

Lettera del Presidente

Gentili Azionisti,

l'anno che si è appena concluso è stato ancora un anno di transizione dal punto di vista dei risultati economici e finanziari: abbiamo visto un recupero del primo margine e un miglioramento significativo del margine operativo lordo a parità di fatturato, anche se non siamo ancora tornati **all'utile**.

Vorrei però dare visibilità a quello che si è fatto e che i numeri ancora non mostrano. Usando la metafora che paragona la conoscenza **all'energia potenziale** e **i risultati all'energia cinetica**, direi che nel 2015 abbiamo continuato ad accumulare ancora molta energia potenziale, che è pronta a trasformarsi in energia cinetica non appena la domanda del mercato comincerà a farsi sentire.

Mai come in questi primi tre mesi del 2016 abbiamo annunciato accordi, collaborazioni, premi, **tutto nell'ottica della creazione di un ecosistema attorno alla nostra offerta** di hardware, software e servizi per la Internet of Things (IoT) e in particolare per la IoT industriale. Facendo leva sulle nostre tecnologie hardware abbiamo sviluppato una famiglia molto competitiva di IoT gateway che permettono di effettuare la prima trasformazione dei segnali provenienti dalle macchine o dal mondo reale in flussi internet, che vengono inviati da questi IoT gateway ad una piattaforma nel Cloud molto innovativa e facile da usare, che permetterà ai nostri clienti di affrontare la trasformazione digitale dei processi e dei modelli di business in maniera quasi naturale, senza costringerli a dotarsi di specifiche conoscenze o a stanziare grandi investimenti. Questa trasformazione digitale è quella che viene definita come quarta rivoluzione industriale e che si basa sulla disponibilità in tempo reale dei dati prodotti da tutti i vari reparti di un'azienda e dai prodotti stessi una volta installati ed in uso.

Vista la varietà e numerosità di casi **applicativi che l'IoT industriale** può presentare, sempre durante il 2015 abbiamo riorganizzato le attività di sviluppo e supporto in maniera tale da poter affiancare **all'offerta standard** tutta una serie di servizi professionali collaterali che ci consentono di accompagnare i nostri clienti durante questa trasformazione digitale in maniera personalizzata.

L'Internet of Things, dal nostro punto di vista, è la maniera con cui sta diventando finalmente reale e concreta la nostra visione del computer pervasivo, che ci accompagna dalla nostra nascita nel 1992. **L'IoT per Eurotech non è altro che la giusta amalgama di computer embedded** – che continuano ad essere la maggior fonte dei nostri ricavi – di reti dati wireless, della connessione sicura e veloce al Cloud e di una piattaforma software (un software di orchestrazione che funge da sistema operativo **dell'IoT**) che consente di gestire tutti questi componenti. Potremmo anche dire **che l'IoT non è altro che una maniera semplice ed economica di collegare tantissimi computer embedded** (cioè che stanno dentro le cose) al Cloud. Se il culmine della terza rivoluzione industriale è stato il Personal Computer, che rendeva facile sviluppare il software e garantiva la compatibilità dello stesso con le evoluzioni del hardware, **l'inizio della quarta rivoluzione industriale passa per l'App economy e dunque** ruota attorno a piattaforme che consentano un'ulteriore accelerazione dello sviluppo del software e una più ampia compatibilità con gli hardware. Questo passaggio, che a prima vista potrebbe sembrare poco rivoluzionario, in realtà libererà tanti di quei dati e tanta capacità di estrarre conoscenze da questi da cambiare in maniera significativa **l'efficienza** dei processi aziendali, **i prodotti, l'interazione tra il prodotto** e il suo utilizzatore e i modelli di business.

Negli ultimi sette anni, in Eurotech abbiamo lavorato alla costruzione degli elementi chiave per abilitare questa rivoluzione con passione e dedizione, e tutto è stato messo a punto per cogliere **l'avvento** della trasformazione digitale che coinvolgerà quasi tutte le imprese.

Quello che sta succedendo al Cebit ad Hannover – la fiera globale della nuova economia digitale – proprio mentre questa lettera giunge a voi, è un esempio chiaro e tangibile di quello che stiamo costruendo: rappresentanti di comunità open source, partner tecnologici, partner di business in mercati verticali saranno con noi al nostro stand per mostrare come attorno alla nostra piattaforma orizzontale per costruire progetti IoT si sta creando un ecosistema di soggetti tra loro complementari, che condividono la stessa visione e che possono mutualmente beneficiare dal lavorare insieme. Le applicazioni dimostrate vanno dal retrofit di impianti esistenti per ridurre il fermo macchina con la manutenzione predittiva, a nuovi prodotti che oltre a migliorare la customer experience sono già predisposti per la trasformazione del modello di business dalla vendita del prodotto alla vendita del servizio erogato dal prodotto stesso.

Sento spesso la domanda: “chi vincerà la battaglia per il mercato IoT?”. La risposta è che ci saranno molti vincitori a diverso titolo, ma sicuramente tutti saranno accomunati dall'aver creato attorno a loro un ecosistema capace di auto sostenersi e in grado di funzionare come un mercato nel mercato, come un sistema solare all'interno di una galassia. L'impatto sulla produzione e sull'economia di questa quarta rivoluzione industriale sarà senza precedenti e su questo tema si è anche incentrato il dibattito al World Economic Forum di quest'anno. Nessuna organizzazione potrà trascurare il cambiamento in atto e questo creerà uno spazio di mercato per l'IoT molto ampio nei prossimi dieci anni: secondo un recente studio di McKinsey, nel 2025 il mercato IoT raggiungerà una dimensione stimata tra i 3,9 e gli 11,1 migliaia di miliardi di dollari, cioè da 4 a 11 volte la dimensione attuale del mercato dei servizi IT.

Facendo un paio di conti, nel caso più conservativo di 3,9 trilioni di dollari di dimensione del mercato IoT, ci sarà spazio all'incirca per 10 Google, 10 Microsoft, 10 Cisco, 10 Intel, 10 IBM, 10 Oracle e 10 SAP. Ed è solo la stima pessimista.

Oggi tutti questi grandi player non ci sono: mettendo in fila tutti i grandi nomi dell'ICT non si arriva a 50, **pertanto anche assumendo che tutti i grandi player che hanno dominato fin qui l'ICT restino** grandi player nel futuro mercato dell'IoT, cosa per altro non scontata, ci sarà spazio per molti altri nuovi player.

E non servirà essere grandi per avere un posto nel mercato. Non servirà avere grandi quote di mercato per avere una posizione solida e difendibile. Ma come dicevo sarà fondamentale essere inseriti in un ecosistema, e i motori di questi ecosistemi diventeranno di fatto i piccoli e grandi leader del mercato.

Oggi siamo in una posizione di first mover che ci dà un duplice vantaggio: sui concorrenti in termini di offerta tecnologica, sulla creazione **dell'ecosistema in termini di possibilità di attrarre soggetti con un'offerta complementare ma una comunanza di visione di un futuro possibile.**

Dalle ricerche di mercato uno dei temi chiave per vincere la resistenza nell'adozione delle tecnologie IoT, e abilitare **il passaggio dall'euforia** per una nuova idea al vero business, è la **sicurezza: sicurezza nell'identità dei dispositivi che generano i dati, sicurezza nell'integrità del dispositivo che sta generando i dati, sicurezza nel trasporto dei dati, sicurezza nell'accesso remoto** a prodotti, impianti, attrezzature. Anche noi crediamo che quello della sicurezza sia un nodo cardine ed è per questo che abbiamo investito molto nella sicurezza della nostra piattaforma **software per l'IoT e siamo oggi all'avanguardia** su questo tema.

Un altro aspetto fondamentale della nostra azione è strettamente connesso al ruolo degli standard aperti e delle comunità. Il caso Linux insegna che un modello freemium – che prevede versioni di software a pagamento testate e garantite per applicazioni industriali costruite a partire da software open source gratuito – è premiante per accelerare la diffusione di una tecnologia o di una piattaforma. **Questo perché la rimozione del costo d'adozione e del vincolo di lock-in con un produttore permettono la libera e volontaria partecipazione all'evoluzione della piattaforma open di** una intera comunità di esperti, appassionati e studiosi. Quando le imprese hanno a disposizione delle soluzioni open source gratuite sono stimolate a provarle e per questo oltre un anno fa abbiamo dato vita insieme alla Eclipse Foundation al progetto open source Kura, rispetto al quale il nostro Everyware Software Framework (ESF) è la versione freemium. KURA e ESF mettono a disposizione i moduli software necessari per la realizzazione di un gateway per l'IoT a partire da un qualunque hardware purchè opportunamente dimensionato in velocità e memoria. In questa maniera si è realizzato un innovativo Software Defined Gateway per l'IoT e il gruppo di lavoro che si è creato attorno al progetto open-source Kura è quello che nell'ultimo anno ha avuto il maggior tasso di crescita. Inoltre, **Kura è il progetto IoT di maggior successo all'interno di Eclipse in termini di contributi ricevuti dalla comunità di sviluppatori.**

Mentre lavoriamo alla costruzione dell'ecosistema, continuiamo a lavorare per mantenere una posizione di leadership anche nei sistemi embedded ad alte prestazioni, i cosiddetti HPEC (High Performance Embedded Computer) la cui domanda comincia a farsi sentire nei settori quali: la gestione ed elaborazione di immagini ad alta definizione, sia in campo civile che medicale; **l'elaborazione di grosse moli di dati in cyber security; l'alta velocità di elaborazione in ambiti quali l'intelligenza artificiale e il deep learning.** Come negli anni Novanta il PC ha soppiantato i microcomputer, **così ora nell'era degli smartphone e dei tablet i Personal Supercomputer** soppiantano i PC. Visto che questi nuovi promettenti scenari si stanno sempre più concretizzando, abbiamo deciso di focalizzare di più il Gruppo e così **va letta l'operazione di management buyout della linea di business sicurezza, sorveglianza e traffico.**

Con questo scorporo guadagniamo, oltre ad una plusvalenza di 1,7 milioni di Euro, in focalizzazione su embedded PC ed embedded HPC, con un **posizionamento neutrale sull'offerta di** piattaforme orizzontali. Continuiamo con determinazione a perseguire la nostra missione iniziale, che è quella di offrire componenti e soluzioni tecnologiche che consentano ai nostri clienti di ridurre il time to market e il total cost of ownership. Con le ultime tecnologie sviluppate questi vantaggi risultano molto più evidenti che in passato e questo ci darà quindi anche un maggior vantaggio competitivo.

Per concludere, siamo ben attrezzati per affrontare nel migliore dei modi un percorso di crescita organica e siamo determinati a raccogliere i frutti di quanto abbiamo seminato.

14 Marzo 2016

firmato
Roberto Siagri
Presidente e AD