

# Da Como nel mondo La nuova sfida IoT per crescere ancora

**La storia.** Tutto è nato da uno spinoff del Politecnico. Dopo 16 anni il gruppo di ingegneri compagni di studio è diventato un'azienda con una sede in Sudamerica

LOMAZZO

**MARILENA LUALDI**

Da spinoff del Politecnico ad azienda che a 16 anni non solo è cresciuta, ma già ha differenziato i mercati. Con **Internet of Things**, diventato uno dei settori imprescindibili e capace di portare il premio Digital Transformation 2017 per il software dedicato a produttori di macchine industriali. Del resto, Webratio, un nome che coniuga inglese e latino, già ritaglia la peculiarità italiana. A guidarla è l'amministratore delegato Stefano Butti, tra i soci fondatori.

Che cos'è Webratio? Una software factory internazionale, nata a Como e con sedi anche in Ecuador e in America, che offre soluzioni software per l'innovazione digitale. Così le aziende possono semplificare i processi, rinnovare i prodotti come pure i servizi e migliorare il rapporto con i clienti. Insomma, missione originaria possibile - vocazione, come dicono loro - far emergere i clienti nell'era del digital business. Desta un'certa impressione voltarsi verso i primi passi, all'alba del nuovo millennio. Il battesimo è nel 2001, a Como negli spazi di via Castelnuovo. Ma poi arriva il Parco tecnologico scientifico di Lomazzo: «Siamo entrati subito nel 2010, i terzi. Allora c'era ancora un cantiere», ricorda Butti. I fili della vita, perché pure adesso ci sono gru e operai al lavoro, per realizzare l'ultimo lotto.

«Anche noi - prosegue Butti - abbiamo cambiato diversi uffici, siamo partiti da uno più piccolo. Eravamo già strutturati, proprio perché eravamo spinoff del Politecnico. Ma quando è nato **Como-Next**, ci è sembrata la nostra casa naturale. Eravamo una trentina, oggi 42». E ancora si assume. Si sta cercando ad esempio un ingegnere per il software legato al fronte **Internet of Things**, il sentiero che sta diventando tra le strade principali per Webratio per il potenziale, accanto alle soluzioni di Digital Business.

«In effetti bisogna distinguere i due settori - rileva l'amministratore delegato - Quello per cui siamo nati è un mercato internazionale, tant'è che abbiamo la sede in Ecuador, con una quindicina di persone. E anche in America. Lavoriamo con il Nord Italia e Roma, l'Europa, la Svizzera, l'Inghilterra, la Svezia, poi in Sudamerica. Con clienti importanti, come A2A o Enel».

## L'Internet delle cose

Poi l'altro fronte, più recente dell'Internet delle cose appunto. L'Internet che si associa agli oggetti reali della vita quotidiana, a tutti i dispositivi che sempre più si rivestono di automazione. E qui si è creata una nuova divisione. Con un software pensato per produttori di apparecchiature, dai forni ai frigoriferi, dalle stampanti alle pompe: «Oggetti finiti, industriali o commerciali. In questo

caso il mercato ora è italiano e inglese. Un segmento molto verticale, che ci dà maggiori prospettive di crescita». E di potenziamento del personale.

Con una sottolineatura: «Il cliente non sa di aver bisogno di qualcosa finché non la vede. Le aziende oggi non sempre sanno ciò che vogliono, sono consapevoli del fatto che devono tornare a essere competitive. Quindi cambiare e offrire qualcosa di più».

## Sempre insieme

Ecco perché come viene mostrata già la soluzione e come potrebbe essere d'aiuto. Il concetto chiave è "servitizzazione", processo per cui il prodotto non è più venduto da solo, bensì erogato con un servizio. Il che fa rima con fidelizzazione.

«Questa è la nostra idea - conferma Butti - Un software che aiuti nella servitizzazione, teoria maturata in realtà negli anni Settanta e in cui molti individuano la vera rivoluzione industriale, un cambio di paradigma. Oggi il



Peso: 50%

mondo del manifatturiero non può più competere solo nel prodotto, ma anche nel servizio».

Si associa al cosiddetto post-vendita. Per fare un esempio concreto: «Non ti do più la caldaia e basta, io la produco ma tu da me compri l'uso, il calore che ti genera». Si accompagnano le aziende, in un percorso di lungo periodo e - aggiunge Butti - «si diventa partner nel cambiamento».

Il gruppo l'anno scorso aveva un fatturato di 3 milioni di euro, e vuole registrare una crescita del 10% ogni anno, arrivando al traguardo dei 5 milioni. Un pizzico di scaramanzia, ma tanto entusia-

simo: «Se prende piede Internet of things, speriamo molti di più. L'industria 4.0 ha creato tantissime aspettative, anche disattese in questi due anni. Bisogna essere molto bravi e fare attenzione ai fuochi di paglia. Siamo soddisfatti e rivendichiamo la nostra italianità». Nessuna invidia della Silicon Valley con i numeri da capogiro, bensì massima fierezza dei propri, acquisiti da soli e rapidamente.

Un consiglio agli startupper? «Non sedersi mai. Non accontentatevi e mettetevi in discussione

sempre, senza piangervi addosso. Se vi sentite arrivati, è un campanello d'allarme».

**La parola chiave è "servitizzazione" Si vende un oggetto e il servizio connesso**



Stefano Butti, ad di Webratio nella sede dell'azienda a ComoNext FOTO ANDREA BUTTI



Peso: 50%