

I RISULTATI DI CRESCITA CONTINUA DELLA SOCIETÀ
DERIVANO DA UN INSIEME DI FATTORI:
CAPACITÀ DI INVESTIMENTO SU AREE IDENTIFICATE
STRATEGICHE E A FORTE DOMANDA;
SPERIMENTAZIONE TECNOLOGICA NONCHÉ
UN GRANDE GRUPPO ALLE SPALLE

MILANO - Crescita a due digit con un +14% rispetto all'anno precedente, confermando un trend di sviluppo costante che dura da ormai cinque anni (passando da circa 5 Milioni di Euro del 2003 ai 19,5 del 2008, ndr). È con questi dati, relativi al 2008 (anche il primo trimestre 2009 lancia segnali positivi facendo registrare all'azienda un +11% circa), che Pier Carlo Ravasio, amministratore delegato di Akhela (www.akhela.com), racconta a ZeroUno le fasi evolutive di un'azienda da lui stesso definita "una sartoria dell'informatica", collocandola in uno scenario nazionale che, a suo avviso, è caratterizzato da una bassa qualità dell'offerta. "Ciò che ci ha premiato fino ad oggi - dice Ravasio - è sicuramente la nostra capacità di investimento dimostrata sia a livello tecnologico sia nella formazione del personale".

Tra le ragioni della crescita della società (nata nel 2003 dalla fusione di una serie di imprese che facevano parte di un "incubatore" chiamato Saras Lab - oggi la società fa parte del gruppo Saras - www.saras.it, il gruppo petrolifero controllato dalla famiglia Moratti, ndr), vi è anche la capacità di individuare i mercati più dinamici dal punto di vista della domanda. "Quando abbiamo iniziato la nostra attività - spiega Ravasio - eravamo convinti che il settore dell'informatica, visto dal punto di vista della domanda, sarebbe cambiato. Ipotizzavamo, "in tempi non sospetti" (quando cioè gli investimenti in progetti It erano ancora consistenti) un cambiamento del mercato guidato sempre più dai "decision maker" aziendali che dall'It avrebbero preteso di più: quello che oggi tutti racchiudono sotto lo slogan "fare di più con meno risorse".

Ed effettivamente, il percorso evolutivo previsto da Akhela si è poi concretizzato in una serie di "trend" come la server consolidation, l'application consolidation, e la virtualizzazione. E proprio da qui è iniziato il cammino di Akhela che, tra le prime società in Italia, ha deciso di investire in queste specifiche aree tecnologiche, anticipando anche un po' i tempi di un mercato della domanda, non ancora pronto qualche anno fa, che ha poi premiato gli sforzi "visionari" (e di investimento) di Akhela.

Altra area in cui opera la società che, come dice Ravasio, "Ha

dato grandi soddisfazioni", è quella della sicurezza. "Siamo stati tra i primi in Italia ad introdurre tecniche di Ethical Hacking (termine con il quale si indicano, in sostanza, tutte le attività di verifica relative alla sicurezza di una rete e dei sistemi che la compongono, al fine di individuare il livello effettivo di rischio cui sono esposti i dati, e proporre eventuali azioni correttive, ndr) - dice con soddisfazione l'amministratore delegato della società - e oggi siamo specializzati anche nell'area della cosiddetta sicurezza applicativa. In particolare, abbiamo introdotto specifiche metodologie finalizzate a garantire la sicurezza delle applicazioni sia nel momento in cui vengono scritte sia all'atto del rilascio (quando vengono installate presso le aziende clienti)". Oggi la società riesce anche ad offrire servizi e soluzioni nell'area della sicurezza fisica (in questo caso l'attività è di tipo consulenziale e si concretizza suggerendo, per esempio, quali infrastrutture risultano più idonee in base alle vulnerabilità rilevate). "L'appartenere ad un gruppo come Saras ci ha dato poi anche l'opportunità di specializzarci nell'ambito della sicurezza industriale - aggiunge Ravasio - avendo la possibilità di capire, attraverso l'esperienza diretta, quali sono le criticità, riuscendo quindi a trovare le soluzioni più idonee".

In generale, "In tutte le aree in cui operiamo, lo sforzo maggiore - prosegue il numero uno di Akhela - è finalizzato ad intuire quali possono essere le tecnologie sulle quali indirizzare i nostri investimenti, per essere così già preparati quando il mercato le richiede". Atteggiamento strategico che ha portato la società ad aprirsi anche al mercato della business intelligence focalizzandosi su "Tecnologie e soluzioni che consentono di simulare scenari e ottenere informazioni utili per interpretare correttamente eventuali accadimenti o le conseguenze di talune azioni o scelte, mettendo in correlazione e aggregando tali informazioni per tradurle in scelte di business", spiega l'amministratore delegato. (N.B.) ■



PIER CARLO RAVASIO
amministratore delegato
di Akhela