

di Francesco Oriolo

**Intervista a
Domenico Petrone,
Presidente di
Viasat e scrittore**



Tutto inizia dai **SOGNI**

“Navigare mari in tempesta, avere il coraggio di osare, sognare, fare seguendo la passione, il cuore, l'istinto, le onde”. Questo è lo spirito con cui Domenico Petrone, oggi Presidente di Viasat Group, ha affrontato tutte le sfide della vita che lo hanno condotto da un garage torinese alla guida di un Gruppo che oggi è presente in oltre 50 Paesi in Europa, Africa, Medio Oriente e America Latina con oltre 700 dipendenti e un volume di ricavi superiore ai 70 milioni di euro (dati al 31/12/2017). Una vicenda “esemplare” di quelle che danno un enorme iniezione di fiducia a

tutti i sognatori dei nostri tempi. L'industriale torinese l'ha raccontata nel libro “Tutto inizia dai sogni”, un saggio sulla sua storia imprenditoriale, pubblicato in occasione dei 40 anni dell'azienda e che si legge come un romanzo.

Presidente Petrone, partiamo dai valori di Viasat che vengono espressi nel libro ma anche attraverso tutta la comunicazione del Gruppo...

I nostri valori non sono stati concepiti e scritti per fare un esercizio di stile: rappresentano non solo



l'etica a cui ci ispiriamo ma anche le linee direttrici della nostra attività. Sono i principi dell'atteggiamento positivo, dell'apprendere, del fare, dell'insegnare a fare, del vero e del giusto e del bello. L'atteggiamento positivo serve per superare ogni ostacolo con spirito positivo, l'apprendere ci aiuta a sviluppare nuove idee e nuovi prodotti, il fare serve a realizzare attività di sviluppo con piani operativi innovativi e l'insegnare a fare ci impegna a trasferire agli altri colleghi le nostre conoscenze, perseguendo e promuovendo comportamenti che valorizzano il vero e il giusto e il bello, impegno, quest'ultimo, che ci aiuta a ricordare che dobbiamo sviluppare prodotti e servizi non solo qualitativamente utili, ma anche originali e belli".

All'inizio degli anni Settanta, ha fondato un laboratorio di elettronica a Torino perché nell'azienda per cui lavorava, un'azienda del Gruppo Fiat, erano dell'idea che con due relè si potesse fare tutto. Anzi, il suo capo la invitò caldamente a fare l'elettronica a casa sua, ovviamente in piemontese "In effetti è andata proprio così. La frase esatta fu: «Ca' vol fè l'elettronica? Ca' la fasa a ca' sua!». «Vuol fare l'elettronica? Se la faccia a casa sua!». Fu un invito amichevole perché in quel momento storico, molti erano davvero convinti che l'elettronica non si sarebbe mai sviluppata. Quindi, colsi al volo l'opportunità e feci il grande passo. A quel tempo certamente da parte mia è stato un atto di grande coraggio e anche di incoscienza, ma io ho sempre diffidato delle operazioni finanziarie che

19



Chi è Domenico Petrone



Domenico Petrone è un imprenditore torinese di origini pugliesi, di Corato (BA), dove è nato nel 1950 e ha trascorso la primissima infanzia, prima di emigrare con la famiglia a Torino. La sua avventura imprenditoriale inizia nel 1974, quando fonda, in un garage, la sua prima azienda di elettronica, a cui segue pochi anni dopo la Elem, nucleo originario di quello che diventerà il Gruppo Viasat. Uomo eclettico e dai mille interessi, amante della musica e del mare, visionario e concreto, "Pedro" per gli amici, appartiene a quella categoria di sognatori che i sogni li trasformano in realtà.



20

non si basano su un solido progetto industriale e quello era il caso. Il nostro Gruppo crede nella manifattura, da lì abbiamo iniziato e ancora continuiamo a farla. La condizione per essere vincenti è di non fare sempre le stesse cose nello stesso modo, occorre seguire l'evoluzione delle tecnologie dei prodotti e dei servizi. Quindi per noi innovare significa idee, ricerca, progettazione, sviluppo, ingegnerizzazione, industrializzazione, capacità di inventare nuove soluzioni. La produzione è soltanto il risultato finale di un processo molto più articolato e complesso. Non è solo costruendo in Cina o in altri paesi asiatici che si è più competitivi: in questo settore fatto di system integrator occorre realizzare soluzioni tecnologicamente innovative e socialmente utili. Certo i volumi fanno la diffe-

renza nel determinare i costi, ma per fare volumi occorre proporre al mercato soluzioni integrate. A tal proposito un esempio virtuoso è Vem Solution dove abbiamo aggregato la ricerca, la progettazione e la produzione. Un'azienda che è soprattutto

una fabbrica di idee e soluzioni che governa tutto il processo di ricerca e sviluppo, ben altra cosa rispetto a un'industria che assembla e basta. Con questa strategia siamo diventati un gruppo italiano che produce e si sta espandendo sempre di più a livello internazionale”.

A proposito di espansione fuori confini, in occasione del quarantennale di Viasat, lei ha annunciato il nuovo corso di Viasat: l'internazionalizzazione.

“I primi quarant'anni dell'azienda, quelli di cui racconta il libro, sono

“

Siamo impegnati a scambiare il meglio delle nostre expertise tra le consociate del Gruppo...

stati molto verticalizzati sulla figura dell'imprenditore, cioè su di me. L'imprenditore però, essendo un essere umano, non è replicabile, d'altro l'azienda è un'entità distinta che deve avere vita e sviluppo proprio. Dopo 40 anni, era giunto il momento di un cambio generazionale e così annunciammo che la nuova generazione avrebbe replicato il modello Viasat fuori dall'Italia. E così abbiamo fatto: da allora sono passati cinque anni, durante i quali abbiamo realizzato diciotto acquisizioni, esportando il Made in Italy del nostro settore nel mondo attraverso la capacità di integrare e di scambiare best practices. Tutte le nostre persone sono impegnate a trasferire all'estero il meglio e prendere il meglio dall'estero. Il tutto senza dimenticare mai l'innovazione continua. Nell'elettronica quando un prodotto esce sul mercato rischia di essere già superato tecnologicamente, per questo Viasat ogni anno è uscita con nuove piattaforme. Infine, abbiamo unito la capacità di assemblare prodotti alla capacità di evolvere. Un esempio? Ancora oggi circa il 50% del fatturato di Vem Solutions è dato dalla vendita di prodotti che assembliamo per altri".



... Ho sempre diffidato delle operazioni finanziarie che non si basano su un solido progetto industriale

Presidente, quale sarà il futuro della telematica e come potrà impattare sul trasporto delle merci?

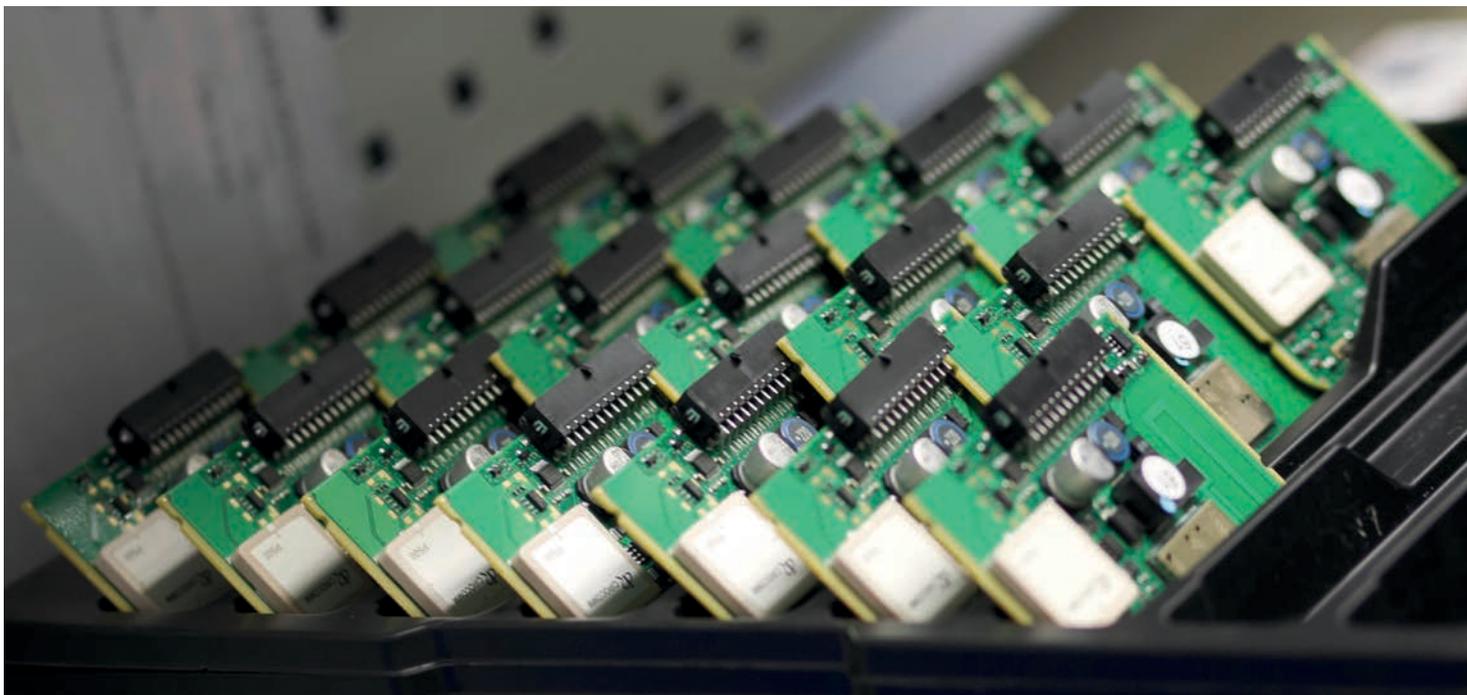
"Il futuro sarà sempre di più IoT, l'Internet delle cose. Finora il merito nostro e delle altre aziende come la nostra è stato quello di essere stati dei bravi system integrator. Adesso, occorre che l'intero ecosistema possa interconnettersi produrre, monitorare e trasferire informazioni sempre più dettagliate per consentire una gestione più efficace ed efficiente delle attività e una tracciabilità che significa anche controllo qualitativo delle informazioni. Per quanto riguarda trasporti e logistica è fondamentale che l'intero settore guardi al proprio sviluppo in un'ottica globale di mobilità delle merci. Tutto questo passa attraverso la standardizzazione e l'interconnessione tra le piattaforme proprietarie dei Telematics Service Provide (TSP), operatori Fleet Management Systems (FMS) e sistemi gestionali ERP di porti, interporti, nodi logistici, con utilizzo di Tecnologie Telematiche, già disponibili sul mercato, al buon fine di creare ser-

vizi utili sia ai trasportatori sia alla committenza, nel contesto Europeo. Nei mesi scorsi all'Europarlamento di Bruxelles si è parlato della necessità di adottare delle tecnologie satellitari telematiche per il monitoraggio dei mezzi, la localizzazione delle merci e l'antidumping sociale nell'autotrasporto. In tal senso la commissione europea ha già dato esito positivo alla sperimentazione del progetto "GNSS Monitoring System for heavy vehicles" per interconnettere i maggiori provider telematici a una centrale unica di controllo contro il Cabotaggio e le aziende irregolari".

Quale può essere la road map in Italia per velocizzare l'integrazione dei sistemi IoT per il trasporto e la logistica?

"Il primo obiettivo deve essere quello di realizzare strutture tecnologiche, informatiche e telematiche, con particolare riguardo alla "tracciabilità" dei percorsi dei mezzi e delle merci, con positive ricadute in termini di organizzazione aziendale per le imprese. Inoltre, con la





22

ricerca di una ottimale implementazione di tali tecnologie, si raggiunge l'obiettivo di realizzare maggiori livelli di sicurezza stradale, in termini di "safety" e di "security", e di favorire l'instaurazione di più evoluti e innovativi sistemi di gestione della filiera produttiva e del trasporto merci. Sotto questo profilo, è fondamentale favorire lo sviluppo di un sistema integrato per lo scambio informativo e interoperabilità applicativa che favorisca il processo di digitalizzazione della logistica. Si tratterebbe, potenzialmente, di uno straordinario abilitatore per creare la "rete" sulla quale far fluire i servizi dei diversi operatori del mondo del trasporto e della logistica. L'ecosistema deve essere concepito in un'ottica evolutiva su scala europea per consentire la transizione da una Piattaforma Logistica Nazionale a una Piattaforma Logistica Europea, interconnettendo non solo i nodi logistici, al fine di controllare i flussi di traffico, ottimizzare l'utilizzo dei mezzi e delle procedure nel trasporto, ma anche l'utilizzo dei sistemi infotelematici dei diversi provider (TSP) che operano sul merca-

to per assicurare maggiore sicurezza sulle strade nell'intero processo della filiera e migliorare l'efficienza, protezione, assistenza, nonché la sicurezza dei trasportatori, dei mezzi e delle merci. Esistono già degli esempi in Europa, Viasat è uno di questi, dove l'armonizzazione delle soluzioni e dei servizi è stata perseguita secondo una logica di interconnessione delle piattaforme proprietarie in un sistema integrato di convergenza (ViasatLine), per gestire in maniera scalabile l'erogazione di servizi evolutivi a valore aggiunto nei diversi mercati geografici di riferimento, gestendo un parco di 200 mila mezzi commerciali e pesanti, oltre a 600 mila veicoli. Le prospettive di crescita del settore dipendono dalla tempestività e dalla capacità di rinnovamento nell'acquisire un vantaggio competitivo, sfruttando appieno le opportunità tecnologiche offerte dalla telematica IoT. Per questo riteniamo necessario un maggior coinvolgimento dei car e truck makers in questo processo di interconnessione e ottimizzazione dei sistemi infotelematici che ha come obiettivo una gestione proattiva del cliente".



Necessario un maggior coinvolgimento dei car e truck makers in questo processo di interconnessione e ottimizzazione dei sistemi infotelematici