



CONVERGENZE SPA SOCIETÀ BENEFIT, UN'ENERGETICA RIVOLUZIONE PERMANENTE

Non si ferma la crescita della società che oggi rappresenta una delle reti più interconnesse d'Italia e che ha numerosi punti di presenza anche in Europa oltre che a Los Angeles ed Hong Kong

di Raffaella Venerando

Rosario Pingaro, presidente di Convergenze SpA SB, società di tecnologia integrata attiva nei settori telecomunicazioni, energia, e-mobility con il network EVO (Electric Vehicles Only), con sede a Capaccio Paestum, pare avere molto chiara la lezione thompsoniana del «Non bisogna mai investire quando l'orizzonte appare sereno». Talmente chiara da aver trasformato la sua azienda, ampliandone il business, in piena pandemia quando la gran parte del mondo produttivo subiva battute d'arresto. Convergenze non solo non si è mai fermata, ma è andata avanti. Obiettivo dopo obiettivo. *Telecomunicazioni ed energia sono i due segmenti di business di Convergenze SpA Società Benefit. Quando e come è iniziata quest'avventura imprenditoriale?*

L'azienda nasce nel 2005 con il preciso intento di colmare, attraverso la tecnologia wireless, il digital divide nel Cilento, in provincia di Salerno. Abbiamo così coperto vaste aree del territorio a sud di Salerno, avviando da lì quella che sarebbe diventata la nostra espansione tecnologica e geografica.

Nel 2015, infatti, abbiamo arricchito il portafoglio prodotti

con servizi di energia elettrica e gas naturale, inizialmente come reseller, fino a divenire Operatore del Dispacciamento sul finire del 2017.

Il nostro modello di business è dalla prima ora sostenibile.



Rosario Pingaro

La nostra energia, infatti, deriva da fonti rinnovabili, garantite dall'annullamento delle garanzie d'origine sul GSE. In questo modo contribuiamo all'abbattimento delle emissioni di CO₂.

Da sempre proviamo a conciliare al meglio sostenibilità ambientale e innovazione tecnologica, un connubio che, se ben sfruttato, diventa un elemento di competitività unico. Non solo si acquisisce maggiore resilienza ai momenti di crisi ma soprattutto si riesce a intercettare prima e con maggiore efficacia nuove opportunità di business. Un esempio concreto: in tempi

non sospetti, abbiamo avviato in azienda una completa dematerializzazione di documenti e contratti, eliminando totalmente la carta nei nostri processi. Eravamo quindi fondamentalmente già pronti al cambio di passo richiesto a seguito della diffusione del COVID-19, quando è stato necessario, per ingaggiare nuovi clienti, poter sottoscrivere da remoto atti, contratti e documenti aziendali mediante strumenti informatici. Per natura siamo agili, veloci e totalmente in grado di crescere in tempi difficili. Lo abbiamo dimostrato.

Già, tanto che nel dicembre del 2020 - nel pieno quindi del marasma causato dalla pandemia - Convergenze fa il suo ingresso in AIM Italia (ora Euronext Growth Milan), mercato alternativo del capitale gestito da Borsa Italiana S.p.A. Qual è il disegno alla base di questa decisione?

Siamo nati in un garage e non è un modo di dire. Fin da "piccoli", abbiamo sempre coltivato la sana voglia di crescere e riuscire a fare cose importanti.

Eravamo e siamo però tuttora consapevoli che, con le nostre sole forze, alcuni obiettivi ci sarebbero stati preclusi. È sostanzialmente questa la ragione per cui abbiamo deciso, nel 2020, di aprire il nostro ➔

← capitale ad altri investitori. La quotazione è stata non solo il mezzo per recuperare nuove risorse, ma una tappa fondamentale di un percorso più ampio che ci ha permesso di lavorare e raggiungere una maggiore efficienza e capacità di programmazione. Oggi siamo più visibili, strutturati e preparati ad affrontare scenari internazionali. Abbiamo scelto di quotarci in Borsa anche perché volevamo essere da esempio: anche una piccola azienda, localizzata in un territorio di certo non famoso per i data center, può darsi l'opportunità di trasformare in realtà i propri sogni.

A gennaio di quest'anno poi avete aperto la nuova divisione Wholesale. Con quali obiettivi?

Oggi Convergenze rappresenta una delle reti più interconnesse d'Italia con numerosi punti di presenza anche in Europa oltre che a Los Angeles ed Hong Kong. L'intento era di rendere disponibile questo valore, creato negli ultimi quindici anni, insieme con i nostri processi e le no-

stre best practices, a operatori più piccoli. Dopo undici mesi i risultati ci premiano: si sono aggregati al nostro network oltre 30 reseller, con un fatturato aggregato che supera il milione di euro.

Le sue passioni personali - penso ad esempio al podismo - hanno influenzato anche le sue scelte professionali, in particolare la predilezione per una visione green delle attività economiche? In altre parole, la scelta di fornire solo energia proveniente da fonti 100% rinnovabili dice molto anche del suo modo di essere e, di rimando, fare impresa?

La mia visione green dell'impresa non ha nulla di romantico, anzi. Nel 2011 a Cambridge ho avuto modo di partecipare a una masterclass dell'economista venezuelana Carlota Perez, un ascolto che mi ha aperto un mondo. Lì ho appreso che non poteva esistere un nuovo sviluppo economico se non fondato sul connubio tra innovazione tecnologica e sostenibilità. Si tratta di una scelta obbli-

gata, se vogliamo. Non c'era e non c'è alternativa per un futuro migliore. L'esperienza sportiva legata alla maratona, invece, mi è stata di fondamentale aiuto nel superare le difficoltà di vita e di lavoro.

In 42 km di corsa si affrontano e superano tante crisi. Imparare a gestire gli ostacoli ti rende più forte sul lavoro, ti allena allo stress, alla lucidità, all'autocontrollo.

Requisiti preziosi per arrivare a buone decisioni e al raggiungimento degli obiettivi.

Lei è un imprenditore cilentano, con una variegata esperienza internazionale alle spalle. Perché ha scelto di investire e di rimanere al Sud?

Perché se andiamo via tutti il nostro territorio si inaridisce. Ai più giovani dico di andare sì all'estero, di fare esperienza ma poi di ritornare qui al Sud. Abbiamo bisogno di talenti ed energia. Certo, avremmo anche necessità di un contesto ambientale maggiormente favorevole all'impresa. Su questo siamo molto indietro.

