

Lettera del Presidente

Gentili Azionisti,

il 2016 si è concluso con un miglioramento del Margine Operativo Lordo (MOL) che è passato da negativo a positivo, nonostante il fatturato sia sceso del 6,8% rispetto al 2015. Il miglioramento del MOL è dovuto principalmente a tre azioni: la continua focalizzazione del Gruppo sul core business e sulle sue evoluzioni future, il contenimento dei costi grazie ad azioni specifiche sull'efficienza operativa e la dismissione di asset non core. Il 2016 ha visto ancora importanti investimenti in hardware e software, investimenti che sono alla base, come avevo ricordato nella scorsa lettera, del nuovo paradigma dell'Internet delle cose (in inglese Internet of Things o anche IoT), che a sua volta è un pilastro dell'Industria 4.0. Se dal punto di vista del conto economico il 2016 può ancora essere visto come un anno di transizione, dal punto di vista dei nuovi clienti acquisiti e delle sperimentazioni in corso per soddisfare le esigenze della nostra clientela (in gergo "design-win" e "proof of concept") è stato invece un anno che ci ha permesso di valutare sul campo e con soddisfazione, i prodotti e le tecnologie IoT sviluppati in questi ultimi anni. Il fatturato che afferisce all'IoT è raddoppiato dal 2015 al 2016, e se in valore assoluto è ancora al di sotto del 10% del fatturato totale, con il perdurare di tale tasso di crescita, come sembra sia ragionevole pensare, nel 2017 i ricavi dell'area IoT andranno ad assestarsi oltre il 10%. L'anno appena trascorso ci ha permesso di consolidare la nostra presenza nell'ambito dell'IoT dove siamo ormai riconosciuti come uno dei player tecnologici tra i più rilevanti a livello globale, tanto con i nostri prodotti hardware quanto con quelli software per l'IoT Industriale. Questo posizionamento ci ha permesso di siglare importanti partnership tecnologiche con Red Hat e Hitachi, che a breve dovrebbero generare ottime opportunità di business.. Queste sono le prime di una serie di importanti alleanze strategiche che continueremo a perseguire nel 2017 e negli anni successivi.

Quello che i numeri non mostrano è il valore immateriale accumulato in termini di conoscenza e tecnologia. Se ricordate la metafora utilizzata nella scorsa lettera, anche nel 2016 abbiamo continuato ad accumulare molta energia potenziale, che è pronta a trasformarsi in energia cinetica non appena la domanda del mercato comincerà a farsi sentire. Purtroppo nel 2016, contrariamente alle mie aspettative, la domanda da parte dei nostri clienti storici e nei Paesi in cui la società opera con sedi proprie è rimasta stagnante, mentre il nuovo business dell'IoT sta ancora emettendo i primi vagiti.

Sappiamo tutti però che senza investimenti in innovazione di prodotto, di processo e soprattutto di modelli di business la domanda difficilmente tornerà a crescere nelle economie sviluppate: infatti è proprio a causa di questi necessari cambiamenti che si parla di quarta rivoluzione industriale. Per i motivi sopra esposti, credo che gli investimenti richiesti per affrontarla non possano essere posposti ancora a lungo dalle imprese che vogliono assicurarsi un futuro. A tale proposito, se guardiamo per un momento all'Europa e all'Italia, ci si accorge che per far accelerare e spingere questi investimenti sono dovuti scendere in campo i governi. In Italia in particolare, è stato messo a punto il piano Industria 4.0, dal quale mi aspetto risultati tangibili per il Gruppo già nel 2017.

Le nostre architetture tecnologiche per l'IoT stanno diventando, anche grazie all'iniziativa open source sviluppata all'interno della Fondazione Eclipse, tra le principali architetture di riferimento mondiale per l'Industrial IoT. Dopo aver co-inventato con IBM il protocollo MQTT che è alla base delle connessioni IoT di tutti i più grandi IoT Cloud provider, e dopo aver messo in open source il software

per la realizzazione del gateway IoT con il nome KURA, con l'annuncio del 30 giugno 2016 abbiamo iniziato a portare dentro il mondo dell'open source anche KAPUA, una piattaforma di integrazione macchina-macchina su Cloud molto innovativa e facile da usare. Il nostro obiettivo è che, tramite la community degli sviluppatori open source, KAPUA possa diventare e rimanere una delle prime dieci piattaforme al mondo per l'IoT. Se questo, come credo, si realizzerà, una frazione importante delle decine di miliardi di dispositivi - le stime vanno dai 20 ai 50 miliardi - che saranno connessi a Internet entro il 2020 la utilizzeranno. E non servirà conquistare una fetta predominante del mercato: basterà meno dell'1% per dare comunque ad Eurotech la possibilità di diventare una billion dollar company. Tutte le nostre iniziative in ambito IoT mirano a consentire alle aziende di affrontare la trasformazione digitale dei processi e dei modelli di business in maniera molto più economica che in passato e senza la necessità per le aziende né di dotarsi di specifiche conoscenze né di mettere in campo grandi investimenti iniziali.

Vista la varietà e numerosità di casi applicativi che l'IoT industriale può presentare, durante il 2016 abbiamo cominciato a costruire un canale di vendita indiretto che facesse leva sulle competenze verticali dei nostri partner, in maniera da poter affrontare più mercati verticali con il nostro portafoglio orizzontale di prodotti, e poter accompagnare con più sintonia e vicinanza i clienti durante questa trasformazione digitale. Voglio ripetere quello che dicevo lo scorso anno: l'Internet of Things, dal nostro punto di vista, non è altro che la maniera con cui sta diventando finalmente reale e concreta la nostra visione del computer pervasivo, visione che ci accompagna dalla nascita nel 1992. L'IoT non è altro che una maniera semplice ed economica di collegare tantissimi computer al Cloud e di farli lavorare assieme facilmente.

A tutto ciò, oggi si somma la nostra competenza nel settore dell'High Performance Computing (HPC). Gli HPC delle famiglie Hive e Aurora sono basati su un'architettura modulare che consente di frazionarne la potenza di calcolo e le dimensioni fisiche del computer secondo le nuove richieste che ci arrivano dal mondo della robotica, dell'intelligenza artificiale e del big-data applicati alla fabbrica o alle macchine: in sintesi, sono prodotti che risultano naturalmente adatti anche all'impiego come computer embedded ad altissime prestazioni. Grazie a questo, siamo in grado di portare ovunque la potenza di un grande centro di calcolo, risolvendo in tempo reale, sfruttando l'elaborazione di grandi masse di dati raccolti sul campo, un'infinità di problemi locali che finora non erano gestibili. Un esempio pratico sarà quello delle auto senza pilota, in grado di elaborare decisioni rapide e logiche anche in assenza di connessione al Cloud. Innumerevoli sensori sono ormai parte integrante di ogni tipo di macchinario e come nel caso dell'auto, talvolta si richiede l'elaborazione in tempo reale delle masse enormi di dati che provengono da questi sensori e che devono poter essere gestite nell'immediatezza dell'azione anche in assenza di connessione. In questi casi, il computer infinito disponibile sul Cloud non è la soluzione, e i gateway IoT devono diventare non solo punti di raccolta ma anche di elaborazione dati.

Questa è l'era del deep learning, dell'intelligenza artificiale, dell'IoT e dei supercalcolatori embedded. Tutte queste tecnologie sono, come si diceva, alla base dell'Industria 4.0, e danno luogo a molteplici applicazioni che vanno dal retrofit di impianti esistenti - allo scopo di ridurre il fermo impianto tramite algoritmi di manutenzione predittiva - alla realizzazione di nuovi prodotti che consentono di migliorare la customer experience e di passare dal modello di vendita del prodotto al modello di vendita del servizio, andando cioè verso per la nuova "outcome economy".

Questi sono solo alcuni dei profondi effetti che l'industria 4.0 avrà sulla produzione e sull'economia, nel complesso un impatto senza precedenti. Nessuna organizzazione potrà trascurare il cambiamento in atto e la tecnologia dell'IoT creerà uno spazio di mercato molto ampio nei prossimi dieci anni. Secondo un recente studio di McKinsey, nel 2025 il mercato che si aprirà grazie all'IoT raggiungerà una dimensione stimata tra i 3,9 e gli 11,1 mila miliardi di dollari. Non è necessario essere già grandi per avere un posto in questo nuovo mercato e questi nuovi spazi di mercato che si vanno ad aprire consentiranno di diventare grandi a molti. Non servirà avere consolidate quote di mercato per raggiungere una posizione solida e difendibile, e comunque è una partita che Eurotech può, deve e vuole giocare. Quello che invece è necessario, come già sostenevo nella lettera dello scorso anno, è essere inseriti in un ecosistema di player tecnologici e partner commerciali che consenta di arrivare in maniera capillare e con la giusta soluzione tecnologica a un grandissimo numero di imprese. Essere in una posizione di first mover nel nuovo mercato dell'IoT, se da un lato ci dà innumerevoli vantaggi, dall'altro, con un mercato ancora dominato dagli early adopter, non ci ha consentito di realizzare nel 2016 volumi sufficienti per avere un ritorno dagli investimenti finora sostenuti. Il nostro vantaggio competitivo, specialmente in termini di prezzo/prestazioni è tale che ci basterà una piccola accelerazione della domanda, che non può ancora tardare molto, per ottenere importanti benefici economici.

Mi avvio alle conclusioni parlando di un altro aspetto fondamentale delle tecnologie IoT che abbiamo sviluppato, e che riguarda il modello di innovazione e il modello di monetizzazione. Andare verso l'open source significa andare verso modelli di open innovation e dunque verso ecosistemi per l'innovazione in cui con i partner tecnologici si collabora e si compete, e con i quali perciò va trovato il giusto equilibrio. Il caso Linux l'antesignano dell'open source nel settore IT insegna che il modello di monetizzazione non è più quello delle licenze, ma è invece un modello basato su un abbonamento che prevede, dietro il pagamento di un canone annuale, la fornitura di versioni di software costantemente aggiornate e migliorate. Open source dunque non significa necessariamente gratis, significa per il cliente pagare il giusto prezzo e senza il vincolo di un singolo produttore, con tutti i vantaggi connessi, e per l'impresa fornitrice avere una community di sviluppatori che potrà far avanzare il progetto stesso con investimenti contenuti.

Tutto questo oggi è indispensabile per avere una tecnologia sempre allo stato dell'arte, in un sistema dove a livello mondiale le aziende sono costantemente tenute a riposizionarsi e a modificare i propri modelli di business. Le organizzazioni vengono quotidianamente impattate dai cambiamenti di paradigma, e un ecosistema allargato è più pronto a intervenire e ad adattarsi al mercato nel momento in cui questo inizierà a muoversi velocemente.

In questo scenario così mobile mi sento però di rassicurarvi: la nostra tecnologia c'è e funziona, il vento si sta alzando e le nostre vele sono pronte per prendere il largo. Eurotech è ancora una volta protagonista e non importa se ad oggi i numeri non rispecchiano ancora il potenziale accumulato. Ciò che importa è che il futuro è adesso e noi siamo pronti.

14 Marzo 2017

firmato
Roberto Siagri
Presidente e AD