

MANAGER LA SVOLTA AL VERTICE DEL GRUPPO TEDESCO CON L'ARRIVO DI GUISCARDO PIN

## Ja, nel 2010 T-Systems io

Obiettivo: conquistare più spazio nel mondo dei servizi It. Facendosi conoscere meglio



È noto che i salutisti più integerrimi sono gli ex fumatori. Così non stupisce che più tedesco di un tedesco sia un ex italiano. O, meglio, un friulano che ha saputo fare della razionalità tedesca, del rispetto degli obiettivi, della filosofia dell'organizzazione, la propria bandiera. E in Germania, per di più. Ma adesso che Guiscardo Pin (foto), da giugno amministratore delegato di T-Systems Italia, è tornato da dove era partito, si propone di applicare quanto di buono ha assimilato nella sua ventennale esperienza tra Francoforte e Monaco. Non sarà facile. E non solo perché l'organizzazione sociale italiana è diversa da quella germanica («riunioni estenuanti, decisioni rimandate, impegni disattesi...», sospira).

Ma soprattutto perché il mercato in cui opera il gruppo tedesco, che fa parte della galassia Deutsche Telekom, è ben presidiato. Oltretutto, il mare magnum dei servizi It è non solo occupato da co-



lossi come Ibm, Hp o Engineering, ma anche da una miriade di aziende di piccole e medie dimensioni, nella tipica frantumazione italiana. «Ma proprio per questo non escludiamo di fare acquisizioni di imprese che possano completare la nostra offerta», annuncia Pin. Che racconta con orgoglio di aver appena siglato il rinnovo di contratto con Pirelli per il payroll a livello globale, in sinergia con le human resource del gruppo. Dalla sua, per la verità, T-Systems ha anche un'altra carta: gioca in coppia con Sap, di cui implementa e gestisce parte dell'infrastruttura nelle aziende. «Lavoriamo in sinergia da sempre», spiega Pin. Ed elenca i clienti di spicco della branch italiana: Banca Popolare di Sondrio, Diners Club, Federazione Lombarda Bcc, Fondazione Cariplo, Intesa Sanpaolo, Reale Mutua, Unicredit... C'è poi tutta l'attività legata al mondo delle tlc, business della casa madre, per esempio la gestione della

banda larga per le imprese.

Nato a Latisana (Friuli) 45 anni fa, ma tedesco dentro, Pin si è laureato in Germania in Informatica e Psicologia. Ha iniziato la sua carriera professionale in Siemens Enterprise Network a Francoforte, per trasferirsi poi negli Stati Uniti per guidare il Corporate network group. Si è poi trasferito a Monaco per ricoprire il ruolo di product manager. In Siemens è rimasto oltre 15 anni, fino a diventare president sales per i servizi finanziari. Nel 2006 il manager è entrato a far parte di T-Systems con il ruolo di vice president finance international e, ora, di numero uno della branch italiana. Un cambio impegnativo, dato che con lui si sono trasferiti armi e bagagli anche moglie (tedesca) e i due figli di nove e 11 anni. Appassionato sportivo (tifa Juventus, fa jogging e impegnative discese sugli sci), Pin coltiva un impegno inflessibile per il suo lavoro. Ma questo non elimina il piacere di dedicarsi, quando può, all'arte della musica. È un cultore della chitarra (elettrica), che a volte riesce a suonare assieme alla moglie (pianoforte), figlia (pianoforte) e figlio (flauto). Insomma, una banda. Larga, ovviamente. M.B.

I SOFTWARE SAS AIUTANO LE AZIENDE DI QUALSIASI SETTORE A INDIVIDUARE STRATEGIE INNOVATIVE PER INCREMENTARE I PROFITTI, GESTIRE I RISCHI E OTTIMIZZARE LE PERFORMANCE.

SAS for  
Performance  
Management

- Strategic dashboard portal
- Sustainability management
- Predictive analytics
- Cost e profitability analysis
- Financial consolidation, budgeting, planning e reporting

Per richiedere white paper sull'argomento: [www.sas.com/italy/meduse](http://www.sas.com/italy/meduse)

sas

THE  
POWER  
TO KNOW