



DIRETTORE: FILIPPO ASTONE CONTATTACI

VENERDÌ 10 MAGGIO 2024, 15:30



INDUSTRIA ITALIANA

FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI E B2B TECH PER FAR CRESCERE L'ECONOMIA

ECONOMIA ITALIANA
& TRENDAZIENDE
INDUSTRIALIDIGITALE,
ICT, IAAUTOMAZIONE,
ROBOT, MACHINERYENERGIA &
INDUSTRIA

CHI SIAMO



DIGITALE, ICT, IA

Pasquale Lambardi, Relatech: industrie venite con me nel Rinascimento Digitale

di Laura Magna ♦ Relatech, specialista di software e automazione, cresce per vie interne e merger. Le acquisizioni di Efa Automazione ed Exeo per entrare nei mercati dell'automazione e della cybersecurity. L'IA per abilitare il rinascimento digitale. ReFab, soluzione end to end per la smart Industry. E...

10 Maggio 2024



Human Value e Transizione Digitale. Saranno queste le direttrici di crescita nel prossimo biennio per **Relatech**, società milanese che opera nella trasformazione digitale dell'industria o, meglio, nella sua **Digital Renaissance**, per dirla come il fondatore e ceo **Pasquale Lambardi**. Una delle tecnologie chiave su cui si snoderà questa idea di rinascimento digitale è l'**IA**, su cui Relatech investe da sempre da pioniera. «La nostra scelta è stata distinguerci attraverso un'offerta verticale – dice Lambardi a Industria Italiana – questo vale nella cybersecurity, ma anche nell'IA che sarà un driver di crescita fondante nei prossimi anni per i software al servizio dell'industria. Negli spin-off universitari che fanno parte della galassia Relatech da sempre abbiamo fatto e facciamo ricerca in machine learning, che ha ricevuto un forte boost dal cloud computing, consentendo innovazioni relevantissime di visual recognition sulla linea produttiva, per esempio, e anche sulla manutenzione predittiva. Oggi con l'IA generativa è possibile fare un salto evolutivo ulteriore: la tecnologia è diventata democratica. Il nostro compito è adattarla a supporto del business».

Ma la tecnologia è appunto solo uno strumento. La filosofia su cui si basa Relatech è umano-centrica. «Ci prepariamo all'Industria 5.0, che è un luogo in cui dare valore alla persona con soluzioni che pongono le persone al centro – dice Lambardi – Ora è moda, ma noi nasciamo basandoci su questa filosofia. La differenza la fanno le persone, le esigenze del cliente e di coloro che collaborano con noi: la tecnologia è un mezzo e non un fine e va sfruttata per migliorare le operazioni, la loro efficienza ma è sempre ancillare rispetto all'uomo, anche nell'industria. Sarà lo stesso con l'IA: questo è il Rinascimento Digitale».

Power Reliability - Possibilità infinite

Il sistema di alimentazione completo e sicuro

Scopri di più

PHOENIX CONTACT



sps
ITALIA

28 – 30.05.2024
PARMA

**Innovativa
per vocazione**

**Padiglione 05
Stand E035**

SIEMENS

Ti aspettiamo a
SPS Italia!

28 - 30 maggio
Fiere di Parma

Scopri di più



Pasquale Lambardi, ceo e fondatore di Relatech.

Una filosofia che ha portato l'azienda a crescere vertiginosamente: nel 2023 il Valore della Produzione si è attestato a **98,5 milioni di euro, in crescita del 41% rispetto ai 70 milioni circa consolidati al 31 dicembre 2022**. I ricavi delle vendite consolidati si attestano a 91 milioni circa in crescita del **50% circa rispetto ai 61 milioni dello scorso anno**: circa il 29% deriva da clienti esteri e il 39% si configura come ricavo ricorrente.

Un dato, di significativa importanza per il business model della società, che è in aumento del 68% grazie agli **investimenti in ricerca e sviluppo** (5,6 milioni con incidenza di circa il 6% sui ricavi), che generano nuovi asset all'interno della piattaforma digitale RePlatform, elemento centrale della value proposition della società. L'**Ebitda adjusted si è attestato a 16,1 milioni circa e risulta in crescita del 22%**; mentre l'Ebit adjusted, è di 9,5 milioni, con un incremento del 9% e il Risultato Netto è a 3,6 milioni, **in crescita del 114%**.

Il modello di business: un'offerta end to end modulare e flessibile per abilitare la trasformazione digitale

Tecnicamente l'azienda si propone al mercato come "Digital Solution Know-how Company", in grado, attraverso un'offerta end to end a tutto tondo, di **supportare le imprese nel processo di trasformazione ed evoluzione digitale**, potendo contare su un ventaglio di servizi e soluzioni digitali che spaziano dall'Intelligenza Artificiale, alla cybersecurity, IoT, big data, cloud, digital & human experience e molto altro. Relatech si propone come partner digitale per tutte quelle imprese che intendono investire nell'innovazione digitale, quale catalizzatore del progresso sostenibile del proprio business. Relatech è in grado di gestire l'intera catena del dato, dall'acquisizione, all'analisi predittiva, fino alla sua elaborazione, sapendo in questo modo unire il mondo IT e OT.



I clienti di Relatech sono molto diversificati: telco & industry, pharma & healthcare, banche e assicurazioni e retail.

«Nella nostra suite, abbiamo diverse soluzioni verticali, come ReFab, soluzione end to end in ambito smart Industry, ma attraverso degli assessment con il cliente siamo in grado di cucire la soluzione giusta addosso al brand e al business model del cliente in base alle sue esigenze». Ma Relatech non si pone solo come fornitore di soluzioni, al di là dei prodotti che comunque offre alle pmi. «Non vogliamo solo che le aziende clienti si digitalizzino – continua Lambardi – ma che cambino il business model innovandolo. Quindi le spingiamo a non limitarsi a migliorare l'efficienza, automatizzando qualche processo, ma a ripensarsi strategicamente. E forniamo loro gli strumenti per realizzare questa rivoluzione». I clienti sono molto diversificati: con telco & industry, pharma & healthcare, banche e assicurazioni e retail. Ma l'industria sarà al centro dell'evoluzione di Relatech dei prossimi anni.

Le acquisizioni: dall'automazione alla cybersecurity, al marketing per conquistare le pmi industriali

Le acquisizioni più recenti hanno avuto come obiettivo proprio l'industria. A febbraio 2022 Relatech ha acquisito **Efa Automazione**, per sviluppare ulteriormente l'area dell'automazione industriale, «completando l'offerta di soluzioni e servizi digitali end to end per il comparto industriale». A metà 2022 è stata inglobata una società romana con una piattaforma proprietaria basata su tecnologia IoT. «Si tratta di Fair Winds Digital, oggi IoT Catalyst, che supporta i clienti nella progettazione, nel roll-out e nella maintenance di sistemi IoT, con l'obiettivo finale di gestire reti complesse, infrastrutture e stabilimenti industriali in modo efficiente, sicuro e veloce». Ma le acquisizioni che hanno avuto il maggiore impatto anche in termini, dimensionali sono altre due. Si tratta di **Exeo**, holding di partecipazione di Bto Research (closing novembre 2022), nata come spin off della Bocconi, specializzata nell'advisory & change management con sedi in Italia e in Europa e di Venticento (closing settembre 2022), società con soluzioni cloud e di cybersecurity per il mercato enterprise, con sede a Milano, New York e Hong Kong.

Dalla 3M Strategy alla Digital Renaissance: Relatech quale ponte tra la tecnologia e l'uomo (con un occhio sempre vigile su possibili nuovi merger)

A partire dalla quotazione in Borsa Italiana avvenuta nel 2019, Relatech ha proseguito il suo percorso di crescita puntando a quella che è stata denominata **Strategia delle 3M**, un driver di crescita che ha accompagnato la società nel triennio 2019 – 2022.



Logisan fornisce strumenti e dispositivi medici per il settore sanitario. Relatech ha migliorato l'efficienza nei processi distributivi.

«Le tre M sono merger, management e margin – spiega Lambardi – negli ultimi 3 anni ci siamo dedicati a crescere per via inorganica come dimostra il ritmo delle acquisizioni, dal 2023 abbiamo dato inizio al consolidamento delle competenze, dando la priorità a valorizzare le società parte del gruppo. Il 2023 è stato anche l'anno in cui abbiamo dato il via a un nuovo driver di crescita, la Digital Renaissance che vede Relatech quale abilitatore all'incontro tra l'uomo e la tecnologia. Ci focalizzeremo, quindi, sulla ricerca e la valorizzazione dei talenti, senza tralasciare l'obiettivo di crescita del margine finanziario e la creazione di valore a beneficio dell'ecosistema delle aziende italiane. Se si presenteranno opportunità interessanti anche sul fronte dei merger, saremo comunque pronti a valutarle».

Il 2023 è stato un anno importante che ha permesso a Relatech di consolidare le aziende acquisite, ed è stato anche l'anno della crescita organica. «Oggi siamo in grado di garantire un'offerta end to end all'industria, avendo puntato alla convergenza OT e IT a tutti i livelli: dalla connettività delle macchine, fino a salire all'integrazione di sistemi Scada con applicazioni personalizzate, alla cybersecurity. Perché digitalizzare le aziende non può prescindere dalla sicurezza. Pertanto, abbiamo aggiunto un'offerta verticale in ambito cyber sia sui servizi sia sui prodotti e garantiamo massima protezione grazie al Soc, il Security operation center di gruppo dotato dei massimi livelli di sicurezza e di assistenza 24/7 fondamentale per prevenire eventuali attacchi informatici ai nostri clienti». Nella consapevolezza, in ogni caso, che nessuna tecnologia può proteggere le aziende completamente, ma per il mondo industriale diventa critico avere una strategia di sicurezza dei sistemi e se avviene un attacco fare in modo che l'azienda non si fermi.

IA e cybersecurity: le tecnologie dirompenti al servizio della pmi industriale



ReFab è una soluzione end to end che integra tutte le competenze e tecnologie del gruppo Relatech, per realizzare una completa convergenza fra il mondo Ot e quello It.

«Introdurre nuove tecnologie nelle pmi è sempre complesso – dice Lambardi – perché gli imprenditori hanno una naturale resistenza alle novità. Noi interveniamo con un approccio umano-centrico per fare in modo che la tecnologia diventi un mezzo. L'IA è un mezzo per aumentare la produttività e far crescere ogni persona allontanandola dai compiti ripetitivi. Grazie all'IA generativa il paradigma è cambiato ancora: abbiamo dei copiloti, che possono diventare collaboratori e stanno già cambiando il modo in cui l'uomo si interfaccia con le tecnologie. Noi vogliamo fare in modo che la persona approcci la tecnologia in modo diverso, lo facciamo con un approccio di business coaching e con assessment mirati all'ascolto attivo delle reali esigenze del nostro cliente. Tutti possono usare la tecnologia ma è come la usi che cambia la prospettiva».

Il mondo industriale è interessante, secondo Lambardi, perché è un mercato che può crescere, soprattutto in Italia, cambiando il modello di business «solo se utilizza la tecnologia digitale in maniera sicura. Abbiamo davanti un piano interessante di crescita e vogliamo far crescere i clienti insieme a noi.

Certamente la pmi che è il nostro target tipico fatica a trovare capacità di investimento e poi per introdurre l'IA serve una preparazione. Questo va fatto: connettere le macchine, ma anche capire quali dati servono, dotare le aziende di strumenti per visualizzarli e fare azioni correttive e in una logica di protezione. La digitalizzazione è un processo: noi ci poniamo come partner, con un'offerta completa e customer oriented».

Da software house nata nella bolla delle dot.com ad abilitatore della digitalizzazione delle pmi industriali



A Sps Italia 2024, Relatech ed **EFA** mostreranno l'IA applicata ai processi industriali.

Ne ha fatta di strada Lambardi da quando ha fondato, insieme a un collega ingegnere, la sua software house in piena bolla delle dot.com. «Era il 2001: la nostra piccola software house molto innovativa non ha risentito della bolla dei titoli hi-tech. Nella seconda fase, abbiamo iniziato a creare un ecosistema di partnership con il mondo universitario (Ithea, uno spin-off universitario è stata la nostra prima acquisizione) e con vendor internazionali. Con **Ibm** ci siamo posizionati tra primi partner italiani su tecnologie **Watson** e ci siamo espansi anche su clienti internazionali, oltre che crescere soprattutto in termini di know how, avviando via via altre partnership sia universitarie sia tecnologiche (**Oracle**, **Microsoft**, ecc.) fino al 2018». E infine, nel 2019, la decisione di approdare in Borsa, che ha dato una spinta decisiva per il percorso futuro. Così, la società, che ha headquarter a Sesto San Giovanni, alle porte di Milano, oggi ha altre 8 sedi sul territorio italiano che funzionano

come hub di una rete al servizio della digitalizzazione dei clienti, a **Genova, Parma, Brescia, Torino, Bologna, Roma, Napoli e Cosenza**, «le sedi sono pensate come nodi di una rete territoriale sempre più ampia, capace di creare partnership con università, centri di ricerca e pmi locali». Abbiamo avviato anche un percorso di internazionalizzazione, contando oggi 5 sedi estere, Monaco di Baviera, Lussemburgo, Vienna, New York, Hong Kong che ci permette di ampliare ancora di più il nostro Ecosistema di stakeholders. Siamo cresciuti inseguendo il caposaldo dell'innovazione e investendo nelle tecnologie di frontiera, e continueremo a farlo con l'intelligenza Artificiale sempre con un approccio filosofico, alto e umano-centrico.

È proprio in questa nuova dimensione della Digital Renaissance, che vede l'uomo al centro di ogni strategia e protagonista della rivoluzione tecnologica specie con l'IA generativa, che Relatech si colloca. E sarà proprio questa tecnologia al centro di Sps, la fiera dell'industria intelligente, digitale e sostenibile che si terrà a **Parma dal 28 al 30 maggio** (stand G005 – Padiglione 5), durante la quale sarà infatti possibile toccare con mano il potere dell'IA applicata ai processi industriali. Così come sarà possibile comprendere le nuove interazioni tra uomo e macchina e uomo e robot, o meglio cobot, che rappresentano il cuore dei paradigmi 5.0.

Power Reliability - Possibilità infinite

Il sistema di alimentazione completo e sicuro

Scopri di più

PHOENIX CONTACT

Smart Mobility

Per una mobilità condivisa e sostenibile

Scopri di più

TARGA TELEMATICS