

la Repubblica Testata: Bologna	Data: 15 marzo 2021
Tipologia: Quotidiano	Pagina: 5



Intervista a Valentino Bravi, amministratore delegato di Tas Group

La scheda

Il cuore a Casalecchio per 550 dipendenti

Tas Group è una società quotata in Borsa che sviluppa software per i pagamenti, nata nel 1982 dall'unione di aziende di Roma, Parma e Bologna. Il gruppo ha 550 dipendenti, di cui 240 a Casalecchio, la sede amministrativa e col laboratorio di sviluppo software.



▲ L'ad
Valentino Bravi,
ad di Tas Group

“I nostri software per le banche del futuro E i colossi americani non ci fanno paura”

di Marco Bettazzi

Stanno realizzando le “banche del futuro”, cercano disperatamente programmatori e rivendicano l'eccellenza delle aziende informatiche italiane. «Non abbiamo nulla da invidiare ai colossi americani», spiega Valentino Bravi, ad e socio di maggioranza di Tas Group, che sviluppa software per i pagamenti.

Perché Bologna è importante per il gruppo Tas?

«Qui ci sono 240 dipendenti sui 430 italiani, la sede amministrativa e tutto il laboratorio di sviluppo software, il nostro cuore pulsante».

E come va l'azienda?

«Nei primi nove mesi del 2020 il fatturato di gruppo è stato di circa 40 milioni, in aumento dell'8%. Lavoriamo principalmente per le banche ma ci siamo allargati ad assicurazioni, poste e grandi magazzini. All'estero realizziamo il 20-25% dei ricavi, ma l'obiettivo è arrivare al 50%: nel 2020 abbiamo comprato una società in Svizzera e stiamo lavorando ad altre acquisizioni. Grazie ai nostri sistemi vengono gestite circa 100 milioni di carte in tutto il mondo».

La pandemia vi ha aiutato o

frenato?

«Il nostro andamento è buono nonostante la pandemia. Ci siamo anche riorganizzati: avevamo già prima un 20-25% di dipendenti in smart working e siamo arrivati al 100%, chiudendo alcuni uffici rimasti vuoti, anche se non a Bologna. Non abbiamo mai fatto un'ora di cassa integrazione».

Lo smart working diventerà strutturale?

«Vedremo. Produttività e costi non sono gli stessi, ma ci sono benefici sia per i dipendenti che per l'azienda. Noi abbiamo fornito computer e telefono, in qualche caso anche la poltrona per casa. Penso che in futuro faremo a rotazione, organizzandoci per gruppi di lavoro omogenei per avere momenti di socializzazione. Il problema più grosso sono i neo-assunti».

Perché?

«È difficile farli sentire parte di un gruppo con le video-conferenze. E non è un problema da poco, perché nel 2020 abbiamo assunto 64 persone in Italia, a fronte di 20 uscite. Stiamo crescendo molto e

assumiamo ancora parecchio, siamo alla disperata ricerca di programmatori. Non è per niente facile trovarli, per questo abbiamo deciso anni fa di avere meno personale su Milano e Roma, dove c'è più concorrenza, con uffici più piccoli come Siena o Prato. Bologna era più statica, adesso è un mercato molto dinamico, con tante società di sviluppo software e molta concorrenza».

A che progetti state lavorando?

«Forniamo software a tutte le banche e anche il programma per la gestione del Reddito di cittadinanza alle Poste.

“
**Produciamo sistemi
 per i pagamenti in
 tutto il mondo. Coi
 nostri sistemi gestiti
 100 milioni di carte**
 ”

Ora stiamo realizzando uno sportello bancario dove le persone entrano e si collegano in video con un operatore vero, con cui puoi fare tutte le operazioni che facevi prima ma a distanza».

Volete chiudere le filiali?

«No, possono funzionare assieme, con filiali miste. Abbiamo anche un'altra ipotesi, più avveniristica, quella della filiale multibanca. Poi lavoriamo per entrare nel mercato delle multiutility e dei grandi magazzini, un settore che la Bce ha appena aperto per la gestione diretta dei pagamenti».

Che previsioni fate per il 2021?

«Sarà un anno tosto, per tutti. Per quanto ci riguarda non abbiamo brutte prospettive anche se dipende da come si comportano le banche. Ma non siamo in una situazione devastante come nel 2008, il quadro dei crediti deteriorati è diverso».

Cosa possono fare le istituzioni per aiutare imprese come la vostra?

«Appoggiarle di più. Noi abbiamo eccellenze nella moda e nella meccanica, ma anche nell'informatica. Non è che se un gruppo ha sede a New York è

migliore, c'è questo atteggiamento un po' provinciale. Sulla tecnologia abbiamo perso, l'Olivetti era il nostro unico campione, ma sul software abbiamo tanto da dire. Nei pagamenti in Europa siamo molto avanti rispetto agli americani».

In Italia però sull'uso delle carte siamo indietro.

«Siamo un po' indietro sull'uso, ma sulla tecnologia siamo anni luce avanti. Nonostante questo il mercato è dominato da campioni americani come Visa o Master Card, con miliardi di commissioni sui pagamenti che volano oltre oceano».

Ci sono alternative?

«Per trattare valore in Europa servirebbero circuiti europei, Cina e Russia l'hanno già fatto. Il mondo dei pagamenti cambierà comunque molto, perché in futuro non verranno gestiti solo dalle banche. Enel ha aperto una sua società per gestire le bollette, poi arriveranno pagamenti istantanei sul cellulare, tipo Satispay. Si comincerà così a valutare la convenienza di usare una carta di credito tradizionale o un pagamento immediato. Per noi, nuovi mercati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA