a cura di Claudia Rossi



Michele Moretti Francesco Moretti

UN PARTNER PER LA CO-INNOVAZIONE

Da oltre 40 anni Fincons Group affianca le aziende di tutto il mondo nelle più importanti sfide tecnologiche, mettendo a disposizione servizi di consulenza, attività di system integration e soluzioni proprietarie per processi di business sempre più agili ed efficienti.

Family Company con una storia di oltre 40 anni, Fincons Group è una realtà che ha saputo costantemente reinventarsi, interpretando al meglio le tendenze del mercato. Stimato player internazionale nel settore della consulenza di business e della system integration a supporto della trasformazione digitale delle imprese, l'azienda nasce come software house nel 1983 grazie alla lungimiranza e all'intraprendenza del suo fondatore, Michele Moretti, che ancora oggi ne è CEO. In quel periodo l'eccellenza tecnologica aveva un significato molto concreto: conoscere in profondità ambienti complessi, come quelli mainframe, e sviluppare competenze distintive su tecnologie allora centrali per il funzionamento delle grandi organizzazioni. Molto presto le nuove direzioni di crescita portano l'azienda ad affiancare a questa attività di sviluppo una comprensione e un'analisi dei processi sempre più approfondita. Fincons inizia, così, a diventare un interlocutore capace di portare innovazione non solo nei sistemi informativi, ma anche nei processi di business dei clienti.

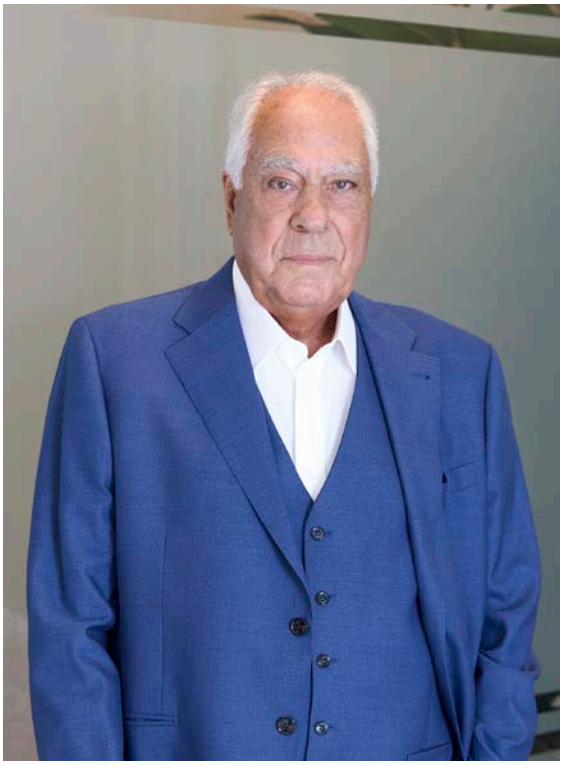
"Con l'affermazione dell'offshore cambiano le regole del gioco: lo sviluppo software poteva essere realizzato in India e in Cina a costi sensibilmente inferiori, facendo tremare i fornitori europei. Per una realtà come la nostra, che aveva costruito la propria identità sulla competenza e sulla prossimità al cliente, la risposta non poteva consistere nel giocare la partita unicamente sul prezzo. Abbiamo, quindi, optato per il nearshore" spiega Moretti, ricordando l'apertura della sede a Bucarest, in Romania. L'operazione dà il via alla costruzione di un nuovo modello di sviluppo da remoto, capace di far acquisire a Fincons numerosi importanti clienti, ma soprattutto di produrre un patrimonio di conoscenze fondamentale per la successiva fase di crescita aziendale. Fincons impara, infatti, a gestire team distribuiti, a combinare competenze e a costruire processi in grado di mantenere qualità e controllo anche a distanza. Quando la Romania entra nell'Unione Europea e le condizioni del mercato del lavoro cambiano, l'azienda chiude a Bucarest e apre la sede di Bari, che diventa molto più di un centro di sviluppo.

"Questa sede rappresenta una delle espressioni più concrete di quanto il Made in Italy costituisca una leva competitiva nel mondo dei servizi tecnologici. Da subito attrae risorse provenienti da percorsi molto diversi: competenze del territorio, profili con esperienza, giovani, rappresentanti del mondo accademico. Ne è nato un ambiente dinamico, in cui la capacità tecnologica si è accompagnata a competenze sempre

Chi è **MICHELE MORETTI**

Fondatore e CEO di Fincons Group. Ingegnere, nato a Bari, è un imprenditore con una vision di lungo termine, capace di costruire squadre di manager di alta competenza e coesione culturale. Crede nei valori tradizionali, nelle radici, nella famiglia e nella passione per il lavoro. Flessibilità, pragmatismo, legame con il territorio e rapporto diretto con i clienti guidano la sua leadership, alla base della crescita esponenziale di Fincons Group, nata nel 1983 come piccola software house locale e diventata oggi una multinazionale IT affermata e riconosciuta.

più spinte di analisi e gestione dei processi, facendo del know-how e della conoscenza maturata sul campo uno dei principali elementi di forza e un fattore distintivo per affrontare con efficacia la crescente complessità del mercato" prosegue Michele Moretti, sottolineando come in quel periodo le stesse istituzioni avessero iniziato a considerare Fincons un brillante esempio di Made in Italy tecnologico, in grado di superare i confini nazionali. La geografia della crescita si è, quindi, velocemente spinta a livello europeo. Dopo l'Italia sono arrivate le sedi e le attività internazionali, con la Svizzera oggi equiparata a mercato domestico.



Michele Moretti, CEO di Fincons Group

IL MADE IN ITALY COME LEVA DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

"Nel processo di internazionalizzazione il Regno Unito ha rappresentato la prima tappa chiave, che ha ulteriormente valorizzato l'esperienza acquisita, trasformandola in un patrimonio di competenze esportabile fuori dai confini nazionali fin Oltreoceano" afferma Francesco Moretti, Group Deputy Ceo, Ceo International and General Manager Italy di Fincons Group, spiegando come negli Stati Uniti il percorso si sia progressivamente consolidato fino all'apertura di una sede a New York e una a Los Angeles, resa possibile anche attraverso l'acquisizione di una realtà locale. Una scelta che ha consentito non solo di rafforzare la presenza diretta sul mercato americano, ma anche di integrare competenze e conoscenze locali con il know-how sviluppato dal Gruppo.

"La nostra è una strategia che guarda alla crescita internazionale valorizzando la contaminazione di skill e competenze" chiarisce il Group Deputy Ceo, illustrando una presenza che oggi si articola in diversi presidi: oltre a UK e US, anche Francia, Belgio, Germania e India. La

Chi è **FRANCESCO MORETTI**

Inizia a vivere la realtà imprenditoriale dell'azienda di famiglia già durante gli studi in ingegneria gestionale partecipando alla crescita del Gruppo al fianco del padre Michele Moretti. Nel 2007 entra formalmente in Fincons assumendo ruoli di sempre maggiore responsabilità. Oggi affianca il CEO nella direzione strategica del Gruppo come Deputy Ceo, CEO International and General Manager Italy. Ha la responsabilità esecutiva dello sviluppo del business e delle operations del Gruppo in Italia e in tutti i mercati internazionali, con l'obiettivo di rafforzare la collaborazione interna e accelerare l'evoluzione del modello operativo e di delivery.

profondità raggiunta nei singoli mercati trova conferma anche nelle tante referenze: negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Francia sono state sviluppate in poco tempo importanti relazioni con i più importanti operatori del settore media e broadcasting.

UN TRUST RICONOSCIUTO DAGLI STESSI CLIENTI

Se la tecnologia è stata il punto di partenza e l'internazionalizzazione il risultato di una forte capacità evolutiva, il tratto che più distingue il modello valoriale di Fincons Group è il trust che sviluppa con i suoi clienti. Il concetto è semplice, ma non scontato in un settore in cui contratti e metriche economiche rischiano di limitare la relazione con i clienti a una sequenza di prestazioni misurabili. "Con noi i contratti vengono considerati quasi una formalità rispetto alle relazioni. Questo non significa ignorare gli aspetti economici od operativi, ma riconoscere che una partnership si costruisce soprattutto nel lungo periodo. Possono esserci emergenze e momenti in cui gli interessi delle parti non coincidono perfettamente. La differenza, in questi casi, la fa la disponibilità nel trovare soluzioni" mette in chiaro Michele Moretti, spiegando come questa filosofia derivi direttamente dal DNA della Family Company e venga applicata non solo all'esterno, ma anche all'interno dell'organizzazione.
"Consideriamo il capitale umano il nostro principale asset, per questo abbiamo avviato negli anni numerose iniziative che puntano a valorizzare le persone dal punto di vista professionale e personale" chiarisce Michele Moretti. "Di grande valore sono per esempio i nostri Laboratori Teatrali interni di Milano e Bari, ideati e gestiti da mia moglie Anna Maria Delzotti". Un'opportunità importante per intraprendere un percorso



Francesco Moretti, Group Deputy Ceo, Ceo International and General Manager Italy di Fincons Group

di crescita personale e relazionale, grazie al profondo coinvolgimento dei partecipanti in tutte le fasi dell'attività, dalla comprensione e produzione testuale fino alla produzione dello spettacolo finale. In 15 anni di attività sono stati diversi gli spettacoli portati sul palco dalle due compagnie, performance condivise con i colleghi e spesso anche con clienti e partner. Un'iniziativa che racconta bene l'idea di un'azienda che investe sulle proprie persone, valorizzandone talento, crescita e potenziale. La Family Company è soprattutto cultura di responsabilità e reciprocità.

UN'OFFERTA SEMPRE PIÙ AMPIA E ARTICOLATA

Sono i numeri a raccontare la dimensione raggiunta oggi da Fincons Group nel mondo. A livello globale, l'azienda ha chiuso il 2025 con un fatturato di 228 milioni di euro e un ecosistema di circa 2.800 professionisti. Di questi, il 90% è costituito da risorse interne, mentre la quota restante è rappresentata da partner e consulenti che contribuiscono a rafforzare competenze e capacità operative.

"Naturalmente la crescita aziendale è stata accompagnata negli anni da una progressiva diversificazione dell'offerta. Il settore Media rimane uno dei nostri principali ambiti di specializzazione, ma il perimetro comprende Financial Services&Insurance, Energy&Utility, Manufacturing, Transportation, Pubblica Amministrazione e Istituzioni Internazionali, ambiti di cui conosciamo perfettamente il core business. Questo significa che non padroneggiamo solo la tecnologia, ma comprendiamo la lingua dell'organizzazione con cui dialoghiamo" spiega Francesco Moretti.

Nel caso di una banca questo significa conoscere processi e dinamiche finanziarie; in quello di una utility significa comprendere processi di produzione, distribuzione, metering e credito; nel manufacturing significa integrarsi con PLM e MES; mentre nei Media significa entrare nei processi di supply chain dei contenuti fino alla gestione dei diritti.

DA SYSTEM INTEGRATOR A SOLUTION PROVIDER

La prossima evoluzione di Fincons punta a rafforzarne il posizionamento e l'identità come solution provider. La differenza con la system integration è sostanziale. "Un system integrator integra tecnologie, prodotti e piattaforme per costruire soluzioni coerenti, un solution provider aggiunge a questa capacità un patrimonio proprietario di competenze e soluzioni capaci di rispondere a specifiche esigenze di business" precisa Francesco Moretti, sottolineando le ultime accelerazioni dell'azienda in questa direzione.

Nei progetti per le Utility, per esempio, sono già state sviluppate soluzioni proprietarie

Chi è **FINCONS GROUP**

Società di consulenza IT che da oltre 40 anni accompagna le più importanti aziende del mondo nel cogliere le opportunità del cambiamento digitale, proponendo soluzioni e tecnologie che anticipano il futuro. Una multinazionale con sedi in Italia, Svizzera, Germania, Francia, Belgio, UK, USA e India e, al contempo, una Family Company in cui la proprietà svolge un ruolo strategico con impegno e passione. Alle aziende di diversi settori offre consulenza sulle strategie IT, servizi di system integration di pacchetti internazionali, soluzioni proprietarie e servizi IT in Smart-Shore.

sull'esigenza specifica di un primo cliente, per poi estenderle ad altri operatori. Nel settore Media sono state costruite, invece, piattaforme dedicate e soluzioni per la gestione dei diritti televisivi con l'obiettivo di standardizzare e replicare le competenze anche in altri mercati europei. Nel Manufacturing l'esperienza comprende applicativi sviluppati ad hoc, integrati a piattaforme di grandi vendor internazionali.

LA VERA SFIDA DELL'AI

"Oggi la sfida tecnologica più pressante per i nostri clienti è sicuramente rappresentata dall'AI. Ma mai come in questo ambito occorre stare attenti a stanziare investimenti senza assicurarsi un ritorno. Fondamentale è interrogarsi sulle nuove capability che l'AI può abilitare e capire quale vantaggio competitivo si può ottenere. In altre parole, occorre riportare la tecnologia a strumento, non a fine" afferma Francesco Moretti.

Su questi aspetti Fincons Group lavora da anni, non solo attraverso la propria attività di R&D, ma partecipando anche a progetti europei, consorzi e collaborazioni. La struttura interna dedicata all'AI Transformation si articola su tre livelli: l'Osservatorio, che analizza ciò che stanno facendo le aziende, monitora startup e tecnologie emergenti e osserva gli standard che si stanno affermando; il Laboratorio, che mette alla prova le idee con Proof of Concept e pilot sviluppati internamente o con i clienti; e il Center of Excellence, che trasforma ciò che funziona in soluzioni industrializzabili.

Un esempio concreto dei risultati già raggiunti arriva dal mondo Media: una soluzione sviluppata per un importante cliente ha utilizzato l'AI per individuare nei contenuti audiovisivi i punti più adatti in cui inserire pubblicità contestuale. Il valore della soluzione non risiede soltanto nell'algoritmo: il sistema arricchisce infatti i contenuti con metadati, evitando di dover riprocessare ogni volta il contenuto. La soluzione ha ottenuto un riconoscimento internazionale, vincendo il Product of the Year Award assegnato dalla National Association of Broadcasters.

L'AI è stata applicata anche a un'altra delicata sfida delle grandi organizzazioni: la modernizzazione degli ambienti legacy. In questo caso sono stati sviluppati strumenti in grado di automatizzare la migrazione del codice legacy verso linguaggi e architetture moderne, sfruttando tecniche di reverse engineering e un approccio che mantiene l'essere umano nel ciclo decisionale.

LA TRASFORMAZIONE IN ATTO E QUELLA CHE SEGUIRÀ

Oggi Fincons Group si sta preparando a una nuova fase evolutiva, accompagnando il cambio generazionale nel segno della continuità e dei valori fondanti. Francesco Moretti è divenuto azionista attraverso l'acquisizione di una parte importante delle quote del Gruppo, che oggi vede la famiglia Moretti detenere pressoché la totalità del capitale. Un passaggio che rappresenta la volontà di preservare e tramandare identità, competenze e valori, accompagnandoli verso i prossimi 40 anni di crescita.

Nel contempo, l'azienda sta valutando l'ingresso di un fondo di investimento, con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente la propria capacità finanziaria. Una leva che consentirebbe di accelerare il piano di crescita per acquisizioni, guardando in particolare al mercato DACH e all'integrazione di nuove realtà in grado di ampliare competenze, presenza geografica e opportunità di sviluppo.

Le opinioni riportate sono riferibili esclusivamente alla persona o organizzazione che le ha espresse; esse, inoltre, non impegnano e non sono fatte proprie né da Executive.it né da Gartner Italia, che non esprimono in questa sede giudizi sui prodotti o servizi oggetto di tali informazioni, tantomeno assumono responsabilità o garantiscono in alcun modo la veridicità delle stesse.