



RASSEGNA STAMPA



04 Dicembre 2025

Indice

Unidata	3
Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A teleborsa.it - 03/12/2025	3
Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A repubblica.it - 03/12/2025	5
Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A ilsecoloxix.it - 03/12/2025	7
Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A lastampa.it - 03/12/2025	8
Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A Borsaitaliana.it - 03/12/2025	10
Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A tiscali.it - 03/12/2025	11



Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A



L'intervista alla Mid & Small

(Teleborsa) - " Diventare una tech company significa rispondere a quello che è l'andamento del mercato e andare a innestare sopra i nostri servizi di base, quindi la connettività e qualche servizio di cloud data center che abbiamo oltre l'IoT che è diventato un pillar molto importante negli ultimi anni, andare a innestare una serie di servizi sempre legati al mondo enterprise e sempre legati al mondo delle telecomunicazioni , servizi tipo cyber e intelligenza artificiale funzionali ai servizi che andiamo a sviluppare per i clienti". Lo ha detto a Teleborsa Roberto Giacometti, CFO & IR di Unidata , in occasione dell' ottava edizione della "Mid & Small - Milan 2025" , evento di riferimento per le società quotate di media capitalizzazione e gli investitori istituzionali nazionali e internazionali.

"Quindi andare a sviluppare un'offerta di servizi che si va a innestare sopra l'offerta di connettività pura che è stato fino ad oggi il nostro main pillar", ha aggiunto.

"Il mercato TLC , inteso in maniera tradizionale come l'abbiamo vissuto noi negli ultimi trent'anni e specialmente negli ultimi cinque da società quotata, è in un momento di stagnazione - ha detto Giacometti - Il mercato non cresce e quindi è necessario - per poter indirizzare la crescita dell'azienda e poter trarre la crescita dell'azienda - andare a innestare su un mercato che non cresce - che comunque rimane il fattore abilitante della nostra offerta - tutta una serie di servizi che invece in questo momento sono in forte crescita".

"Il mercato dell'ICT è fortemente in crescita - ha sottolineato - Noi non avremo un ICT generalista come possono avere altre aziende, però avremo un ICT legato al nostro al nostro mercato, che secondo noi ci consentirà di riprendere a crescere così come si aspetta il mercato".

"Il nostro piano prevede anche una crescita per linee esterne - ha detto il CFO - perché volendo trarre gli obiettivi che ci siamo prefissati e che abbiamo dichiarato al 2026-27-28 è ovvio che quegli obiettivi sono raggiungibili in tempi brevi solamente con delle operazioni di M&A , perché il



tempo necessario per coprire il gap che abbiamo oggi in termini di servizi ovviamente non sarebbe compatibile col piano".

Parlando dell'intelligenza artificiale, Giacometti ha detto che sarà "ovviamente una intelligenza artificiale non generalista, ma declinata all'interno dei nostri servizi. Un esempio è quello dell'IoT e lo smart metering dove oggi noi siamo leader di mercato in Italia perché siamo l'azienda che ha acquisito la maggior fetta di mercato. In questo settore stiamo sviluppando delle soluzioni di intelligenza artificiale che consentano ai nostri clienti di andare a predire un po' quelle che sono le attività di manutenzione, le attività di perdita di acqua, quindi di andare a dare uno strumento di intelligence basato sull'intelligenza artificiale però in un segmento di mercato, in un prodotto e in un servizio specifico dove dove già siamo".

(Foto: Giovanni Ricciardi)

Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A



"Diventare una tech company significa rispondere a quello che è l'andamento del mercato e andare a innestare sopra i nostri servizi di base, quindi la connettività e qualche servizio di cloud data center che abbiamo oltre l'IoT che è diventato un pillar molto importante negli ultimi anni, andare a innestare una serie di servizi sempre legati al mondo enterprise e sempre legati al mondo delle telecomunicazioni, servizi tipo cyber e intelligenza artificiale funzionali ai servizi che andiamo a sviluppare per i clienti". Lo ha detto a Teleborso Roberto Giacometti, CFO & IR di Unidata, in occasione dell'ottava edizione della "Mid & Small - Milan 2025", evento di riferimento per le società quotate di media capitalizzazione e gli investitori istituzionali nazionali e internazionali.

"Quindi andare a sviluppare un'offerta di servizi che si va a innestare sopra l'offerta di connettività pura che è stato fino ad oggi il nostro main pillar", ha aggiunto.

"Il mercato TLC, inteso in maniera tradizionale come l'abbiamo vissuto noi negli ultimi trent'anni e specialmente negli ultimi cinque da società quotata, è in un momento di stagnazione - ha detto Giacometti - Il mercato non cresce e quindi è necessario - per poter indirizzare la crescita dell'azienda e poter trarre la crescita dell'azienda - andare a innestare su un mercato che non cresce - che comunque rimane il fattore abilitante della nostra offerta - tutta una serie di servizi che invece in questo momento sono in forte crescita".

"Il mercato dell'ICT è fortemente in crescita - ha sottolineato - Noi non avremo un ICT generalista come possono avere altre aziende, però avremo un ICT legato al nostro mercato, che secondo noi ci consentirà di riprendere a crescere così come si aspetta il mercato".

"Il nostro piano prevede anche una crescita per linee esterne - ha detto il CFO - perché volendo trarre gli obiettivi che ci siamo prefissati e che abbiamo dichiarato al 2026-27-28 è ovvio che quegli obiettivi sono raggiungibili in tempi brevi solamente con delle operazioni di M&A, perché il tempo necessario per coprire il gap che abbiamo oggi in termini di servizi ovviamente non sarebbe compatibile col piano".



Parlando dell'intelligenza artificiale, Giacometti ha detto che sarà "ovviamente una intelligenza artificiale non generalista, ma declinata all'interno dei nostri servizi. Un esempio è quello dell'IoT e lo smart metering dove oggi noi siamo leader di mercato in Italia perché siamo l'azienda che ha acquisito la maggior fetta di mercato. In questo settore stiamo sviluppando delle soluzioni di intelligenza artificiale che consentano ai nostri clienti di andare a predire un po' quelle che sono le attività di manutenzione, le attività di perdita di acqua, quindi di andare a dare uno strumento di intelligence basato sull'intelligenza artificiale però in un segmento di mercato, in un prodotto e in un servizio specifico dove dove già siamo".

(Foto: Giovanni Ricciardi)



Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A

L'intervista alla Mid & Small

"Diventare una tech company significa rispondere a quello che è l'andamento del mercato e andare a innestare sopra i nostri servizi di base, quindi la connettività e qualche servizio di cloud data center che abbiamo oltre l'IoT che è diventato un pillar molto importante negli ultimi anni, andare a innestare una serie di servizi sempre legati al mondo enterprise e sempre legati al mondo delle telecomunicazioni, servizi tipo cyber e intelligenza artificiale funzionali ai servizi che andiamo a sviluppare per i clienti". Lo ha detto a Teleborsa Roberto Giacometti, CFO & IR di Unidata, in occasione dell'ottava edizione della "Mid & Small - Milan 2025", evento di riferimento per le società quotate di media capitalizzazione e gli investitori istituzionali nazionali e internazionali.

"Quindi andare a sviluppare un'offerta di servizi che si va a innestare sopra l'offerta di connettività pura che è stato fino ad oggi il nostro main pillar", ha aggiunto.

"Il mercato TLC, inteso in maniera tradizionale come l'abbiamo vissuto noi negli ultimi trent'anni e specialmente negli ultimi cinque da società quotata, è in un momento di stagnazione - ha detto Giacometti - Il mercato non cresce e quindi è necessario - per poter indirizzare la crescita dell'azienda e poter trarre la crescita dell'azienda - andare a innestare su un mercato che non cresce - che comunque rimane il fattore abilitante della nostra offerta - tutta una serie di servizi che invece in questo momento sono in forte crescita".

"Il mercato dell'ICT è fortemente in crescita - ha sottolineato - Noi non avremo un ICT generalista come possono avere altre aziende, però avremo un ICT legato al nostro mercato, che secondo noi ci consentirà di riprendere a crescere così come si aspetta il mercato".

"Il nostro piano prevede anche una crescita per linee esterne - ha detto il CFO - perché volendo trarre gli obiettivi che ci siamo prefissati e che abbiamo dichiarato al 2026-27-28 è ovvio che quegli obiettivi sono raggiungibili in tempi brevi solamente con delle operazioni di M&A, perché il tempo necessario per coprire il gap che abbiamo oggi in termini di servizi ovviamente non sarebbe compatibile col piano".

Parlando dell'intelligenza artificiale, Giacometti ha detto che sarà "ovviamente una intelligenza artificiale non generalista, ma declinata all'interno dei nostri servizi. Un esempio è quello dell'IoT e lo smart metering dove oggi noi siamo leader di mercato in Italia perché siamo l'azienda che ha acquisito la maggior fetta di mercato. In questo settore stiamo sviluppando delle soluzioni di intelligenza artificiale che consentano ai nostri clienti di andare a predire un po' quelle che sono le attività di manutenzione, le attività di perdita di acqua, quindi di andare a dare uno strumento di intelligenza basata sull'intelligenza artificiale però in un segmento di mercato, in un prodotto e in un servizio specifico dove siamo già presenti".

(Foto: Giovanni Ricciardi)



Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A



Diventare una tech company significa rispondere a quello che è l'andamento del mercato e andare a innestare sopra i nostri servizi di base, quindi la connettività e qualche servizio di cloud data center che abbiamo oltre l'IoT che è diventato un pillar molto importante negli ultimi anni, andare a innestare una serie di servizi sempre legati al mondo enterprise e sempre legati al mondo delle telecomunicazioni, servizi tipo cyber e intelligenza artificiale funzionali ai servizi che andiamo a sviluppare per i clienti". Lo ha detto a Teleborsa Roberto Giacometti, CFO & IR di Unidata, in occasione dell'ottava edizione della "Mid & Small - Milan 2025", evento di riferimento per le società quotate di media capitalizzazione e gli investitori istituzionali nazionali e internazionali.

"Quindi andare a sviluppare un'offerta di servizi che si va a innestare sopra l'offerta di connettività pura che è stato fino ad oggi il nostro main pillar", ha aggiunto.

"Il mercato TLC, inteso in maniera tradizionale come l'abbiamo vissuto noi negli ultimi trent'anni e specialmente negli ultimi cinque da società quotata, è in un momento di stagnazione - ha detto Giacometti - Il mercato non cresce e quindi è necessario - per poter indirizzare la crescita dell'azienda e poter trarre la crescita dell'azienda - andare a innestare su un mercato che non cresce - che comunque rimane il fattore abilitante della nostra offerta - tutta una serie di servizi che invece in questo momento sono in forte crescita".

"Il mercato dell'ICT è fortemente in crescita - ha sottolineato - Noi non avremo un ICT generalista come possono avere altre aziende, però avremo un ICT legato al nostro al nostro mercato, che secondo noi ci consentirà di riprendere a crescere così come si aspetta il mercato".

"Il nostro piano prevede anche una crescita per linee esterne - ha detto il CFO - perché volendo trarre gli obiettivi che ci siamo prefissati e che abbiamo dichiarato al 2026-27-28 è ovvio che quegli obiettivi sono raggiungibili in tempi brevi solamente con delle operazioni di M&A, perché il tempo necessario per coprire il gap che abbiamo oggi in termini di servizi ovviamente non sarebbe compatibile col piano".



Parlando dell'intelligenza artificiale, Giacometti ha detto che sarà "ovviamente una intelligenza artificiale non generalista, ma declinata all'interno dei nostri servizi. Un esempio è quello dell'IoT e lo smart metering dove oggi noi siamo leader di mercato in Italia perché siamo l'azienda che ha acquisito la maggior fetta di mercato. In questo settore stiamo sviluppando delle soluzioni di intelligenza artificiale che consentano ai nostri clienti di andare a predire un po' quelle che sono le attività di manutenzione, le attività di perdita di acqua, quindi di andare a dare uno strumento di intelligence basato sull'intelligenza artificiale però in un segmento di mercato, in un prodotto e in un servizio specifico dove dove già siamo".

(Foto: Giovanni Ricciardi)



Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A

Diventare una tech company significa rispondere a quello che è l'andamento del mercato e andare a innestare sopra i nostri servizi di base, quindi la connettività e qualche servizio di cloud data center che abbiamo oltre l'IoT che è diventato un pillar molto importante negli ultimi anni, andare a innestare una serie di servizi sempre legati al mondo enterprise e sempre legati al mondo delle telecomunicazioni, servizi tipo cyber e intelligenza artificiale funzionali ai servizi che andiamo a sviluppare per i clienti". Lo ha detto a Teleborsa Roberto Giacometti, CFO & IR di Unidata, in occasione dell'ottava edizione della "Mid & Small - Milan 2025", evento di riferimento per le società quotate di media capitalizzazione e gli investitori istituzionali nazionali e internazionali.

"Quindi andare a sviluppare un'offerta di servizi che si va a innestare sopra l'offerta di connettività pura che è stato fino ad oggi il nostro main pillar", ha aggiunto.

"Il mercato TLC, inteso in maniera tradizionale come l'abbiamo vissuto noi negli ultimi trent'anni e specialmente negli ultimi cinque da società quotata, è in un momento di stagnazione - ha detto Giacometti - Il mercato non cresce e quindi è necessario - per poter indirizzare la crescita dell'azienda e poter trarre la crescita dell'azienda - andare a innestare su un mercato che non cresce - che comunque rimane il fattore abilitante della nostra offerta - tutta una serie di servizi che invece in questo momento sono in forte crescita".

"Il mercato dell'ICT è fortemente in crescita - ha sottolineato - Noi non avremo un ICT generalista come possono avere altre aziende, però avremo un ICT legato al nostro mercato, che secondo noi ci consentirà di riprendere a crescere così come si aspetta il mercato".

"Il nostro piano prevede anche una crescita per linee esterne - ha detto il CFO - perché volendo trarre gli obiettivi che ci siamo prefissati e che abbiamo dichiarato al 2026-27-28 è ovvio che quegli obiettivi sono raggiungibili in tempi brevi solamente con delle operazioni di M&A, perché il tempo necessario per coprire il gap che abbiamo oggi in termini di servizi ovviamente non sarebbe compatibile col piano".

Parlando dell'intelligenza artificiale, Giacometti ha detto che sarà "ovviamente una intelligenza artificiale non generalista, ma declinata all'interno dei nostri servizi. Un esempio è quello dell'IoT e lo smart metering dove oggi noi siamo leader di mercato in Italia perché siamo l'azienda che ha acquisito la maggior fetta di mercato. In questo settore stiamo sviluppando delle soluzioni di intelligenza artificiale che consentano ai nostri clienti di andare a predire un po' quelle che sono le attività di manutenzione, le attività di perdita di acqua, quindi di andare a dare uno strumento di intelligenza basata sull'intelligenza artificiale però in un segmento di mercato, in un prodotto e in un servizio specifico dove siamo già".

Unidata, Giacometti: obiettivi del piano raggiungibili in tempi brevi solo con operazioni di M&A



" Diventare una tech company significa rispondere a quello che è l'andamento del mercato e andare a innestare sopra i nostri servizi di base, quindi la connettività e qualche servizio di cloud data center che abbiamo oltre l'IoT che è diventato un pillar molto importante negli ultimi anni, andare a innestare una serie di servizi sempre legati al mondo enterprise e sempre legati al mondo delle telecomunicazioni , servizi tipo cyber e intelligenza artificiale funzionali ai servizi che andiamo a sviluppare per i clienti". Lo ha detto a Teleborso Roberto Giacometti, CFO & IR di Unidata, in occasione dell'ottava edizione della "Mid & Small - Milan 2025", evento di riferimento per le società quotate di media capitalizzazione e gli investitori istituzionali nazionali e internazionali.

"Quindi andare a sviluppare un'offerta di servizi che si va a innestare sopra l'offerta di connettività pura che è stato fino ad oggi il nostro main pillar", ha aggiunto.

"Il mercato TLC , inteso in maniera tradizionale come l'abbiamo vissuto noi negli ultimi trent'anni e specialmente negli ultimi cinque da società quotata, è in un momento di stagnazione - ha detto Giacometti - Il mercato non cresce e quindi è necessario - per poter indirizzare la crescita dell'azienda e poter trarre la crescita dell'azienda - andare a innestare su un mercato che non cresce - che comunque rimane il fattore abilitante della nostra offerta - tutta una serie di servizi che invece in questo momento sono in forte crescita".

"Il mercato dell'ICT è fortemente in crescita - ha sottolineato - Noi non avremo un ICT generalista come possono avere altre aziende, però avremo un ICT legato al nostro al nostro mercato, che secondo noi ci consentirà di riprendere a crescere così come si aspetta il mercato".



"Il nostro piano prevede anche una una crescita per linee esterne - ha detto il CFO - perché volendo trarre gli obiettivi che ci siamo prefissati e che abbiamo dichiarato al 2026-27-28 è ovvio che quegli obiettivi sono raggiungibili in tempi brevi solamente con delle operazioni di M&A , perché il tempo necessario per coprire il gap che abbiamo oggi in termini di servizi ovviamente non sarebbe compatibile col piano".

Parlando dell'intelligenza artificiale, Giacometti ha detto che sarà "ovviamente una intelligenza artificiale non generalista, ma declinata all'interno dei nostri servizi. Un esempio è quello dell'IoT e lo smart metering dove oggi noi siamo leader di mercato in Italia perché siamo l'azienda che ha acquisito la maggior fetta di mercato. In questo settore stiamo sviluppando delle soluzioni di intelligenza artificiale che consentano ai nostri clienti di andare a predire un po' quelle che sono le attività di manutenzione, le attività di perdita di acqua, quindi di andare a dare uno strumento di intelligence basato sull'intelligenza artificiale però in un segmento di mercato, in un prodotto e in un servizio specifico dove dove già siamo".

(Foto: Giovanni Ricciardi).