



Il presidente. Douglas Sivieri alla guida della ItCore

## ItCore, cresce grazie alla partnership con Siemens Nuova filiale a Udine

I ricavi della società di Sivieri saliti del 18% nel 2018 e del 25% nel 2019. Ora un'acquisizione

### Servizi IT

Roberto Ragazzi  
r.ragazzi@gioirnaledibrescia.it

BRESCIA. «Il brevetto che rende unica ItCore? La nostra testa; la capacità di essere duttili e adeguarci alle esigenze del cliente». Il presidente Douglas Sivieri (lo è anche di Apindustria Brescia) regala immagini suggestive. La sua ItCore, società che opera nel mercato delle telecomunicazioni e dei servizi IT, lo scorso anno (complice anche il piano nazionale Industria 4.0 varato dal Governo) ha visto crescere il fatturato del 18%, superando i 5 milioni di euro. «In questo 2019 stiamo facendo ancora meglio: la crescita è vicina al 25%, toccheremo 16 milioni di ricavi - spiega Sivieri -. E con l'apertura della filiale a Udine che avrà il compito di servire il mercato

del Friuli, i dipendenti saranno 50».

**La storia.** ItCore ha una storia ultratrentennale. Il marchio nacque nel 2008 dalla fusione di due realtà: la storica Intertelefonica srl e la bergamasca Tecnotel srl. Sivieri, fresco di laurea, arriva a Brescia nel dicembre del 1993. «Avevano bisogno di un ingegnere ed entrò in azienda con un contratto CoCoPro. È stata la mia fortuna: l'allora socio di maggioranza Renato Venturini, mi prese sotto braccio, mi insegnò il mestiere. Qualche anno più tardi con i soci Giuseppe Chiarini e Anna Gifupalli rilevammo le quote della società».

Nel 2015 il 100% della società passa a Sivieri che, proprio nei mesi scorsi ha ceduto il 15% delle quote a tre collaboratori: Anna Gifupalli, Federico Tarzia, Mario Musmeci. «La valorizzazione dei manager e delle risorse interne è fondata-

tale - dichiara il presidente -. Sono cuore pulsante che operativamente fa girare la società. La valorizzazione delle risorse interne è una strada che dovrebbero seguire le pmi».

**Accordo con Siemens.** Il core business di ItCore cambia in fretta. Metamorfoosi imposta dal mercato che evolve a velocità impressionante. «Fino a due anni fa era il mondo delle infrastrutture IT a supporto alla trasmissione delle comunicazioni - spiega Sivieri -. Ora è soprattutto l'IT a supporto all'automazione industriale». La svolta è arrivata un anno fa dopo l'incontro con il colosso Siemens. «I tedeschi avevano bisogno di un partner italiano per la cybersecurity industriale. Abbiamo offerto a Siemens una visione del mercato italiano; abbiamo fatto capire ai tedeschi le esigenze delle nostre pmi. La partnership ci ha permesso di crescere in termini di competenze e riconoscibilità». E il futuro? «L'obiettivo è integrarci con un'altra realtà, più o meno delle nostre dimensioni, per aumentare la capacità di risposta al mercato e diventare primo operatore italiano nella cybersecurity industriale. //