INDUSTRIA ITALIANA
FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI, B2B TECH ED ENERGIA PER FAR CRESCERE LE IMPRESE

27/10/2026

Acquisizioni, IA e nuovi mercati: la strategia a tre punte di Havant per crescere in Europa. Parla il ceo Pietro Lanza

di Filippo Astone e Domenico Aliperto ♦ Il gruppo ha chiuso il 2025 con 110 milioni di fatturato, in crescita del 40%, e punta a superare i 130 milioni e i mille collaboratori entro il 2026. Dopo l'acquisizione di Intesa, la strategia prevede nuove operazioni in Italia e all'estero. Oltre a investimenti nell'IA e sviluppo di piattaforme proprietarie. L'obiettivo è rafforzare la presenza europea nei servizi fiduciari, nell'identità digitale e nell'automazione intelligente dei processi. Le norme UE AI Act a eIDAS 2 ed eFTI, aprono ulteriori opportunità di mercato

27 Ottobre 2026



Pietro Lanza, ceo di Havant.

Un **champion** di scala paneuropea nell'ambito del **Digital Trust**? Non solo è possibile, ma «ci sono già diversi attori che si stanno muovendo in questa direzione. **E le aziende italiane, rispetto a molte realtà di altri Paesi, godono di un netto vantaggio competitivo** lungo la strada che conduce all'affermazione di player di rilevanza continentale». Non ha dubbi **Pietro Lanza**, ceo di **Havant**, gruppo specializzato nella Digital Innovation con focus sull'Intelligent Business Process Automation che rientra in questa cerchia: la società offre infatti piattaforme integrate e soluzioni tecnologiche end-to-end che aiutano a semplificare, accelerare e trasformare i processi di business, ponendo particolare enfasi sulla **compliance** e sui **trusted services**. Forte di un team di **oltre 700 persone attivo in sei Paesi**, il gruppo Havant ha chiuso il 2025 con un fatturato consolidato di **110 milioni di euro** (+40% rispetto al 2024) e si è posta l'obiettivo di superare la soglia dei 130 milioni e dei mille collaboratori entro fine 2026.

Per supportare la crescita e l'internazionalizzazione, la società, che fa leva essenzialmente su ricavi generati in modo ricorrente dai canoni per l'utilizzo delle piattaforme proprietarie, punta sugli investimenti per lo sviluppo di soluzioni in house, **in particolare in ambito AI**, e su una strategia di acquisizioni mirate, in Italia e in Europa. Ultima delle quali è stata, a inizio luglio, **quella di Intesa**, Qualified Trust Service Provider ai sensi del regolamento eIdas, fino ad allora parte del gruppo **Kyndryl**.

Havant
SHAPING INNOVATION

IMAGEWARE
Communication & Relationships

INDUSTRIA ITALIANA
FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI, B2B TECH ED ENERGIA PER FAR CRESCERE LE IMPRESE

27/10/2026

Havant punta a diventare un player europeo di riferimento? Lanza: «è un percorso che richiede competenze, investimenti e una strategia di crescita condivisa»



Pietro Lanza, ceo di Havant.

«L'acquisizione di Intesa rappresenta un ulteriore passo nel nostro percorso di crescita e rafforza il posizionamento di Havant nel mercato della trasformazione digitale. L'integrazione delle competenze e delle soluzioni di Intesa, in particolare nell'ambito del **Digital Trust, dell'identità digitale e dei servizi fiduciari**, ci permette di ampliare la nostra offerta e consolidare la nostra presenza sul mercato europeo.

È un'evoluzione che si inserisce in una strategia di sviluppo che abbiamo avviato da tempo. Oggi Havant, nata dall'evoluzione di SB Italia, è presente, oltre che in Italia, anche in **Belgio, Francia, Germania, Irlanda e Paesi Bassi**. Il nostro obiettivo è continuare a crescere, valorizzando le competenze e le specializzazioni delle realtà che entrano a far parte del Gruppo, per costruire un player tecnologico sempre più competitivo a livello internazionale».

Una visione che si inserisce nel solco tracciato dal "**Rapporto Draghi" sulla competitività europea**, che evidenzia la necessità di rafforzare il tessuto industriale e tecnologico del continente, favorendo la nascita di realtà capaci di competere sui mercati internazionali. In questo scenario, Pietro Lanza sottolinea l'importanza di una strategia di crescita che combini investimenti, acquisizioni e collaborazioni: «**È un percorso che non possiamo affrontare contando esclusivamente sulle nostre forze.** Dobbiamo continuare a investire in ricerca e sviluppo e nella crescita organica del Gruppo, ma anche **cogliere nuove opportunità di acquisizione e costruire partnership strategiche**, anche con realtà che operano nel nostro stesso mercato. Credo che la collaborazione tra aziende possa rappresentare un importante fattore di competitività e mi auguro che sempre più imprese italiane intraprendano questo percorso, contribuendo a rafforzare il ruolo dell'Italia nel panorama tecnologico europeo».

INDUSTRIA ITALIANA
FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI, B2B TECH ED ENERGIA PER FAR CRESCERE LE IMPRESE

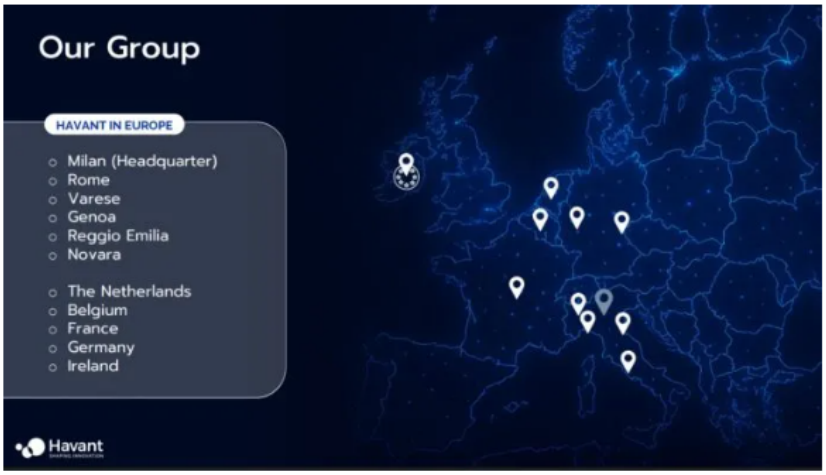
27/10/2026

Crescita e sviluppo, il peso degli investimenti in AI... Servono mercati, competenze e tecnologie per sviluppare una realtà di respiro internazionale. La strategia di Lanza

Intanto Havant è già a caccia. La strategia di crescita di Havant prosegue attraverso investimenti mirati e nuove operazioni di acquisizione, con una particolare attenzione al rafforzamento delle competenze nell'ambito dell'Intelligenza Artificiale. **«L'AI rappresenta un elemento centrale e trasversale nella nostra strategia di sviluppo.** Non partiamo da zero: già due anni fa abbiamo lanciato **AI-Docs, la nostra piattaforma proprietaria di Intelligenza Artificiale**, che continuiamo a sviluppare e integrare nelle nostre soluzioni, e non solo, per portare l'AI concretamente all'interno dei processi aziendali. Oggi vogliamo accelerare ulteriormente questo percorso, anche attraverso l'acquisizione di nuove competenze specialistiche.

Havant non è un system integrator tradizionale, ma una **tech company che sviluppa piattaforme e soluzioni tecnologiche proprietarie** per accompagnare le medie e grandi imprese nella trasformazione digitale dei processi aziendali, con competenze che spaziano dall'automazione intelligente all'identità digitale, fino alle firme elettroniche e ai servizi fiduciari.

È in questa direzione che orientiamo anche la nostra strategia di M&A, sia in Italia sia all'estero, valutando le opportunità sulla base di **tre direttrici principali: l'acquisizione di competenze strategiche, l'integrazione di tecnologie proprietarie e soluzioni verticali e l'espansione in nuovi mercati geografici**. L'acquisizione di Intesa, ad esempio, risponde principalmente alle prime due direttrici, permettendoci di ampliare il nostro patrimonio tecnologico e rafforzare le competenze del Gruppo in ambiti strategici come il Digital Trust e l'identità digitale».



Oggi Havant, nata dall'evoluzione di SB Italia, è presente, oltre che in Italia, anche in Belgio, Francia, Germania, Irlanda e Paesi Bassi.

INDUSTRIA ITALIANA
FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI, B2B TECH ED ENERGIA PER FAR CRESCERE LE IMPRESE

27/10/2026

C'è un target dimensionale prefissato? «**Non ci siamo posti un limite**: progetti di questo tipo sono, per loro natura, caratterizzati dalla crescita continua e in questo senso non possiamo stabilire oggi un punto di arrivo», spiega Lanza. «Dovessi immaginare Havant da qui al 2030 vedo un gruppo con dimensioni molto maggiori e più diversificato a livello geografico, attraverso la presenza di filiali in numerosi Paesi europei e avamposti in Medio Oriente, America Latina e Sudafrica. Sul piano dell'offerta, ci sarà **una forte crescita sui servizi e un portafoglio ancora più ricco di soluzioni proprietarie**. Il nostro capex complessivo, d'altra parte, ammonta a molte migliaia di giorni uomo all'anno. Devolvere una percentuale importante del fatturato alle attività di ricerca e sviluppo è fondamentale per rimanere all'avanguardia, e oggi direi che è imprescindibile, visto che **una buona fetta degli investimenti è assorbita dall'intelligenza artificiale**, da integrare con le altre tecnologie per sviluppare capabilities avanzate».

Una di queste tecnologie è la **blockchain** che – sebbene sia definita dallo stesso Lanza «un fuoco di paglia», specie in relazione all'hype degli scorsi anni – può rappresentare ancora una risposta efficace, specie se si parla di tracciabilità. «In ambito logistico, per esempio, **esploriamo soluzioni basate sulla distributed ledger technology per creare veri e propri passaporti digitali per le merci**», conferma il manager. «In ogni caso, oggi, blockchain e AI non sono approcci in antitesi: per rispondere a esigenze specifiche può ancora avere senso sviluppare piattaforme di intelligenza artificiale con infrastrutture basate sulla blockchain».

Dal manufacturing all'healthcare, la parola d'ordine è efficienza. Ecco cosa vuol dire valorizzare il patrimonio informativo: i casi sviluppati da Havant negli ultimi mesi



Pietro Scott Jovane, chairman di Havant.

La capacità di integrare competenze, tecnologie proprietarie e soluzioni specialistiche consente a Havant di operare con un approccio **cross-industry**, affiancando organizzazioni pubbliche e private nei percorsi di trasformazione digitale. Il Gruppo è presente in numerosi settori, tra cui **Finance, Media, Manufacturing, Automotive, Gdo e Healthcare**, nei quali ha sviluppato progetti che combinano l'Intelligenza Artificiale con le piattaforme di gestione documentale e automazione dei processi. «Un esempio concreto è il progetto che abbiamo realizzato per **un importante gruppo quotato, attivo in diversi settori**, che aveva l'esigenza di valorizzare un patrimonio documentale di grande rilevanza per le proprie attività legali», racconta Pietro Lanza. «Parliamo di centinaia di migliaia di pagine di documentazione, contenenti informazioni di elevato valore, ma difficili da ricercare e consultare attraverso gli strumenti tradizionali.

Per rispondere a questa esigenza abbiamo realizzato **un'infrastruttura dedicata ad alte prestazioni, con capacità di High Performance Computing (Hpc)**, sulla quale abbiamo implementato **AI-Docs, la nostra piattaforma proprietaria di Intelligenza Artificiale**, nativamente integrata con le soluzioni Havant di gestione documentale e automazione dei processi.

Grazie all'AI, oggi è possibile **interrogare l'intero patrimonio documentale in linguaggio naturale, effettuare ricerche semantiche e individuare rapidamente informazioni e contenuti rilevanti**, anche all'interno di documenti complessi. In questo modo abbiamo trasformato un archivio documentale tradizionale in **un patrimonio di conoscenza accessibile e valorizzabile**, riducendo i tempi di ricerca e rendendo le informazioni più facilmente fruibili a supporto delle attività e delle decisioni aziendali».

INDUSTRIA ITALIANA
FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI, B2B TECH ED ENERGIA PER FAR CRESCERE LE IMPRESE

27/10/2026



Havant non è un system integrator tradizionale, ma una tech company che sviluppa piattaforme e soluzioni tecnologiche proprietarie per accompagnare le imprese nella trasformazione digitale dei processi aziendali (Fonte: Havant).

Un altro progetto significativo riguarda **un importante gruppo ospedaliero**, articolato in numerose strutture e società, che aveva l'esigenza di superare la frammentazione dei dati e costruire una visione unificata delle informazioni a livello di Gruppo. «Ogni struttura gestiva i propri dati attraverso sistemi e repository differenti, con modalità di organizzazione e gestione non omogenee», spiega Lanza. «Abbiamo quindi realizzato **un Data Hub centralizzato**, in grado di raccogliere, integrare e armonizzare le informazioni provenienti dalle diverse realtà, preservando l'autonomia operativa delle singole strutture e riducendo al minimo l'impatto sui sistemi esistenti. Su questa base abbiamo costruito **un modello di Data Governance e strumenti di Advanced Analytics** che consentono di analizzare e mettere in relazione dati provenienti da fonti diverse, trasformandoli in informazioni affidabili e facilmente accessibili a supporto delle decisioni strategiche e operative».

Un'ulteriore esperienza arriva dal **settore manifatturiero**, dove Havant ha affiancato un'azienda specializzata nella produzione di componenti elettromeccanici per l'industria, con l'obiettivo di digitalizzare e rendere più efficienti i processi di Procurement e HR. In questo caso abbiamo lavorato sulla **gestione digitale dei fascicoli di fornitori e collaboratori**, introducendo funzionalità di Intelligenza Artificiale per automatizzare la classificazione dei documenti e semplificare l'accesso alle informazioni.

L'integrazione con **AgileSign, la nostra piattaforma di firma elettronica**, ha inoltre consentito di digitalizzare i processi di sottoscrizione, migliorando la tracciabilità delle operazioni e il controllo dei processi documentali. Il risultato è una gestione più integrata ed efficiente delle informazioni, che permette di **ridurre le attività manuali, rafforzare i controlli e semplificare i processi aziendali**, valorizzando il patrimonio documentale già disponibile».

INDUSTRIA ITALIANA
FABBRICHE, TECNOLOGIE ABILITANTI, B2B TECH ED ENERGIA PER FAR CRESCERE LE IMPRESE

27/10/2026

Trasformare la conformità normativa in vantaggio competitivo. Le imprese italiane vanno ancora pungolate? Sì, ma sono più sensibili che in altri Paesi europei



Sede di Havant.

Il terreno di gioco per chi si occupa di servizi digitali trusted è d'altra parte in continua evoluzione. **Non solo a causa dell'incessante innovazione tecnologica**, ma anche e soprattutto per l'introduzione **di nuove regole comunitarie e nuovi vincoli di settore**. Al momento tech company come Havant sono alle prese – in qualità di oggetto dell'azione normativa e di soggetto promotore di una cultura della compliance – **con tre importanti punti di discontinuità**: l'AI Act, entrato in vigore ad agosto 2024, con applicazione graduale, l'eIDAS 2, entrato in vigore a maggio 2024, con scadenze operative nel biennio 2026-2027, e l'eFTI, che diverrà pienamente operativo a luglio 2027.

Se l'**eIDAS 2 (electronic IDentification, Authentication and trust Services)** introduce l'European Digital Identity Wallet, i servizi fiduciari avanzati e l'interoperabilità tra Stati UE, **l'eFTI (electronic Freight Transport Information)** obbliga le autorità degli Stati membri ad accettare in formato elettronico i dati sul trasporto merci.

«Rispetto all'eFTI, in particolare, il nostro angolo di intervento coinvolge **soprattutto gli operatori logistici**: sfruttiamo l'evoluzione normativa per mettere a punto sistemi che creino efficienza, oltre che per rispondere ai nuovi requisiti», dice Lanza. «Se all'inizio, **come è già successo per la fatturazione elettronica**, molti dei progetti vengono percepiti come un mero adeguamento normativo, non appena toccano con mano le nuove tecnologie, **le imprese comprendono i vantaggi concreti offerti dalla digitalizzazione**. Possiamo dire senza tema di smentita che, a livello di sistema europeo, **i benefici derivati dall'adeguamento normativo sono stati superiori ai costi sostenuti per affrontarlo**».

Ma le aziende italiane lo hanno capito **o c'è ancora da pungolarle, facendo leva sull'imminenza delle scadenze di legge**? «Pungolare fa parte del nostro mestiere», scherza Lanza, «**ma la sensibilità è cresciuta**: c'è una certa cognizione di causa rispetto al fatto che **le discontinuità normative possono essere sfruttate per ottenere vantaggi competitivi e incrementare la produttività**. Non dobbiamo sottovalutare il fatto poi che qui la cultura della compliance è ben sviluppata, più che in altri Paesi europei dove invece siamo chiamati a risvegliare, divulgare, istruire. Non è il caso italiano. Basti pensare **proprio all'ambito del Digital Trust**, una disciplina che risale a quasi trent'anni fa: ebbene, noi siamo stati tra i primi in Europa a regolamentare la firma digitale, anticipando la normativa comunitaria. Ed è anche per questo», chiosa Lanza, «**che i player italiani hanno ottime opportunità di diventare veri e propri champion in questo specifico settore**».