio dell'espansione strutturata sul mercato.

STRATEGIA M&A

Espansione Graduale (2006 – 2016)

01

Acquisizioni Mirate

Integrazione continuativa di realtà altamente specializzate in nicchie tecnologiche.

CRESCITA PER LINEE ESTERNE

02

Diversificazione

Estensione del raggio d'azione verso sanità, industria, difesa e finanza.

NUOVI MERCATI VERTICALI

03

Proiezione Estera

Sviluppo dei primi avamposti internazionali per esportare le competenze IT.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

OPERAZIONE CHIAVE

La Svolta del 2017: Acquisizione Italtel

Acquisizione dell'81% di Italtel, storico player delle telecomunicazioni.

L'operazione ha combinato l'expertise IT e la system integration di Exprivia con le competenze industriali di rete di Italtel per creare un polo di rilevanza internazionale.

> **Integrazione tra Information Technology e Reti Telco**

POLO AGGREGATO ATTESO

600 M€

Volume d'affari target con oltre 3.000 dipendenti globali.

Aggregazione Industriale

ANALISI MANAGERIALE

Deconsolidamento e Lezioni Apprese

CRITICITÀ 2020

Complessità Finanziaria

Nel 2020 le tensioni finanziarie legate a Italtel hanno imposto il deconsolidamento societario, presentando separatamente i risultati delle continuing operations.

Aumento immediato della complessità organizzativa

TAKEAWAY STRATEGICO

Gestione dell'Integrazione

L'operazione dimostra come le grandi M&A accelerino enormemente la scala ma richiedano una gestione rigorosa del rischio finanziario e della struttura patrimoniale.

Bilanciamento tra crescita e sostenibilità del debito

MODULO 2

Tecnologie, Offerta e Mercati

Portfolio tecnologico abilitante e presenza diversificata nei settori verticali.

PORTFOLIO TECNOLOGICO

Competenze Tecnologiche Trasversali

- Artificial Intelligence
- Data Management
- Cybersecurity
- Cloud Solutions
- ERP & SAP
- Hyperautomation
- IT Infrastructure
- BPO & CX

DIVERSIFICAZIONE SETTORIALE

Presenza nei Mercati Verticali

Banking & Insurance
Sistemi decisionali e conformità normativa.

Energy & Utilities
Gestione delle reti ed efficienza operativa.

Industry & Manufacturing
Smart Factory e manutenzione predittiva.

Healthcare & Sanità
Cartella clinica e digitalizzazione sanitaria.

Pubblica Amministrazione
Smart City e piattaforme per i cittadini.

Aerospace & Defense
Sistemi mission-critical e satellitari.

MODELLO DI BUSINESS

Ibridazione Tecnologica e di Dominio

IL VALORE AGGIUNTO

Intersezione di Competenze

Il punto di forza di Exprivia consiste nel combinare padronanza delle architetture IT avanzate con la conoscenza verticale delle regole e dei processi di ciascun settore industriale.

Interlocutore Unico
Un solo referente per progettazione, sviluppo e manutenzione.

Riduzione del Rischio
Standard elevati di sicurezza e continuità per i sistemi critici.

MODULO 3

Redditività e Creazione di Valore

Acquisizione di Present nel 2025 e traiettoria economico-finanziaria.

MILESTONE 2025

L'Acquisizione del Gruppo Present

100%

Acquisizione Totale

Operazione conclusa con successo nel febbraio 2025.

4.000

Dipendenti Complessivi

Rafforzamento delle competenze su applicazioni e infrastrutture.

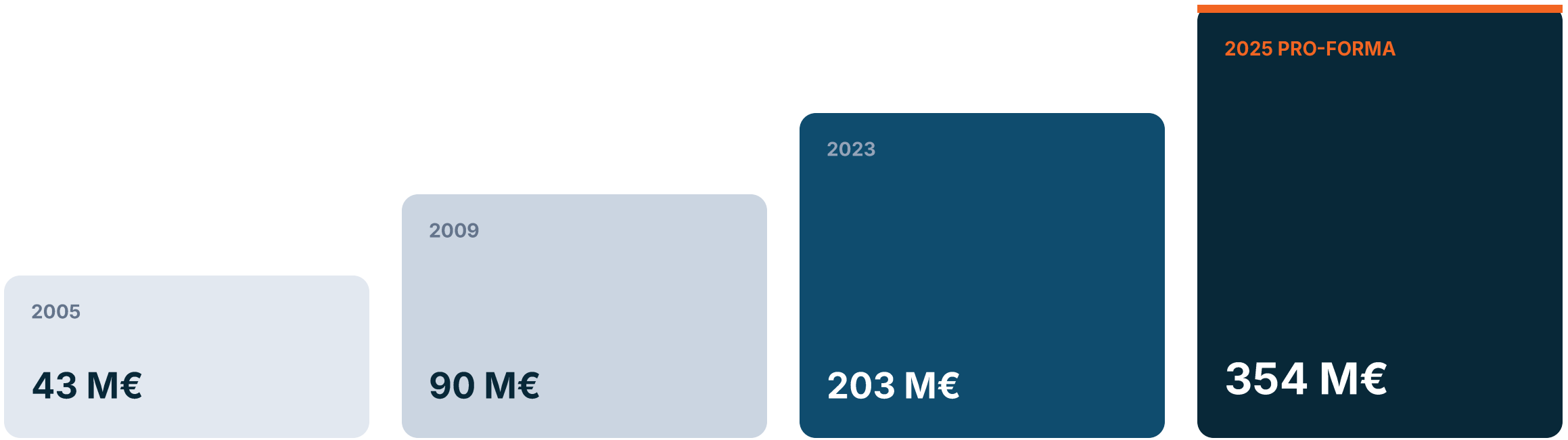
> 330 M€

Fatturato Consolidato

Nuova soglia dimensionale nell'ambito dei servizi gestiti.

EVOLUZIONE FINANZIARIA

Crescita dei Ricavi (2005 – 2025)



RISULTATI ECONOMICI

Conto Economico Consolidato 2025

Indicatore economico	Valore Effettivo	Valore Pro-Forma
Ricavi Totali	335 M€	**354 M€**
EBITDA	33 M€	-
EBIT	23 M€	-
Utile Netto (+14% YoY)	**15 M€**	-

PIANO INDUSTRIALE

Target di Medio-Lungo Termine

Assorbimento dell'investimento Present in soli 12 mesi.

Exprivia mantiene una Posizione Finanziaria Netta sotto controllo (~43 M€) garantendo solidità patrimoniale e capacità d'investimento continuativa.

> **Obiettivo 2026: Raggiungimento di 400 M€ di ricavi**

AMBIZIONE LUNGO PERIODO

1 MILIARDO €

Target di fatturato aggregato mediante ulteriore sviluppo M&A ed espansione internazionale.

PRESENZA GLOBALE

L'Espansione nei Mercati Esteri

PRESTAZIONE ESTERA 2025

+ 27,5%

Crescita dei ricavi sui mercati internazionali rispetto all'esercizio precedente.

Presenza Diretta nei Paesi

Spagna, Germania, Messico, Brasile, Cina, India e Regno Unito.

Trasformazione da realtà locale a gruppo multinazionale

CAPITALE STRATEGICO

Le Risorse Immateriali del Gruppo

Capitale Umano

Patrimonio di competenze tecniche e talenti qualificati.

Know-How Accumulato

Oltre 40 anni di conoscenza dei processi aziendali complessi.

Reputazione

Fiducia e referenze consolidate sui sistemi mission-critical.

Ecosistema Partner

Sinergie con grandi vendor, università e centri di ricerca.

CAPACITÀ ORGANIZZATIVE

Le Competenze Distintive

01

System Integration Complessa

Integrazione armoniosa di piattaforme software e infrastrutture eterogenee.

02

Dominio Tecnologico e di Settore

Combinazione tra know-how IT e comprensione specifica dei processi industriali.

03

Project Management Strutturato

Capacità di governare contratti ad elevata complessità nei tempi e costi.

04

Reskilling Continuo

Aggiornamento costante delle competenze del personale per prevenire l'obsolescenza.

MODULO 4

Analisi Strategica e Casi Reali

Modello delle 5 Forze di Porter ed esempi applicativi: Master Italy e Smart City Bari.

MODELLO STRATEGICO

Le 5 Forze di Porter per Exprivia

RIVALITÀ: ELEVATA

Concorrenti Diretti

Pressione continua da grandi gruppi internazionali.

POTERE: MEDIO-ALTO

Potere dei Clienti

Gare pubbliche e grandi aziende negoziano sui prezzi.

POTERE: MEDIO-ALTO

Potere dei Fornitori

Dipendenza dai grandi vendor e scarsità di talenti.

BARRIERE: MEDIE

Nuovi Entranti

Basse barriere su servizi semplici, alte su progetti complessi.

MINACCIA: CRESCENTE

Prodotti Sostitutivi (SaaS & AI)

Software standard e automazione riducono la domanda di servizi a basso valore.

CASO REALE 1: INDUSTRIA

Master Italy: Il Problema Operativo

Gestione di volumi elevati di dati di produzione e materiali frammentati.

Master Italy (accessori per serramenti in alluminio) necessitava di eliminare i colli di bottiglia nella pianificazione degli ordini, prevenendo l'accumulo di scorte in eccesso e i fermi produzione.

Esigenza: Passaggio da gestione reattiva a predittiva



CASO REALE 1: SOLUZIONE

Smart Material Planning & AI

Piattaforma Unificata

Integrazione diretta tra SAP S/4HANA, sistemi MES e WMS aziendali.

Algoritmi Predittivi

Machine Learning e simulazioni Monte Carlo per la previsione del fabbisogno.

Risultato Concreto

Pianificazione ottimale, scorte ridotte al minimo e azzeramento dei fermi.

CASO REALE 2: SMART CITY

Urban Genius: La Sfida della Città di Bari



Frammentazione dei dati urbani da fonti eterogenee.

I dati sulla mobilità, il traffico, la qualità dell'aria e le condizioni meteo erano storicamente distribuiti su sistemi isolati, rendendo difficile una pianificazione tempestiva del territorio.

Obiettivo: Creare una regia unica data-driven per la PA

CASO REALE 2: SOLUZIONE

Piattaforma Integrata Territoriale

Integrazione Droni

Monitoraggio aereo integrato con la City Operations Platform (COP).

Ecosistema Open API

Connessione aperta per università, centri di ricerca e startup locali.

Protezione Civile & PA

Pianificazione degli interventi basata sul monitoraggio del rischio in tempo reale.

SINTESI METODOLOGICA

Il Filo Conduttore del Modello Exprivia

STEP 01
Problema Organizzativo

STEP 02
Raccolta Dati Silos

STEP 03
Integrazione Digitale

STEP 04
Analisi Avanzata AI

STEP 05
Supporto Decisionale

STEP 06 (TARGET)
Gestione Predittiva

CONCLUSIONI

Sintesi dell'Evoluzione del Gruppo

Un percorso di trasformazione continuo per creare valore reale.

Il caso Exprivia attesta come una realtà tecnologica italiana sia stata in grado di affermarsi a livello globale coordinando crescita organica, acquisizioni e continua evoluzione delle competenze.

La Formula del Successo

Scala Dimensionale → Competenze → Diversificazione → Proiezione Internazionale → Creazione di Valore

Grazie per l'Attenzione

Marco Di Bello
Fabio Capece
Alessandro Giordano