

RASSEGNA STAMPA
PARTECIPAZIONE DI LUTECH A COMOLAKE 2024

21 Ottobre 2024

AGENZIE



18 ottobre 2024

Lutech, 'su investimenti nel digitale c'è grande frammentazione'

Lutech, 'su investimenti nel digitale c'è grande frammentazione' 'Serve un ecosistema per individuare iniziative meritevoli' (ANSA) - CERNOBBIO, 18 OTT - Sul digitale "credo che in Italia ci sia stato stato un impulso importante derivante dal Pnrr, ma oggi esiste un'estrema frammentazione di investimenti, sia nel pubblico che nel privato". Lo ha detto all'ANSA Giuseppe Di Franco, ceo di Lutech, a margine di Comolake. "Questo - ha proseguito - sta determinando la creazione di molte iniziative, purtroppo non convergenti tra di loro. Credo che il passo importante sia quello della creazione di un ecosistema e individuare pochi interventi e poche iniziative in numero molto più ristretto rispetto a oggi che però siano molto più impattanti e significative". Secondo Di Franco "oggi rispetto al passato c'è una disponibilità economica altissima, che però si sta traducendo in una estrema frammentazione di azione. Serve un coordinamento e la creazione di piattaforme comuni di cooperazione". (ANSA).



18 ottobre 2024

IA: Di Franco (Lutech), e' grande occasione per l'Italia,

NOVA0079 3 ECO 1 NOV IA: Di Franco (Lutech), e' grande occasione per l'Italia, Milano, 18 ott - (Nova) - "L'intelligenza artificiale con la sua capacita' creativa rappresenta una grande occasione per l'Italia. A sostegno di un approccio pervasivo all'IA, abbiamo presentato un progetto di investimento per la creazione di una nuova Fabbrica IA Made in Italy grazie anche alle competenze acquisite con il progetto Supercomputer "Leonardo" (una referenza di Lutech per il Cineca). Nell'ottica di sostenere l'adozione dell'IA nel nostro Paese, e' fondamentale un'integrazione tra istituzioni e aziende, cosi' da creare un ecosistema integrato" (Com)

ONLINE

Di seguito riportiamo le dichiarazioni di Giuseppe Di Franco (CEO di Lutech), Lorenzo Greco (Chief Revenue Officer) e Alberto Roseo (Chief Marketing, Communication & Innovation Officer), quest'ultima intervistata durante l'evento SAP Now 202

Il nostro team di consulenti, in collaborazione con il team Lutech, ha supportato attivamente la strategia di comunicazione, garantendo una copertura efficace e coordinata dell'evento e assicurando che i messaggi chiave di Lutech venissero amplificati e diffusi attraverso i canali più strategici.



17 ottobre 2024

https://www.ansa.it/ansacom/notizie/Ansait/comolake/2024/10/18/di-franco-lutech-lai-e-una-grande-occasione-per-litalia_68711de9-c73c-44ba-b488-7bdec204eb9c.html

ANSAcom

Di Franco (Lutech), 'l'AI è una grande occasione per l'Italia'

ANSAcom - In collaborazione con Comolake

“ **L**’ intelligenza artificiale con la sua capacità creativa rappresenta una grande occasione per l’Italia”. Ne è convinto Giuseppe Di Franco, ceo di Lutech, interpellato dall’ANSA a margine di Comolake. “A sostegno di un approccio pervasivo all’AI - ha proseguito -, abbiamo presentato un progetto di investimento per la creazione di una nuova ‘fabbrica AI made in Italy’ grazie anche alle competenze acquisite con il progetto supercomputer Leonardo, una referenza di Lutech per il Cineca”. Secondo Di Franco “nell’ottica di sostenere l’adozione dell’AI nel nostro Paese, è fondamentale un’integrazione tra istituzioni e aziende, così da creare un ecosistema integrato”.

ANSAcom - In collaborazione con Comolake

ANSAit

ANSAcom

Lutech, 'usare la tecnologia per emergenza idrica'

ANSAcom - In collaborazione con ComoLake

“**A**l Comolake portiamo il tema della risorsa idrica, dell'acqua. È un problema di portata colossale e non ci sono soluzioni facili a problemi complessi. Vorremmo sottolineare l'importanza della tecnologia digitale nella gestione di un problema così complesso come è l'acqua” ha dichiarato Lorenzo Greco, chief revenue Officer di Lutech a margine del ComoLake 2024. “Vorremmo proporre un modello che superi la pura competizione, soprattutto all'interno del nostro settore, perché è il momento di unire le forze per raggiungere obiettivi che sono molto più ambiziosi. Serve un modello pubblico/privato che non sempre è decollato e per un tema come l'acqua forse sarebbe il caso di fare una riflessione.

ANSAcom - In collaborazione con ComoLake



16 ottobre 2024

Como Lake 2024 – Lutech presenta 4 progetti concreti di impiego dell'IA

Giovanni Russo – Ai strategy and transformation di Lutech – è intervenuto a Como Lake 2024 illustrando 4 esempi concreti dell'applicazione dell'IA.

Lutech brain, uno strumento a supporto della forza commerciale. Unico punto d'accesso ai dati di dominio.

Aiwa per la gestione delle operazioni di natura infrastrutturale e operativa con la Regione Puglia.

Entrambi benefici in termini di efficienza e ottimizzazione del tempo.

Il terzo esempio è Cory che è un framework di IA che si occupa dell'accesso ai dati strutturati e non di governance.

Impact è l'ultimo progetto, nato con il supporto UE per supporto nell'ambito medico



17 ottobre 2024

<https://arenadigitale.it/2024/10/17/comolake-2024-greco-chief-revenue-officer-lutech-ia-e-sostenibilita-sono-due-aree-di-investimenti-importanti/>

ComoLake 2024, Greco, Chief Revenue Officer Lutech: “IA e Sostenibilità sono due aree di investimenti importanti”

17 Ottobre 2024 in Intelligenza Artificiale

AA 0

Nel corso della seconda giornata del ComoLake 2024 è intervenuto **Lorenzo Greco, Chief Revenue Officer Lutech**, il quale ha dichiarato: “L’IA è una delle principali aree di investimento che stiamo seguendo in questo momento. L’approccio utilizzato è molto pragmatico e cerchiamo prima di tutto di applicarlo all’interno della nostra azienda, come ad esempio nell’area commerciale, per rendere più veloci e reattivi i servizi che offriamo ai nostri clienti”.

“La Sostenibilità è un’altra importante area di investimento. Ci sono due tendenze: da una parte gli obblighi di legge e dall’altra la necessità di operare le nostre imprese rispettando l’ambiente che ci circonda. La tecnologia digitale può aiutare tutte le organizzazioni a conoscere meglio i propri processi, a gestire meglio le proprie risorse e, quindi, a permettere una gestione più sostenibile e più rispettosa dell’ambiente”.

“Abbiamo coniato un nuovo logo, ‘LutechBrain’, che vuole mettere insieme le conoscenze che abbiamo accumulato nel nostro lavoro, attraverso sistemi di IA Generativa, per rispondere meglio alle esigenze dei nostri clienti”.



18 ottobre 2024

<https://arenadigitale.it/2024/10/18/comolake-2024-di-franco-ceo-lutech-ia-grande-occasione-per-litalia/>

ComoLake 2024, Di Franco, CEO Lutech: “IA grande occasione per l’Italia”

Nel corso dell’ultima giornata del ComoLake 2024 è intervenuto **Giuseppe di Franco, Ceo di Lutech**, il quale ha dichiarato: “*L’intelligenza artificiale con la sua capacità creativa rappresenta una grande occasione per l’Italia. A sostegno di un approccio pervasivo all’AI, abbiamo presentato un progetto di investimento per la creazione di una nuova Fabbrica AI Made in Italy grazie anche alle competenze acquisite con il progetto Supercomputer “Leonardo” (una referenza di Lutech per il Cineca). Nell’ottica di sostenere l’adozione dell’AI nel nostro Paese, è fondamentale un’integrazione tra istituzioni e aziende, così da creare un ecosistema integrato*”



techbusiness

22 ottobre 2024

Ogni azienda ha il proprio percorso verso l'innovazione: intervista ad Alberto Roseo di Lutech

L'evento [SAP Now 2024 a Milano](#) ha mostrato il fronte più avanzato dell'innovazione aziendale: l'intelligenza artificiale (soprattutto nella sua variante generativa) può dare **vantaggi strategici** ed **economici** alle imprese. Ma per raggiungere l'avanguardia dell'AI, ogni azienda segue una strada diversa: dettata dai propri **obiettivi**, dalle proprie fondamenta fatte di **dati**, dalle attitudini e dalle particolarità della propria **forza lavoro**. In un'intervista a margine dell'evento con **Alberto Roseo** e il resto del team di **Lutech**, azienda che **orchestra progetti ICT end-to-end** per moltissime aziende in diversi settori, abbiamo esplorato i diversi livelli di preparazione e le diverse mete riguardo la gestione dei dati e i progetti AI delle imprese.

L'AI nel tessuto imprenditoriale italiano: intervista ad Alberto Roseo di Lutech

Fra le presentazioni delle novità SAP, abbiamo avuto il tempo per sederci allo stand di Lutech con un'intervista ad **Alberto Roseo, Chief Marketing, Communication & Innovation Officer** dell'azienda. Intervista che si è presto trasformata in una discussione con tutto il team di Lutech presente allo stand, che si è dimostrato disponibilissimo nell'aiutarmi a tracciare un quadro di come l'intelligenza artificiale stia trasformando le aziende italiane – a ritmi e con finalità diverse.

L'interesse a innovare è molto elevato, il team di Lutech ci ha spiegato che nella mattinata ha già avuto diversi contatti con prospettive concrete. *“C'è molto interesse nell'ambito della trasformazione digitale. Lutech è un player di riferimento, specie particolari mercati (come le **Energies Utilities o il Manufacturing**) in cui siamo leader. Abbiamo **molte richieste di revisione di processi in chiave digitale**”* ci spiega Roseo.

Il team ci spiega che Lutech fa da consulente e da partner per la trasformazione digitale delle imprese. Un system integrator moderno, che non si limita semplicemente a fornire soluzioni “preconfezionate” ma che sviluppa **strategie basate sulle realtà aziendali e sugli obiettivi** da raggiungere. Ma collabora con **SAP da 35 anni**, con oltre “700 *professionisti certificati*” che hanno implementato soluzioni SAP su tutta la catena del valore per molte imprese. Ha quindi modo di vedere direttamente lo stato dell'arte del digitale e dell'AI nel nostro Paese: un osservatorio molto interessante.

Il digitale (e l'AI) in Italia

Le aziende italiane accompagnate nella trasformazione digitale da Lutech stanno *“rispondendo bene”*, soprattutto quando si parla delle tecnologie abilitanti per l'AI – prima fra tutte il **cloud**. *“Il vecchio paradigma del data center di proprietà non sta più in piedi”* e quindi *“le soluzioni cloud hanno sempre più successo”*. Ma quando si parla di *“tutti quegli automatismi che potrebbero rientrare sotto il cappello di intelligenza artificiale”*, Roseo ci spiega di aver notato *“una ricerca di **concretezza**. Alla fine, [l'AI] deve creare valore, un ritorno”*.

Molti clienti, anche allo stand durante SAP Now 2024, chiedevano al team di Lutech come applicare praticamente l'AI. La risposta, spesso, prevede la necessità di *“mettere a posto alcune basi prima di fare il passo dell'AI. Meglio partire da un'analisi dei processi, metterli in ordine”* e poi da lì implementare l'AI in maniera oculata. *“Lutech sta investendo molto nelle competenze specifiche in alcuni verticali, dal manufacturing al public sector, perché è **fondamentale conoscere bene il mercato e le dinamiche di business del cliente**”*.

Le grandi aziende tech portano novità *“generaliste”* che poi vanno tradotte sulle esigenze delle singole imprese. In altre parole, non bisogna partire dalla volontà di investire nell'AI e poi decidere cosa farci — al contrario, bisogna rivedere i processi e **trovare la tecnologia vincente per ottimizzarli**.

Intervista Lutech a SAP Now 2024: diversi gradi di maturità

Quando si siedono al tavolo con le aziende per strutturare una roadmap per la trasformazione digitale, gli esperti di Lutech trovano realtà molto diverse fra loro. *“Troviamo dei gradi di maturità diversi”*. Qualcuno ha ancora bisogno di costruirsi solide fondamenta prima di poter portare a terra con successo dei progetti AI. Ma non mancano *“realtà molto belle, spesso aziende italiane multinazionali che hanno investito molto nel corso degli ultimi dieci anni e hanno una **buonissima struttura dati e base dati**”*.

Con queste aziende si può puntare forte sull'AI, che spinge ritorni sull'investimento interessanti. Ma quando manca una base dati solida, implementare l'AI *“dall'alto”* rischia di *“dare risultati poco soddisfacenti”* quando non addirittura *“provocare l'effetto contrario: provo l'AI, non mi porta valore e quindi smetto di investire in innovazione”*.

La differenza, ci spiega il team di Lutech, spesso lo fa il **grado di internazionalità** di un'azienda. *“Chi si confronta nei mercati internazionali vede il **forte valore competitivo** dell'innovazione digitale”* spiega Roseo. *“Che sia la robotica, oggi l'AI: la realtà è che serve reattività”* e la trasformazione digitale permette di rispondere al mercato in maniera molto più dinamica.

Il nuovo paradigma del digital partner

Le aziende, per poter aggiungere davvero valore tramite l'AI, hanno bisogno di un "digital partner", paradigma nuovo che sostituisce quello tradizionale di system integrator. *"Lavoriamo in una logica di disegno congiunto con le aziende, stando a stretto contatto con il cliente per costruire un progetto insieme"*. Questo approccio richiede una comprensione profonda non solo della tecnologia, ma anche dei modelli di business specifici dei clienti.

Prima di poter parlare di AI, quindi, bisogna costruire un percorso: *"l'approccio corretto dovrebbe essere quello di disegnare insieme una roadmap"*, ci spiega il team di Lutech, ma senza guardare solamente all'obiettivo finale. Bisogna definire obiettivi a breve e lungo termine, con un focus sui **"quick wins"** per dimostrare il valore dell'investimento in tempi rapidi. *"Se fai una roadmap e il risultato lo vedi solo alla fine, magari fra due o tre anni, diventa difficile farlo digerire a chi investe. Quindi, bisogna avere una visione ambiziosa ma anche momenti concreti di successo"*.

Ognuno, **con i propri ritmi**. *"La trasformazione digitale può essere l'intelligenza artificiale, ma in alcuni casi può anche essere semplicemente la sostituzione di un foglio Excel. L'importante è affiancare il cliente nella sua evoluzione e poi anche nella gestione dell'innovazione"* ci spiega Roseo. Che sottolinea come Lutech aiuti anche per la gestione delle applicazioni, dell'infrastruttura e per la sicurezza.

Intervista ad Alberto Roseo di Lutech: catalizzare l'innovazione

*"Una volta il cliente si concentrava sulla tecnologia tanto quanto sul business. Aveva datacenter frammentati, doveva gestire la security su duemila apparati. Ma la competizione sta trasformando il mercato. Ora i clienti fanno di **doversi concentrare sul proprio business** e avere dei **partner dedicati alla tecnologia**"* ci spiega Roseo. Partner che *"gli aiutino a dimenticarsi della gestione. Ma anche che gli indichino come la tecnologia possa renderli più competitivi"*.

In un periodo storico in cui ci sono la necessità e l'opportunità di innovare, le aziende non possono perdere tempo. Ma non possono nemmeno tenere traccia di tutte le novità tecnologiche, occuparsi di security e compliance – quello richiede un lavoro a tempo pieno. E in questa dimensione che si inseriscono **partner digitali come Lutech**.

Se l'AI sta facendo da **catalizzatore di cambiamento**, incentivando le aziende a investire in innovazione, trovare il giusto partner può semplificare il processo e indirizzarlo nella giusta direzione per migliorare il business. Se siete curiosi, trovate più informazioni su Lutech a [questo indirizzo](#). Qui, invece, le ultime novità dall'evento [SAP Now 2024](#).

ITALIA FORTUNE

23 ottobre 2024

<https://www.youtube.com/watch?v=U1Dp6cYMa5k>

