



Michele Moretti CEO di Fincons Group

Fincons Group Il global partner per la tua IT strategy

Da trentasei anni, la società offre servizi di IT business consulting consolidando il suo ruolo di multinazionale attiva in Europa e nel mondo attraverso un piano triennale di crescita e di espansione **di Antonino Caffo**

Fincons Group (www.finconsgroup.com) nasce trentasei anni fa come software house trasformata poi negli anni in realtà operante nel settore della consulenza software. Il suo ruolo è oggi quello di “big” che affianca le aziende nel campo dell’IT Business Consulting, fornendo il proprio know-how per la realizzazione di progetti di trasformazione digitale e tecnologici in grado di abilitare nuovi modelli di business. Fincons è una società a capitale privato, dove la proprietà è da sempre impegnata nel disegno della strategia, con una visione a lungo termine, e nella gestione quotidiana delle attività del gruppo, protagonista di una crescita continua in Italia prima e poi all’estero.

Si contano uffici un po’ ovunque. In Svizzera a Berna, Lugano, Zurigo e Küsnacht am Rigi. In Italia a Milano, Verona, Roma, Bari e Catania. Nel Regno Unito a Londra. Negli Stati Uniti a New York e Los Angeles. Ultima in ordine di tempo, la nuova sede a Monaco di Baviera, che nasce dai diversi anni di esperienza del gruppo nel mercato tedesco. Già questo,

restituisce bene la consistenza del percorso di crescita sul mercato. Oggi, il gruppo è una realtà internazionale con un’offerta completa e un modello operativo basato su business unit focalizzate su diversi settori: media, financial services, energy & utilities, transportation, manufacturing e public administration.

INTERPRETI DEL CAMBIAMENTO

Fincons Group è una impresa di famiglia, ma con l’anima da public company e una vocazione multinazionale. «Con il tempo abbiamo cercato di allargare gli orizzonti, per anticipare e rispondere alle esigenze dei clienti» – ci spiega **Michele Moretti, CEO di Fincons Group**. «Abbiamo lavorato per accompagnare le imprese nel loro percorso di trasformazione digitale, per farsi interpreti del cambiamento senza subirlo passivamente, facendosi trovare preparati. Noi siamo stati i primi a cambiare, diventando una società di consulenza di alto livello. Non è stato semplice perché ci siamo ritrovati in un contesto che vedeva le grandi società di consulenza arrivare in azienda con

un approccio top-down. La nostra scelta è stata invece quella di dialogare direttamente con i professionisti dell’IT, che già ci apprezzavano per la fornitura tecnologica, e di confrontarci contemporaneamente con i manager delle aziende, con cui definivamo le strategie. Oggi, ci presentiamo al mercato in maniera multiforme: consulenti di business con esperienza su diverse industrie, ma anche system integrator in grado di realizzare progetti completi di sviluppo “chiavi in mano”».

ECCELLENZA E PROSSIMITÀ

Come ci ricorda il CEO, un altro importante fenomeno intercorso a cavallo tra gli Anni Novanta e Duemila, è stato quello dell’outsourcing transfrontaliero che ha portato interi pezzi di aziende in giro per il mondo, soprattutto in Cina e India. Grandi nomi europei trasferivano le loro operations presso i mercati orientali principalmente per ottimizzare i costi. «La stessa Fincons – continua Michele Moretti – aveva creato un delivery center in Romania per inserirsi nel trend di internazionalizzazione, almeno in prima battuta».

Con un fatturato di oltre 140 milioni di euro previsti a fine 2019, continua la strategia di internazionalizzazione di Fincons Group con nuove sedi operative e alleanze

ta». Dopo cinque anni, si è preferito terminare l'esperienza rumena – «e portare il nuovo Delivery Center a Bari, facilitati dal posizionamento ottimale e da una professionalità che in Romania non riuscivamo a trovare. Da Bari, possiamo fornire un servizio di alta qualità con disponibilità e flessibilità, e un modello di delivery basato sull'approccio combinato on-site e off-site, con PM presso gli uffici del cliente che interagiscono costantemente con il team dedicato a Bari. La nostra forza? Parliamo la stessa lingua dei nostri clienti e siamo al loro fianco in modalità continua, un valore apprezzato soprattutto fuori confine».

ESPANSIONE E POSIZIONAMENTO

È proprio questa caratteristica di "prossimità" al cliente che ha dato a Fincons quella spinta che si rispecchia nei numeri: il gruppo prevede infatti di superare entro fine anno i 140 milioni di euro di fatturato e i 1.500 dipendenti a livello globale. «Nella sola Bari, presso il Delivery Center – spiega Michele Moretti – siamo arrivati a 600 professionisti con vari profili. Non a caso, preferiamo chiamarlo "Smart Delivery Center", perché i progetti vengono ideati, sin dal principio, secondo una modalità smart-shore. Questo ci ha permesso di approcciare clienti di una certa importanza, con un grande apprezzamento e ritorno di immagine».

Con uno sguardo aperto verso altri paesi e una visione innovation-oriented, **Francesco Moretti, deputy CEO di Fincons Group e CEO di Fincons.US**, si fa interprete della strategia di espansione del gruppo. «Vogliamo continuare a crescere perché la dimensione nel mondo IT sta diventando sempre più un fattore critico di successo. È importante sviluppare referenze sempre nuove su progetti innovativi, che poi possiamo replicare su clienti storici, da alimentare con iniziative e competenze ulteriori in un circolo virtuoso. Sappiamo di non poter restare fermi in un settore che è in rapida evoluzione. Per tale motivo, avendo già raggiunto un posizionamento di mercato importante in Italia e in Svizzera - territorio quest'ultimo su cui siamo presenti da 25 anni e lavoriamo con aziende primarie di diversi settori - sentiamo forte l'esigenza di estendere la nostra strategia anche su altri mercati con partner solidi e nuove tecnologie».

SPERIMENTARE PER INNOVARE

Il filo conduttore è la presenza di Fincons Group nelle iniziative che coinvolgono sia la gestione del core business delle imprese che l'implementazione di soluzioni ad hoc con sperimentazioni nelle aree più innovative, volano per l'adozione di nuove soluzioni tecnologiche che poi possono coinvolgere anche altri progetti. «Il nostro obiettivo – dichiara Francesco Moretti – è fornire ai clienti la soluzione giusta che soddisfi le loro esigenze, che sia proprietaria, realizzata su misura, o con il supporto di vendor di settore. Gli esempi sono diversi. In ambito media, uno dei mercati più innovativi, seguiamo tutti i processi core,

al punto da poter trasferire oggi delle use case anche verso il mercato americano con il suo standard ATSC 3.0, con riconoscimenti presso i principali nomi del settore. Con questo know-how abbiamo scommesso, con successo, su paesi come il Regno Unito e la Germania, con la volontà di sperimentare, di andare oltre quello che già facciamo, sfidando noi stessi e i traguardi raggiunti. Mettersi alla prova è fondamentale per migliorarsi».

GUARDANDO AL FUTURO

Fincons Group si è contraddistinta fino ad oggi per una crescita continua e organica, macinando risultati anno dopo anno, con un fatturato certificato e revisionato da



Francesco Moretti deputy CEO di Fincons Group e CEO Fincons.US

Fincons Group dà forma alla trasformazione digitale con soluzioni innovative su vasta scala, cost-effective e personalizzate

dalla schedulazione del palinsesto alla gestione dei diritti televisivi, dalla pubblicità targettizzata alla distribuzione non lineare dei contenuti, dalla gestione dei metadati agli asset media. In un mondo dove la tecnologia offre possibilità di interazione sempre più innovative, abbiamo scelto inoltre di investire nella TV ibrida, la convergenza tra broadcast e broadband, realizzando un asset fondamentale della nostra offerta. La combinazione delle funzionalità della TV lineare con le opportunità fornite dal digitale si è sviluppata in Europa attraverso lo standard HbbTV, dove siamo dei pionieri in quanto a competenze ed esperienza, avendo iniziato per primi già 10 anni fa,

importanti istituti internazionali. «Negli ultimi anni, la media è tra il 15 e il 20% di aumento delle revenue – dichiara Michele Moretti – con piani triennali che mirano a risultati sempre maggiori. La proprietà investe molto per far sì che la base si ampli in maniera sostanziale ed entro la fine di quest'anno si concluderà anche il progetto Marco Polo, un'iniziativa che coinvolge il top management e advisor terzi, con l'obiettivo di portare il gruppo a una nuova fase di crescita dimensionale, che prevede anche una strategia di espansione per acquisizioni e un sistema di alleanze, con lo sviluppo di nuove attività che fanno perno sulle capacità e il know-how accumulato.

DM