

SPiil informa

Società Porto Industriale Livorno S.p.a

www.spil.livorno.it - e-mail: info@spil.livorno.it

da 11 anni a supporto delle pmi e dell'economia del territorio

PRODUZIONE, RIPARAZIONI E REFITTING

- studio dell'Università di Pisa sul comparto nautico
- *input* dal costruttore di yacht primo nel mondo

MULTI SERVIZI ANCHE PER IL DIPORTO

- il ruolo del terziario avanzato nel settore navale
- il diportismo, nuova voce dell'economia livornese



La nautica: una grande *chance* per il territorio

Intorno alla cantieristica cresce l'indotto delle imprese locali che dimostrano interessanti potenzialità

La Camera di Commercio *informa*

> Bando “Impresa Innovativa”

La Camera di Commercio di Livorno ha indetto la **2ª edizione del concorso “Impresa innovativa”** per promuovere nelle imprese la cultura dell’innovazione, indispensabile per conquistare nuovi spazi sul mercato nazionale ed internazionale. Le aziende interessate a partecipare possono prendere visione del bando sul sito www.li.camcom.it.

Saranno valutate le richieste pervenute entro il mese di luglio 2008.

> Contributi alle Imprese

La Camera di Commercio, attraverso **4 bandi di concorso**, concede contributi a **imprese e consorzi** della provincia di Livorno in regola col pagamento del diritto annuale, per:

- 1) **agevolare l’accesso al credito bancario** [il contributo massimo previsto è di **€ 4.000,00** e le operazioni di affidamento devono essere garantite da un Consorzio di Garanzia Fidi];
- 2) **facilitare la certificazione ambientale/di qualità e l’accreditamento SOA** [sono concessi contributi nella misura del **50%** delle spese effettivamente sostenute e documentate (IVA esclusa), con il limite massimo di **€ 2.500,00** per la certificazione di qualità e di **€ 2.000,00** per l’attestazione SOA];
- 3) **incentivare la partecipazione delle imprese a mostre e fiere in Italia e all’estero** [sono concessi contributi nella misura del **50%** delle spese effettivamente sostenute e documentate (IVA esclusa), con il limite massimo di **€ 2.500,00** per le manifestazioni espositive all’estero e di **€ 1.500,00** per le manifestazioni espositive in Italia];
- 4) **favorire la presenza di gruppi turistici presso le strutture ricettive della provincia di Livorno** [sono ammesse a partecipare le scuole pubbliche e private di ogni ordine e grado, i CRAL aziendali, i circoli ricreativi, i noleggiatori di autobus, le agenzie di viaggio, le associazioni religiose, ricreative, sportive, culturali. Il contributo forfetario concesso è di **€ 410,00**. Sono considerati utili i soggiorni effettuati da ottobre a marzo].

Le aziende interessate a partecipare possono prendere visione dei bandi sul sito www.li.camcom.it

> Missione economica in Giappone

L’Unione Nazionale delle Camere di Commercio organizza una missione economica in Giappone, riservata alle imprese che operano nei 3 settori:

sistema persona, sistema casa/arredo ed agroalimentare.

L’evento, alla cui organizzazione contribuisce anche la CCIAA di Livorno, si svolgerà a Tokio e Osaka **dal 29 novembre al 5 dicembre 2008:**

previsti incontri diretti con imprenditori e *buyers* giapponesi.

Per informazioni:

sito internet www.li.camcom.it

o tel. 0586.231285-319.



Camera di Commercio
Livorno





Con il contributo di:



CONFINDUSTRIA LIVORNO



S.Te.L.



Editoriale

5 Il futuro volano dell'economia locale

La nautica con il suo indotto sarà decisiva per lo sviluppo del territorio

Nautica: situazione e prospettive

6 Tanti i servizi offerti, poca la tecnologia

Per le aziende attività di supporto generiche e non specialistiche

10 Quali i veri fabbisogni nel comparto nautico?

Alle imprese servono manodopera specializzata e sistemi ICT

13 Trasferire innovazione in un'ottica di mercato

Dal progetto eNautica soluzioni hi-tech per cantieristica e diporto

15 Il pregio è artigianale, ma l'ottica industriale

Il Cantiere Benetti fa crescere il suo indotto in una logica di sistema

Nautica: le aziende dell'indotto

17 Forniture e servizi ad alta tecnologia

DAKA: carpenteria per grandi yacht e produzione di piccoli scafi

18 Il mobilio per yacht ancora competitivo

Mobilart, azienda in forte sviluppo, arreda su misura 14 yacht l'anno

19 Servizi on line per la nautica

Un portale dedicato alle piccole e medie imprese toscane del settore

20 Dare corpo e realtà ad ipotesi e progetti

AREA 3D fornisce supporto alla progettazione del *refitting* navale

22 Tutte le attrezzature per armare una nave

Cosalt prosegue la tradizione di Marin Assist nella sicurezza in mare

23 Componenti per navi, camper, treni e yacht

Retos Italia: dopo l'esperienza con le navi da crociera quella con il diporto

24 L'appeal del diporto arriva anche a terra

Cala de' Medici, dai servizi per diportisti alla promozione del territorio

26 Dal sogno alla realtà: la domotica di bordo

Da Digitart un nuovo *standard luxury yacht* dai sofisticati automatismi

Innovazione e tecnologia

27 Nuovi Servizi ICT, qualificati e veloci

"Integra", un pacchetto di offerte confezionato da Multilink Toscana

28 Corsi di formazione per Enti e imprese

Tempo di bilanci per il PST-BIC Livorno che ha rinnovato la sua *mission*

30 La ricerca avanzata fa crescere il mercato

L'impegno di Frangerini Impresa a sostegno del progresso in edilizia

Storia economica

31 Dai lavori artigianali alle grandi forniture

Le produzioni in vetroresina dagli standard qualitativi sempre più elevati

Agevolazioni finanziarie per l'imprenditoria locale

> A supporto delle pmi in rosa

Il protocollo fra la Regione e gli istituti di credito toscani dell'aprile 2006, riprendendo quale parte integrante la convenzione "Investire in rosa", ha messo a disposizione dell'imprenditoria femminile **108 milioni di Euro per il periodo 2006/2010**. Si tratta di finanziamenti agevolati per investimenti utili all'incremento delle competitività dell'azienda (mezzi di trasporto, macchinari, tecnologie...).

Tale convenzione nasce dalla valutazione di due fattori:

- la potenzialità delle imprese *in rosa* cresciute sia quantitativamente che qualitativamente;
- la difficoltà di queste imprese (dalle ridotte dimensioni organizzative e strutturali) nell'accesso ai finanziamenti, tanto che il ricorso al credito bancario a breve termine (costoso e impegnativo) rimane la scelta più diffusa.

La convenzione però non ha avuto nella provincia di Livorno il riscontro auspicato. Nella provincia labronica le imprese femminili sono il 27,6% del totale con una presenza maggiore nei settori del commercio, turismo, agricoltura; da notare anche un incremento delle aziende *in rosa* nel settore manifatturiero e dell'intermediazione finanziaria. Il Comitato per l'Imprenditoria femminile della Camera di Commercio di Livorno ha firmato un Protocollo d'Intesa con gli istituti di credito locali per divulgare i contenuti della convenzione e per supportare le aziende con un'azione informativa, di accompagnamento e di assistenza nelle procedure tecnico-finanziarie.

Gli istituti di credito firmatari della convenzione sono:

Banca Costa Etrusca, Banca di Credito Cooperativo di Castagneto Carducci, Banca Etruria, Banca Toscana, Cassa di Risparmio di Firenze, Cassa di Risparmio di Lucca Pisa Livorno, Cassa di Risparmio di Prato, Cassa di Risparmio di San Miniato, Cassa di Risparmio di Volterra, Monte dei Paschi di Siena.

> A sostegno degli investimenti

"Insieme per il territorio" è un programma di **finanziamento che unisce la Cassa di Risparmio di Lucca, Pisa e Livorno (Banco Popolare) e la Fondazione Cassa di Risparmi di Livorno** per incentivare gli investimenti delle piccole e medie imprese della provincia. Si tratta di **40 milioni di Euro** sotto forma di obbligazioni emesse dalla Cassa e sottoscritte dalla Fondazione che ne vincola la destinazione. L'importo è destinato a: pmi appartenenti ai settori industria, artigianato, commercio, turismo e servizi; imprese femminili, associazioni di volontariato e cooperative sociali.

Queste le diverse tipologie di finanziamento:

- **Multifasce.** Destinato a pmi, è un mutuo **da 50.000 a 300.000 Euro**. Durata massima 5 anni con rimborso trimestrale. Plafond **15 milioni di Euro**.
- **Occupazione.** Destinato a pmi, è un mutuo **da 25.000 a 300.000 Euro**. Durata massima del mutuo 5 anni con rimborso trimestrale. Plafond **9 milioni di Euro**.
- **Imprenditoria femminile.** Destinato a imprese il cui capitale sociale fa capo almeno per il 51% a donne, è un mutuo **da 50.000 a 300.000 Euro**. Durata massima 7 anni con rimborso trimestrale. Plafond **5 milioni di Euro**.
- **Risparmio Energetico.** Destinato a interventi di ottimizzazione e riqualificazione energetica, è un mutuo **da 15.000 a 300.000 Euro**. Durata massima da 7 a 10 anni con rimborso trimestrale. Per quanto riguarda **l'installazione di impianti fotovoltaici** il mutuo va da 15.000 a 500.000 Euro. Durata massima 15 anni con rimborso trimestrale. Plafond complessivo **8 milioni di Euro**.
- **Enti No-profit.** Destinato ad associazioni di volontariato e cooperative sociali, è un mutuo **da 25.000 a 100.000 Euro**. Durata massima 3 anni con rimborso trimestrale. Plafond **3 milioni di Euro**.

Il futuro volano dell'economia locale

La nautica con il suo indotto sarà decisiva per lo sviluppo del nostro territorio

AMMINISTRATORI, IMPRENDITORI, MANAGER sono tutti d'accordo: la nautica può e deve essere il volano dell'economia locale. Per ragioni storiche l'area livornese, pur essendo caratterizzata da una naturale vocazione marittima, non è stata toccata dallo sviluppo dell'industria della nautica da diporto; almeno fino a pochi anni fa. Poi l'arrivo del numero uno della cantieristica da diporto nel mondo, il Gruppo Azimut-Benetti, ha cambiato le cose: il diporto è diventato per la città un settore di grande interesse. Questo anche grazie ad una favorevole congiuntura internazionale che ha fatto diventare la produzione di imbarcazioni per il diporto una delle voci di maggior peso dell'export regionale, nonché uno degli esempi più prestigiosi del *made in Italy*.

Lo stesso Cantiere Benetti ha un *trend* produttivo in costante aumento che accresce il suo bisogno di servizi e la necessità di un indotto stabile e di qualità, fondamentale per mantenere l'attuale leadership. Così oggi sul territorio livornese per la nautica da diporto è iniziata una nuova era: piccole imprese che lavoravano per il vecchio Cantiere Orlando si stanno riconvertendo alle nuove produzioni, aziende del terziario avanzato mettono a punto servizi utili alla cantieristica e ai porti turistici, agenzie di formazione programmano corsi spendibili nel settore nautico; aumentano i progetti dedicati a supportare questo comparto, nascono *virtual enterprise* per soddisfarne le esigenze. Secondo i dati di Confindustria Livorno nella nostra provincia sono attive **642 imprese**

di nautica che danno lavoro a 2805 addetti. Non poco, ma sicuramente si tratta di una cifra destinata a crescere. Secondo un recente studio condotto dalla Facoltà di Economia dell'Università di Pisa, l'indotto della nautica ha grandi potenzialità, soprattutto per quanto riguarda i servizi. Sempre questa indagine dimostra come le aziende di produzione nautica (sia i piccoli che i grandi cantieri) manifestino alcuni specifici bisogni (ad esempio nell'ambito della formazione del personale e dell'impiego delle nuove tecnologie per la gestione aziendale...) che non vengono soddisfatti dal mercato; come dire che nel comparto nautico non c'è ancora un'adeguata corrispondenza tra domanda e offerta e proprio per questo vi si possono trovare significative opportunità di business. Dallo studio affrontato dal Dipartimento di Economia Aziendale si desume quali siano i servizi che susciterebbero l'interesse delle aziende della cantieristica: sistemi di supporto informatico per la produzione e l'organizzazione interna; la ricerca e lo sviluppo su materiali e processi; il trasferimento tecnologico; l'accompagnamento in fase di *start-up* o di crescita. A confermare quanto detto il successo ottenuto in ambiti simili da alcune aziende, come le pmi del progetto "eNautica" che hanno messo a punto sistemi di gestione ICT o la Digitart di Cascina che ha applicato la domotica ai superyacht, rendendoli ancora più lussuosi e accrescendone ulteriormente il fascino.

Alessandra Martuscelli
(Direttore SPILinforma)



DIRETTORE RESPONSABILE
Alessandra Martuscelli

STAMPA
Debate Otello s.r.l. - Via delle Cateratte, 84 int. 8 - 57122 Livorno
Tel. 0586 896970 - Fax 0586 898713

PROGETTO GRAFICO
Studio [DELISE]

REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE
Via Borra 35 - 57123 Livorno - Tel. 0586 894562 Fax 0586 887735
www.spil.livorno.it e-mail: spilinforma@spil.livorno.it

SPILinforma arriva gratuitamente a chi ne fa richiesta presso la redazione

TIRATURA: 10.000 copie

DESTINATARI PRESELEZIONATI

Amministratori, associazioni di categoria, centri di Ricerca, commercianti, imprenditori, professionisti (in specie architetti, commercialisti, geometri, ingegneri) della Toscana in particolare delle province di Livorno e Pisa. Associazioni di categorie e imprenditori di altre regioni. Associazioni fra gli Industriali, Camere di Commercio e CNA di tutta Italia.

Gli imprenditori che intendano insediare, ampliare e/o consolidare la propria attività nell'area livornese, potranno rivolgersi a:
SPIL Via Borra, 35 - Livorno - Tel. 0586 894562

Tanti i servizi offerti poca la tecnologia

Per le aziende del comparto attività di supporto generiche e non specialistiche



L'assetto strutturale

Il comparto della nautica da diporto raggruppa due filiere principali, tra loro strettamente interrelate: **la filiera manifatturiera** (finalizzata alla produzione di imbarcazioni) e **la filiera del turismo** (finalizzata all'offerta di servizi al diportista).

> La filiera manifatturiera

La filiera manifatturiera presenta caratteristiche in parte diverse a seconda della dimensione dell'imbarcazione prodotta.

La produzione di grandi yacht, pur avendo come attività primaria quella svolta nell'ambito del cantiere (per l'entità del capitale investito, l'intensità del lavoro e per le ricadute sul territorio circostante), poggia su alcune attività ausiliarie. Fra queste le **attività di brokeraggio** di apposite agenzie che pongono in contatto armatore e cantiere (in molti casi però il rapporto tra cliente e azienda cantieristica si attiva direttamente). Il modello di imbarcazione da produrre, poi, deriva da un'**attività di progettazione**, effettuata *una tantum* per la produzione di imbarcazioni più

standardizzate, e svolta, invece, per ogni singola commessa nel caso di modelli customizzati.

All'interno del cantiere si effettuano le attività di costruzione dello scafo e di assemblaggio dei componenti, quali impianti elettrici ed idraulici, propulsione, arredamento, manovre e strumenti di bordo, prodotti da altri attori della filiera ("accessoristi"). Strettamente connessa a queste ultime, l'**attività logistica**, per il trasporto di componenti ingombranti, quali alberi, parti di scafo o intere imbarcazioni, svolta solitamente da vettori specializzati. Nelle produzioni di grandi barche vi è anche un'altra attività fondamentale: **la logistica interna al cantiere**.

Nel caso della produzione di piccoli natanti la filiera manifatturiera presenta una struttura assai più snella rispetto al caso dei grandi yacht, in quanto si riduce, sino quasi ad annullarsi, il ruolo di alcuni attori. In effetti, considerando, ad esempio, la produzione di barche a vela aperte destinate a regate o al piccolo cabotaggio ("derive") oppure quella di imbarcazioni per la piccola pesca, l'attività di acquisizione della commessa, quella di progettazione e quella logistica sono ridimensionate.

La prima è svolta dal cantiere, a cui il cliente si rivolge direttamente senza alcun intermediario, stante il ridotto valore delle barche in questione (5-20 mila euro). La produzione di uno specifico tipo di barca è normalmente effettuata dal cantiere in modo standardizzato, sulla base di un disegno realizzato da un progettista che ne consente la produzione previo rilascio di una licenza di fabbricazione. Anche l'attività di logistica risulta notevolmente semplificata, grazie alla facile "carrellabilità" delle imbarcazioni in questione.

> La filiera del turismo

La seconda filiera del comparto nautico, pur operando in maniera fortemente integrata con la prima, è costituita da un insieme di attività dedicate a fornire le condizioni necessarie per poter assicurare la navigazione da diporto e rivolte, quindi, direttamente al diportista. La filiera del turismo nautico è costituita dalle **attività di rimessaggio e di manutenzione** che possono essere svolte anche da un unico attore (il cantiere) insieme alla produzione vera e propria di imbarcazioni. Anche per l'ambito dell'assistenza risulta determinante l'**attività di logistica** in entrata ed in uscita, rispettivamente per il trasporto di componenti ingombranti ed il trasporto e l'alaggio delle barche. Fondamentale è poi l'offerta di servizi specifici, quali:

- le certificazioni,
- il rilascio di patenti nautiche;
- il *chartering* che di recente ha preso campo in Italia,
- lo skipperaggio, messo a disposizione dei diportisti, se richiesto, con le imbarcazioni.

Un ulteriore anello fondamentale della filiera è costituito dall'**offerta di posti barca**, stabilmente o per il solo transito, e dei **servizi connessi**, sia **di tipo essenziale**, quali quelli di assistenza all'ormeggio, l'accesso a fonti di acqua potabile e di energia elettrica, la manutenzione, che **di tipo aggiuntivo**, quali la sicurezza all'interno del porto, i servizi commerciali (minimarket, negozi per la nautica, lavanderie, ed il commercio in generale) e l'organizzazione di iniziative culturali e ricreative.

> Il supporto alle aziende

A fianco delle attività operative delle due principali filiere esiste un insieme di attività di supporto rivolte direttamente alle aziende del comparto e finalizzate a garantirne l'operatività. Tra queste si annoverano:

- ricerca e sviluppo sui materiali innovativi e sui processi di produzione;
- acquisizione di conoscenze sull'innovazione (trasferimento tecnologico);
- offerta di servizi informatici, relativi alla concessione su licenza dell'utilizzo di software, come quelli per la gestione del porto o del cantiere, ed alla loro installazione ed aggiornamento;



- formazione in campo tecnico (dedicata alla produzione o conduzione di imbarcazioni) e gestionale (dedicata ad esempio al passaggio generazionale);
- assistenza in campo amministrativo (contabilità e buste paga), fiscale (dichiarazione dei redditi), legale e finanziario (assistenza nel reperimento di fondi e/o nella scelta dello strumento finanziario adeguato);
- offerta di servizi tecnici, quali il controllo qualità, i test di collaudo sui materiali e l'accertamento del rispetto delle normative di sicurezza sul lavoro e in campo ambientale;
- partecipazione ai processi di acquisto o di vendita di un insieme di aziende finalizzata all'ottenimento di economie di scala (si pensi ai gruppi di acquisto o ai consorzi per il supporto alle vendite ed alle esportazioni);
- sviluppo e gestione di rapporti con enti pubblici, finalizzati all'ottenimento di vantaggi, come i permessi per la creazione di nuovi spazi;
- monitoraggio degli andamenti di alcuni aspetti del comparto, come quelli congiunturali, economici e tecnologici;
- offerta di spazi per le aziende, come la connessione ad internet, sale riunioni, mense...

Nelle foto in alto: scafo realizzato da Daka Boats. Yacht in riparazione presso il Cantiere di Cala de' Medici.

I Centri di Servizio

Nell'indagine, coordinata dal prof. Silvio Bianchi Martini nell'ambito del Dipartimento di Economia Aziendale "E. Giannesi" dell'Università di Pisa, per conto della Provincia di Lucca, ci siamo soffermati sugli aspetti generali delle aziende che offrono servizi all'interno della filiera nautica ed abbiamo selezionato 24 strutture che già operano concretamente all'interno della filiera o che comunque, alla luce dei particolari successi



I principali Paesi costruttori di yacht nel mondo - Top 10 Builder Nations -

2007 Rank	2006 Rank	Country	Total length	Average Length	N. Projects
1	1	Italy	39,104'	113'	347
2	2	United States	13,056'	127'	103
3	3	Netherlands	8,965'	166'	54
4	4	United Kingdom	5,612'	94'	60
5	5	Germany	5,598'	254'	22
6	7	Taiwan	4,269'	97'	44
7	9	New Zealand	2,198'	137'	16
8	10	France	2,029'	119'	17
9	---	Turkey	1,728'	144'	12
10	6	China	1,435'	110'	13

Fonte: Showboat international: "2007 Global Order Book".

I principali cantieri costruttori di yacht nel mondo - Top 20 Builder Constructors -

2007 Rank	2006 Rank	Name	N. Projects
1	1	Azimut-Benetti	93
2	2	Ferretti Group	83
3	3	Sunseeker	51
4	4	Rodriguez Group	43
5	10	Trinity	18
6	6	FIPA Group	29
7	7	Feadship	14
8	8	Lürssen	10
9	---	Sanlorenzo	26
10	---	Thyssen Krupp	7
11	9	Horizon	19
12	12	Heesen	11
13	11	Westport	12
14	18	Burger	11
15	14	Perini Navi	9
16	---	Camuzzi Nautica	10
17	5	Royal Denship	12
18	---	Rodriguez Yachts	9
19	15	Hatteras	14
20	19	Amels	6

Fonte: Showboat international: "2007 Global Order Book".

conseguiti in altri settori, sono interessate ad operarvi.

L'indagine sull'offerta ci ha permesso di monitorare la tipologia di servizi presenti sul mercato e la frequenza con cui le **24 aziende selezionate** ne effettuano concretamente un'erogazione al comparto nautico oppure dichiarano di avere intenzione di effettuarla entro breve termine.

Se consideriamo l'effettiva erogazione di servizi al comparto, le tipologie di servizio offerto con maggiore frequenza sono:

- Organizzazione corsi di formazione destinati agli equipaggi (4 aziende).
- Organizzazione corsi di formazione destinati ai produttori (4 aziende).
- Osservatorio sul comparto (4 aziende).
- Gestione di rapporti con Enti pubblici e di ricerca (4 aziende).
- Assistenza nel reperimento di fondi (4 aziende).
- Esportazione e supporto vendite (3 aziende).
- Gestione degli spazi, beni immobili e mobili (3 aziende).
- Coordinamento aziende della filiera (3 aziende).

Considerando anche l'offerta potenziale, alla luce sia delle aziende in corso di costituzione, che dell'allargamento del raggio di azione di alcune realtà anche al comparto nautico, le tipologie di servizi più frequenti sono:

- Gestione dei rapporti con Enti pubblici e di ricerca (9 aziende).
- Assistenza nel reperimento di fondi (8 aziende).
- Organizzazione di corsi di formazione destinati ai produttori (7 aziende).
- Coordinamento delle aziende della filiera (6 aziende).
- Trasferimento tecnologico (6 aziende).
- Supporti informatici per la cantieristica o per il diporto (6 aziende).
- Osservatorio sul comparto (5 aziende).
- Gestione spazi, beni immobili e mobili (5 aziende).
- Esportazione e supporto vendite (5 aziende).

Quanto detto evidenzia come **l'offerta sia sbilanciata nella direzione di tutti quei servizi a basso contenuto di competenze specialistiche**. Molte realtà individuano la loro *mission* nell'assumere il ruolo di **"collante" tra le aziende stesse della filiera**, per organizzare network e

reti tra le imprese e tra queste e gli Enti pubblici e di ricerca, con l'obiettivo di:

- **canalizzare i fabbisogni dei privati verso le istituzioni del territorio;**
- **incentivare lo sviluppo e l'adozione di tecnologie innovative nel comparto.**

In sostanza, quindi, se si escludono i casi dell'offerta di formazione (limitata frequentemente al ruolo di agenzia formativa) ed i casi del supporto a vendite ed esportazioni, **gran parte delle aziende di servizi intende circoscrivere il suo operato alla creazione di network tra i diversi attori del comparto nautico.**

I servizi ad alto contenuto di competenze sono perlopiù offerti da un numero limitato di realtà che forniscono supporti informatici per il diportismo e per la manifattura e svolgono attività di ricerca e sviluppo. Considerando anche l'offerta potenziale, la situazione sembra migliorare per queste ultime categorie di servizi, incrementandone, sulla carta, la frequenza di offerta. Questa tendenza potenziale, ci pare comunque scarsamente realizzabile, in quanto nel corso delle interviste molte aziende/istituzioni hanno dichiarato la loro intenzione di fornire servizi informatici o più in generale *high tech*, pur non possedendo esse stesse le competenze necessarie. Tale aspetto lascia presupporre che le aziende in questione abbiano intenzione di assumere in un futuro più o meno breve un ruolo da intermediarie tra l'offerta di fornitori di servizi *high tech* e la domanda delle aziende nautiche, limitando nei fatti la loro attività (ancora una volta) alla gestione dei rapporti tra i diversi attori della filiera.

Andrea Guerrini

(Dottore di Ricerca in Economia Aziendale, Docente di Valutazione delle Performance del Dipartimento di Economia Aziendale "E. Giannessi", Facoltà di Economia, Università di Pisa)

Il presente articolo, così come il successivo, prende spunto da una ricerca coordinata dal Prof. Silvio Bianchi Martini nell'ambito del Dipartimento di Economia Aziendale "E. Giannessi" dell'Università di Pisa. Tale ricerca è stata realizzata su incarico della Provincia di Lucca che coordina, per conto delle altre province costiere (Grosseto, Livorno, Massa Carrara e Pisa) e della Regione Toscana, un articolato lavoro per la messa a sistema, attraverso la creazione di un network, dei vari attori coinvolti nella nautica da diporto toscana. Nel corso della ricerca sono stati intervistati: 32 aziende, 40 diportisti, 28 strutture portuali e 24 strutture di servizio. La rilevazione è avvenuta da luglio a settembre 2007.



Le offerte del mercato alle aziende

La tabella sottostante è frutto di un'elaborazione delle informazioni raccolte durante l'indagine.

Nelle righe sono riportate le diverse tipologie di servizio segnalate durante le interviste. Nelle colonne sono riportate: la frequenza con cui è stata riscontrata l'effettiva erogazione ("servizio erogato"), l'intenzione di erogare il servizio entro breve ("offerta soltanto potenziale"), l'offerta effettiva in altri settori e la possibilità di farla confluire anche nel comparto nautico ("erogato in altri settori"). Ricordiamo, tuttavia, che all'interno di ognuno dei tre raggruppamenti citati sono compresi servizi erogati con modalità differenti con un apprezzamento diverso da parte del mercato.

Nel raggruppamento "servizio erogato" sono presenti sia i servizi erogati regolarmente alle aziende, sia i risultati di alcuni progetti di ricerca che hanno trovato sbocchi applicativi sul mercato. Nel raggruppamento dedicato all'offerta potenziale si trovano sia progetti in stato di avanzamento, che presentano sin da adesso buone opportunità di sbocco sul mercato, sia dei meri proponimenti degli interlocutori intervistati.

Tipologia di servizio	Servizio erogato	Servizio solo potenziale	Servizio erogato in altri settori
Organizzazione di corsi di formazione destinati ai produttori	4	2	1
Organizzazione di corsi di formazione destinati agli equipaggi	4		
Ricerca e sviluppo su materiali e processi	1	1	3
Servizi tecnici		1	2
Osservatorio sul comparto	4	1	
Esportazione e supporto vendite	3		2
Supporti informatici per il diporto	1	5	
Supporti informatici per la cantieristica	2	4	
Assistenza nel reperimento di fondi	4	1	3
Assistenza disbrigo pratiche	1	1	1
Trasferimento tecnologico	2	1	3
Gestione rapporti con Enti pubblici e di ricerca	4	1	4
Informazioni sui fornitori		1	
Gestione degli spazi, di beni immobili e mobili	3		2
Coordinamento delle aziende della filiera	3	1	2
Incubatori di azienda			2
Servizi amministrativi, fiscali e legali	1		

Quali i veri fabbisogni nel comparto nautico?

Alle piccole imprese servono tecnici specializzati, alle grandi sistemi ICT



Foto in alto: maestranze al lavoro presso il Cantiere Benetti di Livorno. In basso: strumentazione di controllo per integrare sistemi di intrattenimento su un megayacht messa a punto da Digitart Spa.



Le piccole aziende

Dalla ricerca svolta dal Dipartimento di Economia Aziendale “E. Giannessi” dell’Università di Pisa, emerge che il fabbisogno di servizi delle piccole aziende toscane della filiera della nautica da diporto è riconducibile alle seguenti tematiche:

- **formazione**
- **ricambio generazionale**
- **internazionalizzazione**
- **controllo della qualità e supporto all’innovazione.**

• **Formazione**

Riguardo alla formazione le aziende intervistate nel corso della ricerca hanno sottolineato l’esigenza di un’attività di formazione continua che, a loro dire, dovrebbe essere svolta da soggetti *ad hoc* (ad es. una struttura di servizi o un’associazione di categoria); in particolare vorrebbero un’offerta formativa mirata a **creare specifiche figure professionali “operative”**, delle quali viene avvertita una crescente penuria (ad es. addetti alla lavorazione della resina, carpentieri o maestri d’ascia).

Per contrastare questa mancanza di manodopera specializzata, una soluzione efficace potrebbe ravvisarsi nella definizione di programmi di formazione “su misura” per i neodiplomati degli istituti tecnici, mirati a fornire un adeguato “bagaglio” di competenze sui nuovi materiali, sulle metodologie di lavorazione, sulla componentistica...in modo da dare ai giovani la consapevolezza che precisione e maestria sono requisiti imprescindibili nella costruzione di un bene di lusso.

• **Ricambio generazionale**

In molte piccole imprese analizzate i figli degli

imprenditori/artigiani non sono disposti a subentrare nell’azienda di famiglia per svolgere il “mestiere” che è stato dei genitori.

• **Internazionalizzazione**

Con particolare riguardo all’operatività in un contesto competitivo internazionale, i servizi più richiesti riguardano il controllo del grado di affidabilità dei rivenditori esteri e la conoscenza delle normative degli altri Paesi. Il sostegno all’internazionalizzazione -a parere di molti piccoli cantieri- dovrebbe acquisire una maggiore rilevanza nella politica economica regionale, dato che le esportazioni potrebbero rappresentare una significativa direttrice di crescita del valore aziendale.

• **Controllo della qualità/supporto all’innovazione**

Appare opportuno precisare che i piccoli cantieri, in prevalenza, hanno mostrato uno scarso interesse in merito al controllo della qualità e al supporto all’innovazione.

Nonostante questo procedure di controllo qualità potrebbero essere maggiormente adottate negli allestimenti degli interni: effettuare specifici *test* sulle materie prime da impiegare nel processo produttivo accrescerebbe la competitività aziendale, visto che negli allestimenti si concentra gran parte del valore percepito dal cliente finale. Come pure l’introduzione di nuove tecnologie volte alla standardizzazione di determinate fasi della produzione o alla ricerca di nuovi materiali, potrebbe rivelarsi decisiva per fronteggiare efficacemente i concorrenti europei ed asiatici.

Le aziende medio-grandi

L’analisi del fabbisogno di servizi delle aziende medio-grandi è stata condotta distinguendo **servizi tradizionali e servizi innovativi**: que-

sti ultimi, contrariamente a quanto accadeva per le piccole imprese, risultano decisamente più attrattivi per i grandi cantieri. Come si può agevolmente comprendere, una maggiore strutturazione aziendale ed una superiore capacità finanziaria fanno sì che i servizi più tradizionali (es. amministrazione del personale, contabilità...) siano erogati da unità organizzative interne.

• Servizi tradizionali

Riteniamo, tuttavia, che nell'ambito dei servizi di tipo tradizionale il **tema della sicurezza** del lavoro assuma una rilevanza significativa. In molti casi, infatti, i grandi cantieri sono quotidianamente "animati" da centinaia di lavoratori, giuridicamente dipendenti delle aziende sub-fornitrici. A ben vedere, la sicurezza del lavoro è una tematica strettamente connessa a quella della **gestione della subfornitura**, elemento di particolare criticità nei grandi cantieri del territorio regionale. La crescita delle produzioni che da tempo investe il settore della nautica da diporto, in generale, e, in particolare, i *brand* più affermati dell'area toscana, si è riversata sui subfornitori, i quali in molti casi hanno reagito subappaltando a loro volta le commesse acquisite.

Da ciò emerge che un'inefficace gestione della subfornitura potrebbe produrre effetti negativi sulla qualità dell'*output*, sull'efficienza di una serie di attività nella realizzazione del prodotto, nonché sulla gestione operativa del cantiere (con riguardo al tema della sicurezza) e del piccolo subfornitore (con riguardo all'*overloading* operativo dell'imprenditore/artigiano).

• Servizi innovativi

A prescindere da questi aspetti cruciali per la vita delle grandi aziende toscane della nautica da diporto, come detto, i servizi maggiormente richiesti sono quelli contraddistinti da un marcato carattere di innovatività:

- **supporto informatico nella gestione documentale;**
- **sistemi informativi a supporto delle fasi "tecniche" del processo di realizzazione dello yacht;**
- **applicazioni di tecnologie per la tracciabilità di mezzi e materiali;**
- **sviluppo di tecnologie per la simulazione in ambienti di virtual reality.**

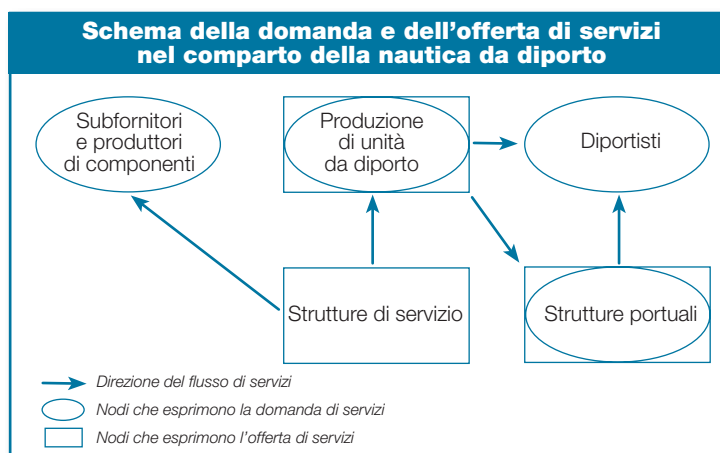


Foto a sinistra: angolo della sala da pranzo di un yacht progettata e realizzata da Mobilart.

La gestione documentale in diversi grandi cantieri viene ancora svolta "manualmente" dall'ufficio tecnico. Se si considera che per ogni *megayacht* vengono prodotti decine di raccoglitori di documentazione, si comprende come tale attività risulti inevitabilmente un "collo di bottiglia" nel processo di produzione di un'unità da diporto. Nell'ottica di creare valore per il cliente finale, un servizio potenzialmente efficace è ravvisabile nella predisposizione di un **supporto informatico al personale addetto alla gestione delle pratiche.**

In relazione, invece, alle **attività caratterizzate da un mercato contenuto tecnico**, si può fare riferimento ai **sistemi informativi** in grado di segnalare ai responsabili della produzione gli errori di progetto emersi durante la realizzazione di un natante. Tali sistemi consentirebbero, da un lato, di ridurre i tempi di modifica del disegno dello yacht e, dall'altro, di risparmiare i costi connessi all'avanzamento di produzione di un semilavorato con un difetto di progettazione.

La tracciabilità di mezzi e materiali costituisce



in un grande cantiere una soluzione operativa in grado di recuperare efficienza. Come noto, in tema di tracciabilità, una delle recenti applicazioni tecnologiche concerne la *Radio Frequency IDentification* (o RFID, Identificazione a Radio Frequenza), la quale consente l'identificazione, la tracciabilità e la rintracciabilità univoca di un oggetto.

Un vantaggio, nell'utilizzo di questa tecnologia, è riconducibile all'approccio *mobile*: l'utente gode della possibilità di muoversi liberamente nell'ambito del cantiere senza incorrere nel rischio di perdere i dati di cui necessita, perché riesce ad individuare in tempo reale la presenza di un oggetto in un magazzino o, persino, in un altro stabilimento aziendale.

I dati, inoltre, possono essere aggiornati direttamente dall'utente tramite un *mobile device*. Ciò garantisce una disponibilità immediata ed un aggiornamento costante dei dati, con evidente risparmio di tempo.

Particolare menzione meritano **le tecnologie di *virtual reality***, per le quali la Toscana annovera importanti centri di eccellenza (come ad es. il Laboratorio Percro della Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa). **Le suddette tecnologie, a nostro avviso, potrebbero trovare significative applicazioni e quindi prospettive di business nella nautica da diporto.**

Il *training* per i comandanti dello *yacht* po-

trebbe rappresentare una prima importante possibilità di impiego delle tecnologie di *virtual reality*. Si pensi ad un sistema che, impostate certe condizioni "ambientali" di navigazione, simuli in uno scenario virtuale il comportamento dello *yacht* a seguito dell'esecuzione di alcune manovre. Un'altra possibilità di applicazione riguarda la sequenza di imbarco, in particolare la sequenza di carico e di montaggio delle varie parti dell'imbarcazione, una volta che sono state definite le scelte di allestimento dello *yacht*.

La gestione ottimale della sequenza di imbarco è importante sia in fase di realizzazione dello scafo sia in occasione degli interventi di manutenzione. Le tecnologie di *virtual reality*, infine, potrebbero essere adottate nella progettazione dello *yacht*, come supporto per l'individuazione delle soluzioni più efficaci o per la verniciatura degli esterni, attività quest'ultima piuttosto delicata dato che, insieme all'allestimento degli interni, è quella che genera il maggior valore percepito dal cliente.

A cura di Antonio Corvino ed Ettore Spadafora

(Corvino è Ricercatore in Economia Aziendale presso la Facoltà di Economia dell'Università di Foggia e docente del corso di "Valutazione d'azienda e delle strategie" presso il Dipartimento di Economia Aziendale "E. Giannessi" dell'Università di Pisa; Spadafora è Dottorando di Ricerca in Economia aziendale presso lo stesso Dipartimento).



**GARZELLI
ASSICURAZIONI**

Agenti generali: Gianfranco & Lorenzo Garzelli

**Nella nuova sede
di Palazzo Ciuffardi**



- > Linea Lavoro
- > Linea Salute
- > Linea Abitazione
- > Linea Risparmio Gestito



[Il leasing in Agenzia]

**Specializzata per la copertura dei rischi industriali e portuali, trasporti e cauzioni.
Da 90 anni a Livorno al servizio dei clienti: Assicurazioni, Previdenza e Risparmio Gestito**

V.le Carducci, 27 - 57100 Livorno - Tel. 0586 421056 - Fax 0586 403288 - garzelli@lam.it - www.garzelli.it

Trasferire innovazione in un'ottica di mercato

Dal progetto "eNautica" soluzioni hi-tech per le aziende di cantieristica e di porto

IL PROGETTO si è concluso l'inverno scorso e con la presentazione dei risultati conseguiti; ma "eNautica" non è un "capitolo chiuso". Le aziende che hanno partecipato al progetto continuano a collaborare e a raccogliere i frutti di questa collaborazione, mantenendo operativo un "sistema di imprese" virtuale e virtuoso. Si tratta, infatti, di uno dei progetti che hanno dato il miglior esito (a giudizio della stessa commissione regionale di valutazione) fra quelli finanziati dalla Regione con Fondi europei nell'ambito dell'Azione 7, Obiettivo 2 di PRAI-VINCI, ovvero del Programma di Azioni Innovative per la *Virtual Innovation and Cooperative Integration*, il cui obiettivo era favorire l'innovazione e il trasferimento tecnologico nelle piccole e medie imprese attraverso la costituzione di "agglomerati" flessibili fra le stesse imprese, le università, i centri di ricerca e del sapere, organizzati secondo il modello della *virtual enterprise*. Era, infatti, volontà della Regione concepire il processo di innovazione e di trasferimento tecnologico in una logica di prodotto e di mercato. Del resto è ormai noto come il fattore di maggiore criticità dei progetti finalizzati al trasferimento di tecnologie e innovazione alle piccole e medie imprese sia dato dal fatto che le pmi non li percepiscono come propulsori di una "tangibile" crescita della propria competitività. Riassumendo PRAI-VINCI ha voluto innescare, in settori particolarmente significativi per l'economia regionale, un percorso di crescita sintetizzabile in tre tappe:

- 1) creazione di reti fra imprese;
- 2) attuazione del trasferimento tecnologico attraverso la cooperazione e la condivisione di esperienze;

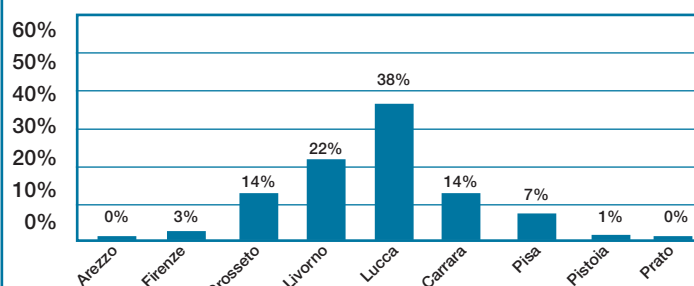


Porticciolo di Marina Cala de' Medici.

- 3) individuazione di occasioni di business in cui utilizzare l'innovazione acquisita e in cui trasmetterla, sotto forma di prodotti e servizi innovativi, ad altre imprese, ad esempio di tipo artigianale o appartenenti a merceologie tradizionali.

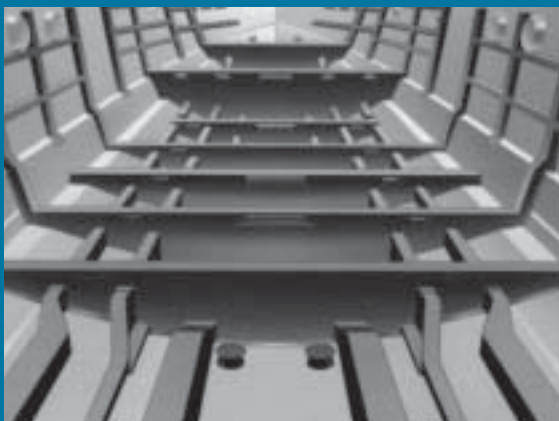
La scelta del settore nautico fra gli ambiti di intervento, si comprende facilmente se si valutano alcuni dati sulla nautica in Toscana (fonte Lucca

Incidenza % delle aziende del comparto nautico in Toscana



Fonte: dati UCINA.

Studio in CAD di uno scafo funzionale all'impiego di fibre di carbonio per il cantiere Benetti.



Partecipanti al progetto eNautica

Partner	Competenze distintive
DAXO (Project Leader)	Mobile & wireless, ICT, gestione progetti, governance
Kayer Italia	ICT, infomobilità, elettronica, segnali
AREA 3D	Progettazione tridimensionale, reverse engineering, uso laser scanner
Centro Studi Aziendali	Certificazioni volontarie, formazione, ricerca e gestione finanziamenti
Ambiscom	Telecomunicazioni e telefonia fissa e mobile
Sistemi e Servizi	ICT, manutenzione predittiva, e.learning
PST-BIC Livorno	Trasferimento tecnologico, formazione, divulgazione risultati

Promos 2007) caratterizzata da:

- 944 imprese attive specializzate;
- 2.500 imprese se si considerano anche quelle dall'indotto;
- 10.000 addetti;
- 45 specializzazioni (con una prevalenza di impiantistica, componentistica motori e servizi).

Il successo di "eNautica" è derivato proprio dalle grandi potenzialità del settore e dalla capacità della *virtual enterprise* fra aziende collegate (e collegabili) al mercato nautico di capire i bisogni del comparto e di soddisfarli, riuscendo così ad acquisire commesse importanti.

La *virtual enterprise*, infatti, pur non essendo un soggetto giuridico, riunisce sotto un unico simbolo, imprese con competenze diverse e permette alle stesse di presentarsi insieme sul mercato, in modo che ciascuna impresa acquisti valore aggiunto grazie all'interazione con altre aziende. I risultati ottenuti in termini di business hanno convinto i partner del progetto (DAXO, Kayser Italia, AREA 3D, Centro Studi Aziendali, Ambiscom, Sistemi e Servizi, PST-BIC) a proseguire il lavoro comune: le aziende che vi hanno aderito

continuano a riunirsi e a studiare insieme il mercato, proponendo ai potenziali committenti offerte combinate o veri e propri pacchetti di servizi. La *virtual enterprise* "eNautica", grazie al lavoro di coordinamento della capofila DAXO; ha così messo a punto alcuni **prodotti ad altissima tecnologia** per soddisfare tutta una serie di esigenze di aziende della filiera della nautica, sia per quanto riguarda **la cantieristica** sia per quanto riguarda **i servizi per il diporto**.

Prodotti ICT di tipo logistico-gestionale per i cantieri navali:

- *Sistema di tracciabilità delle merci*. Attraverso tecnologie RFID, Wi-Fi e palmari, il sistema ha reso possibile la localizzazione delle merci in magazzino e nei loro vari spostamenti, nonché l'associazione di ogni prodotto alla commessa di riferimento.
- *Sistema di tracciabilità dei mezzi*. Attraverso tecnologie Wi-Fi e Real Time Locating System, il sistema identifica, localizza e visualizza su una mappa ogni mezzo mobile al fine di ottimizzarne percorsi e produttività.
- *Sistema di visualizzazione sinottica del Cantiere*. Attraverso tecnologie Web e 3D, il sistema permette di visualizzare su uno schermo l'intera area del Cantiere con le attività in svolgimento.

Prodotto hi-tech per la gestione dei servizi in un Marina:

- *Sistema di gestione degli interventi di manutenzione sulle imbarcazioni all'ormeggio*. Una piattaforma software con applicativo *back-office* e *front-office* su palmare industriale controlla e coordina la manutenzione del porticciolo.

Il primo pacchetto di prodotti si è tradotto in una commessa da parte del Cantiere Benetti; invece il sistema di gestione delle manutenzioni è stato modulato sulle esigenze di Marina Cala de' Medici Spa che lo ha adottato.

Per quanto riguarda il futuro di "eNautica", proseguirà, come dicevano, l'attività della *virtual enterprise che si sta* proponendo come *brand* di riferimento a livello regionale (e non solo) per il settore ICT applicato alla nautica. Quindi il partenariato instauratosi non solo proseguirà, ma sarà anche ampliato e ottimizzato, arricchendosi di ulteriori competenze individuate in base ai bisogni che saranno di volta in volta monitorati.

Il pregio è artigianale ma l'ottica industriale

Il Cantiere Benetti intende far crescere il suo indotto in una logica di sistema

IL CANTIERE BENETTI è protagonista a Livorno di una crescita esponenziale dei suoi valori produttivi. Nell'ultimo anno è arrivato a ultimare **6 megayacht**: un vero e proprio record! L'entità dello sforzo produttivo è ancor più comprensibile se si pensa che le imbarcazioni hanno una dimensione che varia dai 50 ai 65 metri e sono il frutto di commesse della durata di 2/3 anni. La dirigenza del sito livornese parla di "un ritmo di consegne *incalzante*", con punte di lavoro tali da portare il numero medio degli addetti che operano all'interno del Cantiere a oltre 800 unità. La crescita della produzione ha reso necessari investimenti importanti in tecnologie, strutture e infrastrutture, funzionali allo sviluppo del Cantiere e alla prossima realizzazione della Porta a Mare ad esso collegata. Da sottolineare come, nonostante le scadenze sempre più ravvicinate delle consegne, il gran numero di maestranze impiegate e il forte impegno economico, la caratteristica principale del prodotto Benetti rimanga quella di essere **un prodotto "artigianale"**: ogni yacht è unico, realizzato in esclusiva, seguendo le specifiche indicazioni dell'armatore. "Il nostro sforzo -spiega Giuseppe Baldacchino, direttore del personale della Divisione Benetti e responsabile dei rapporti con il territorio- va oggi nella direzione di conciliare la natura 'artigianale' di quello che produciamo con la necessità di avere dei ritmi e un'organizzazione di tipo industriale". A tale scopo il Cantiere ha in programma di circondarsi di un indotto sempre più "adeguato", capace di crescere e di rinnovarsi, **acquisendo maggiore professionalità**, sia in termini di dirigenza che di manodopera. "I nostri primi anni di presenza a Livorno - sottolinea il manager- sono stati caratterizzati



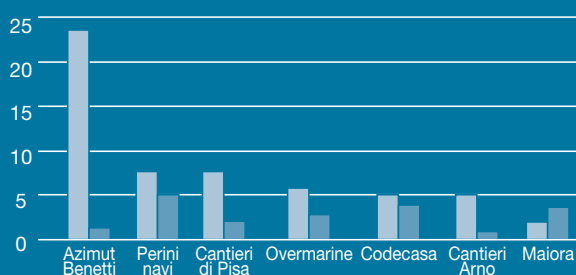
Megayacht realizzati o ristrutturati da Benetti presso il Cantiere di Livorno.

dalla spinta produttiva; ora inizia una nuova fase, quella del consolidamento sul territorio". Una fase che, nell'intendimento della Società, deve portare a conoscere meglio l'imprenditoria locale in modo da poterla utilizzare e valorizzare. Del resto sono già in atto molte importanti **collaborazioni con le imprese livornesi** che vanno progressivamente ad affiancare i fornitori che il Cantiere ha "portato con sé" dalle altre sedi produttive, in particolare da Viareggio. Attualmente il numero delle ditte livornesi che opera all'interno dello stabilimento labronico rappresenta **un terzo del totale** (oltre 90 imprese su circa 300), i settori più rappresentati sono: **servizi, meccanica, carpenteria**. I settori meno rappresentati sono: **pittura, arredo, allestimento**. Tutti questi settori potranno costituire ulteriori ambiti



Foto
aerea del
Cantiere
Benetti.

I rapporti delle PMI locali con i cantieri di grande notorietà



di sviluppo per l'imprenditoria locale. Gli stessi servizi (merceologia alla quale è riconducibile la maggior parte dell'indotto livornese della nautica) rappresentano un settore tutt'altro che saturo... La Divisione Benetti per strutturare meglio il suo indotto e renderlo più competitivo, ritiene necessario **"entrare nel merito" dell'organizzazione delle imprese con cui lavora**, pretendendo garanzie sotto vari profili:

- **sicurezza**
- **tecnologia**
- **management.**

Soddisfare tali esigenze comporta un controllo più diretto su tutti gli operatori che gravitano intorno al Cantiere, nonché una politica di riduzione dei subappalti, questi ultimi piuttosto frequenti nella fase iniziale di sviluppo.

Per il futuro l'azienda intende **"fare sistema"** insieme alle ditte dell'indotto, instaurando con esse un rapporto che vada al di là di quello "tradizionale" fra cliente e fornitore, perché concepito come **partenariato**.

"In tal modo -sottolinea Baldacchino- possiamo

aiutare le imprese della nautica a crescere con noi e a creare, sempre insieme a noi, un 'sistema della nautica'".

Proprio nell'ottica di svolgere un ruolo trainante rispetto al comparto di appartenenza, **la Divisione Benetti con Confindustria Livorno** (a cui la società è iscritta) ha messo a punto un **progetto di formazione professionale** che a breve sarà presentato e codificato da un protocollo di intesa. Si tratta di un progetto-pilota, estendibile ad altri settori merceologici, che prevede di individuare e proporre percorsi formativi sui mestieri che ruotano intorno alla nautica, mirati a creare maggiore professionalità nelle imprese dell'indotto navale, modulati sulle reali esigenze del mercato e dei committenti. Grazie a questa corrispondenza tra domanda e offerta, le professionalità formate dovrebbero trovare nell'area livornese adeguate possibilità di impiego. Si cercherà di creare così un processo di **fidelizzazione** al territorio di imprese, professionisti e personale specializzato. Da quanto detto si desume come per il Gruppo Azimut-Benetti i rapporti con il contesto territoriale siano diventati una priorità: da essi dipende sia l'ulteriore crescita del Cantiere sia l'attuazione e lo sviluppo del grande progetto della Porta a Mare.

"Il Cantiere Benetti -conclude il dirigente- è completamente aperto e assolutamente collaborativo nei confronti della città. Non c'è nessun muro che ci separa da Livorno, né virtuale, né reale; infatti stiamo trasformando la struttura che ci delimita, la così detta "stecca", in un **anello di congiunzione** fra l'area industriale, la parte turistica, e il centro urbano, nel quale saranno ospitate attività commerciali, produttive e di servizi". Molte saranno quindi le **opportunità di business** promosse direttamente o indirettamente da Benetti, per aziende vecchie e nuove. Ad esempio all'interno dell'area occupata dal Cantiere, dove in alcuni periodi gravitano più di 1.000 addetti, manca un servizio mensa o ristoro...

Benetti
ITALIAN EXCELLENCE SINCE 1873

www.benetiayachts.it

Forniture e servizi ad alta tecnologia

Gruppo DAKA: carpenteria per grandi yacht e produzione di piccole imbarcazioni

ALLA FAMIGLIA KALADICH fanno capo tre aziende dell'indotto nautico, ciascuna con una sua specializzazione. Si tratta di **Telecontrol DAKA**, **DAKA Boats** e **TIKA Service**; tutte Srl che lavorano anche per il Cantiere Benetti.

La storia livornese di questo gruppo (il cui organico complessivo ammonta a 50 addetti) risale a dieci anni fa, quando Alfredo Kaladich, con oltre vent'anni di esperienza nel settore della carpenteria navale, si trasferisce da Castellammare di Stabia a Collesalveti per localizzarsi più vicino a quello che era il suo maggiore cliente: il Cantiere Orlando. L'azienda protagonista del trasferimento è la Telecontrol DAKA, una delle poche ditte che ha continuato a lavorare per il Cantiere livornese anche durante l'amministrazione controllata.

L'80% dell'attività di **Telecontrol DAKA Srl** è assorbita oggi dalla commesse del Cantiere Benetti, per il quale esegue opere di **carpenteria di allestimento**: i componenti di

supporto necessari al montaggio degli impianti o del mobilio di bordo, le scale di emergenza, i portelli, le finestre, gli anelli passacavi... Di recente sempre per Benetti, ha partecipato al *refitting* della nave rompighiaccio canadese "Simon Freezer" trasformata in una nave da crociera. Le attività sono sempre svolte in sinergia con le altre due aziende del gruppo: **TIKA Service Srl** che lavora in esclusiva per Benetti ed ha la sua sede all'interno del Cantiere, dove cura l'assemblaggio delle parti meccaniche a bordo delle navi; **DAKA Boats Srl** che si occupa soprattutto della progettazione tecnica, delle lavorazioni per conto terzi e della commercializzazione.

DAKA Boats si avvale di sistemi di progettazione e lavorazione innovativi, assistiti dal computer, e di macchinari ad alta tecnologia, come il tornio parallelo con visualizzazione, la sega a tavola mobile, la saldatrice a doppio arco... L'azienda è anche dotata di nuove tecnologie per il taglio delle lamiere, in particolare di una fresatrice al plasma e di una fresatrice ad acqua. Quest'ultima, sfruttando la pressione idrica, è in grado di fornire prestazioni di altissimo livello (massima precisione su lamine spesse), molto richieste da altre ditte di carpenteria navale, come la **Fashion Boats Srl** di Pisa, e non navale, come la **SNIAP Srl** di Collesalveti (settore ferrotranviario) o le imprese di cartellonistica pubblicitaria, diventate tutte committenti di DAKA Boats.

DAKA Boats, però, si pone in modo competitivo sul mercato della nautica anche al di fuori delle forniture e



dei servizi, grazie alla **produzione di imbarcazioni a vela o a motore in leghe leggere di dimensioni 7/20 metri**. Si tratta di modelli unici realizzati "su misura" su progetto dell'armatore. Poche quindi le sue produzioni "seriali", fra cui rientra la realizzazione dello scafo della vela da competizione di 13 metri "Sleeker 45" per la società Sleeker Srl di Bergamo.



www.dakaboats.it



Nelle foto dall'alto: la sede dell'azienda a Collesalveti. Componenti di carpenteria metallica prodotti dal Gruppo Daka per i Cantieri Benetti. Lo scafo della vela da competizione Sleeker 45 interamente realizzato da Daka Boats.



Il mobilio per yacht ancora competitivo

Mobilart, azienda in grande sviluppo, riesce ad arredare su misura 14 yacht l'anno



Nelle foto dall'alto: arredamento per il salotto di un megayacht da 50 metri pre-allestito nel laboratorio dell'azienda. Parte dello stesso arredamento rifinito e accessorizzato a bordo. La sede di Mobilart. Il reparto produttivo dell'azienda.

RAPPRESENTA una delle imprese di maggior peso fra quelle dell'indotto del Gruppo Azimut-Benetti. Lo scorso anno si è insediata in una nuova struttura di oltre 6.000 mq ed il suo organico sta per raggiungere i 50 addetti. Si tratta di Mobilart Srl, azienda di Navacchio che si occupa della produzione e della installazione a bordo di mobilio per l'arredamento di yacht di medie e grandi dimensioni (di norma sopra i 25 metri).

Mobilart Srl è nata dalla volontà di alcuni dipendenti, gli attuali amministratori, con esperienza gestionale e con spirito imprenditoriale, che hanno rilevato la società Mobilart Snc di Viareggio, entrata in crisi agli inizi degli anni 90.

Il grande sviluppo della nautica da diporto e le commesse ottenute dai **cantieri Azimut-Benetti**, che coprono quasi il 90% del suo fatturato, hanno determinato una crescita straordinaria dell'azienda, trasformandola non solo in una delle realtà più interessanti del comparto nautico locale, ma anche in una delle aziende italiane più quotate nell'ambito dell'arredamento per il diporto.

I tre soci, Lorenzo Gasperini, Maurizio Paganelli

e Stefano Vagelli (che coordinano rispettivamente lo staff amministrativo, produttivo e tecnico), hanno fondato Mobilart nel 1994, contando solo su 3 dipendenti. Il fatturato del loro primo anno di attività raggiunse complessivamente i 500 milioni di lire. Oggi ha 48 addetti e la sua classe di fatturato è superiore ai 10 milioni di Euro: nell'ultimo anno l'azienda ha ultimato l'arredamento per 14 grandi yacht.

"Ci siamo guadagnati la fiducia dei nostri clienti - spiega Gasperini, presidente del Consiglio di Amministrazione di Mobilart - con la capacità di instaurare un continuo e proficuo dialogo sia a livello tecnico che programmatico, consapevoli che solo un alto standard qualitativo insieme al rispetto dei programmi produttivi consente ad entrambi di ben operare sul mercato".

Naturalmente la crescita aziendale ha coinciso con **investimenti in macchinari ad alta tecnologia**, come le frese a controllo numerico, tanto che **il reparto tecnico in cui si sviluppa la progettazione, rappresenta il cuore dell'azienda**. Fondamentale per Mobilart anche l'indotto. Quest'ultimo è costituito da piccole imprese, in prevalenza falegnamerie, a conduzione familiare



Foto a sinistra: mobile per la sala da pranzo di uno yacht. Sotto: camera da letto di un megayacht arredata da Mobilart per i Cantieri Azimut-Benetti. A destra: ingresso con scala per il ponte superiore, allestimento realizzato sempre per Azimut-Benetti. Laboratorio dell'azienda. Operai di Mobilart al lavoro.



Servizi *on line* per la nautica

Un portale dedicato alle pmi toscane del comparto nautico

Promosso da CNA Nautica Toscana e dal Comune di Viareggio è entrato a regime dal mese di giugno, dopo una fase di sperimentazione, lo “**Sportello Unico per la Nautica da Diporto (SUND)**”. Si tratta di un portale a disposizione delle imprese del comparto nautico della Toscana: www.sund.it.

SUND offre una gamma di servizi *on line* modulati sulle possibili esigenze delle aziende utenti:

- informazioni relative alla legislazione europea e alle opportunità del settore (con particolare attenzione ai processi di internazionalizzazione);
- approfondimenti sulla creazione, gestione e sviluppo di impresa;
- consulenze sui finanziamenti e sull'espletamento di pratiche burocratiche;
- attivazione, tramite *password* o *smartcard*, di funzioni di firma elettronica, autocertificazione e concessione di atti.

L'iniziativa ha come obiettivo prioritario quello di contribuire allo **snellimento della burocrazia** in un settore da promuovere e sostenere anche in considerazione del peso sempre maggiore che la nautica da diporto ha acquistato nell'ambito dell'export regionale (oltre il 3%) e del numero di imprese (circa 700) e di addetti (rispettivamente 11,7% e 5,4% del totale, con un secondo posto della Toscana nella classifica nazionale (*dati UCINA 2007*)).

www.sund.it



o comunque di tipo artigianale, dell'area pisana. Un'altra parte dell'indotto è, invece, rappresentata da pmi che eseguono il montaggio del mobilio a bordo delle barche.


Proprio in società con un'azienda dell'indotto, Mobilart ha creato **Elite Srl** che si occupa di lavori di tappezzeria. In queste settimane, tra l'altro, Elite sta allestendo, in strutture condivise con la stessa di Mobilart), uno spazio espositivo. Qui i cantieri potranno accompagnare i clienti a scegliere la tappezzeria dello yacht, offrendo loro la possibilità di “toccarla con mano” e di vederla abbinata al legno utilizzato per i mobili. “Riteniamo -conclude Gasperini- che sia importante per il cantiere avere un interlocutore unico che curi ogni aspetto dell'arredo, dal mobile al divano, ai tendaggi e quindi consideriamo la nuova società come un fattore decisivo per aumentare ulteriormente la nostra competitività nell'ottica di offrire al cliente finale un servizio completo ed esclusivo”.

mobilart

www.mobilartyachts.it

Dare corpo e realtà ad ipotesi e progetti

AREA 3D fornisce supporto alla progettazione industriale e del *refitting* navale



LA CARATTERISTICA dell'azienda è quella di fornire un supporto valido e altamente tecnologico alla progettazione, restituendo

la "terza dimensione" al disegno tecnico o grafico. Si tratta di **AREA 3D Srl**, impresa nata nel 1999, i cui soci hanno fatto le prime esperienze sul campo a partire dalla fine degli anni Ottanta, ottenendo nel tempo incarichi sempre più importanti a livello locale e nazionale.

La tecnologia laser

Il metodo di lavorazione di AREA 3D si basa sull'utilizzo di un **laser scanner** che compie il rilievo di un progetto o di un prodotto; questo rilievo viene poi elaborato attraverso un software di modellazione, per essere infine restituito in **forma tridimensionale**. A ciò si aggiunge la possibilità di integrare la nuova tecnologia con le tecnologiche tradizionali, come il rilievo topografico e fotogrammetrico, e di compiere simulazioni, particolarmente utili in campo industriale e della conservazione dei beni architettonici.

"Il procedimento -spiega Massimo Gualandi, presidente dell'azienda- permette non solo di realizzare un progetto già definito con la massima sicurezza e precisione, ma anche di verificare le possibilità di miglioramento di un progetto in essere o di valutare la fattibilità e la

resa finale di un'ipotesi progettuale".

"Tra l'altro -sottolinea ancora il presidente- l'aggravio dei costi è minimo rispetto alla competitività che acquista il committente e al risparmio che si ottiene evitando errori e quindi interventi aggiuntivi o rifacimenti".

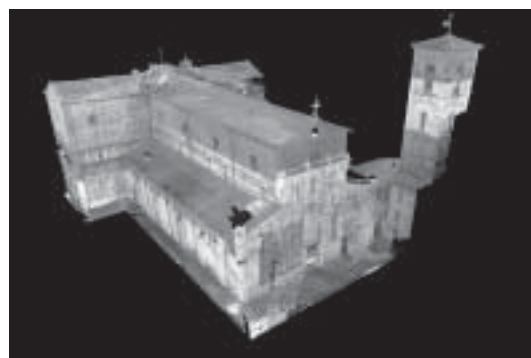
AREA 3D si è dunque imposta sul mercato grazie all'offerta di un **servizio ad alta tecnologia che permette di controllare, verificare, modificare, illustrare e far conoscere una realizzazione futura**, cioè un'opera o un prodotto non ancora esistenti.

Le varie applicazioni

Il metodo tridimensionale messo a punto dall'azienda si presta ad essere utilizzato in modo particolarmente efficace in vari ambiti:

- architettura e urbanistica,
- restauro di beni culturali,
- progettazione industriale,
- design.

Fra i committenti di AREA 3D compaiono, in particolare: studi professionali (ingegneri, architetti...), Enti pubblici (progetti di recupero o di sviluppo urbano), società costruttrici e immobiliari (rappresentazione foto-realistica di immobili da



Sopra: parte della nuvola di punti del rilievo in 3D della Nave Scuola della M.M. "A. Vespucci", effettuato a supporto del progetto di realizzazione dei nuovi alberi.

A destra: nuvola completa di punti del rilievo da *laser scanner* in 3D dell'esterno della chiesa di Santa Maria Fuori Porta, a Lucca.



realizzare o da commercializzare), industrie nella cui produzione ha grande importanza il design, in un'ottica di originalità e perfezione nell'esecuzione (nautica, arredamento, restauro...).

Il settore nautico

La nautica è un settore in cui l'azienda ha iniziato a lavorare in tempi abbastanza recenti portandovi tutta l'esperienza pregressa acquisita in campo industriale. Proprio in questo ambito AREA 3D ha ottenuto alcuni fra i suoi incarichi di maggiore soddisfazione, lavorando soprattutto per il **refitting** su incarico della Marina Militare e del Cantiere Benetti.

Quando la **Marina Militare** si è trovata nella necessità di ricostruire gli alberi dello storico veliero, ha intrapreso il delicato intervento seguendo i metodi tradizionali: ha messo la nave a riposo, ha smontato il primo degli alberi, lo ha diviso in sezioni ed ha iniziato a misurarlo. Una procedura lunga e a rischio di errori. La Marina Militare si è poi rivolta ad AREA 3D che, grazie al *laser scanner*, ha messo a disposizione dei costruttori la visualizzazione tridimensionale degli alberi rendendoli scomponibili e facilmente misurabili. Così non solo gli alberi della Vespucci sono stati realizzati con una precisione infinitesimale, ma anche la nave-scuola è stata tenuta all'ancora solo il breve tempo necessario alla sostituzione finale, senza condizionarne l'attività.

Anche per il **Cantiere Benetti** AREA 3D ha portato a termine committenze nell'ambito del *refitting*. Fra le più recenti quella relativa all'ammmodernamento del megayacht giapponese "Sesei" e quella relativa alla trasformazione in una nave da crociera destinata alle rotte artiche, della nave rompi-

ghiaccio della Guardia Costiera canadese "Simon freezer" acquistata da un armatore svizzero.

Le altre commesse

"Per Benetti -precisa Gualandi- facciamo anche attività di supporto alla realizzazione di alcune nuove infrastrutture all'interno del Cantiere, rendendo visibili in modo tridimensionale, nonché inseriti nel loro contesto futuro, i capannoni, le banchine, i moli e quant'altro caratterizzerà il suo sviluppo strutturale". Altre esperienze importanti di AREA 3D sono state realizzate con:

- **Gas & HEAT**, impresa dell'area pisana che produce serbatoi per navi;
- la Centrale e il Centro Ricerche **ENEL** di Livorno;
- le **Acciaierie Lucchini** di Piombino.

"L'azienda -afferma il presidente di AREA 3D- ha come obiettivo quello di accrescere il suo impegno nel comparto della nautica e si sta attrezzando in tal senso, anche prendendo contatto con imprese dell'indotto locale, ad esempio i mobilifici della zona di Pontedera/Ponsacco". "La nostra ubicazione -conclude Gualandi- è in una città come Livorno, dove è presente il più grande produttore di yacht del mondo; in un'area come l'Area Vasta, dove operano tanti medi e piccoli cantieri, in particolare lungo gli storici 'Canali dei Navicelli'. Questo rende la nautica un ambito di interesse imprescindibile che dobbiamo necessariamente coltivare e promuovere, in una sinergia che coinvolga attori diversi e complementari".

In alto da sinistra: ricostruzione volumetrica della scansione laser in 3D dello yacht "Sensei" per un'ipotesi progettuale di allungamento del ponte. Rendering fotorealistico della soluzione di arredo del salone principale di un megayacht Benetti. Superfici matematiche della poppa della nave rompighiaccio Simon Freser, ricavate dalla scansione in 3D.

AREA 3D

Via del Pallone, 10 - 57123 - Livorno
Tel. 0586 219601 - Fax. 0586 205619
www.area3d.it



Tutte le attrezzature per *armare* una nave

Cosalt Srl prosegue la tradizione di Marin Assist nell'ambito della sicurezza in mare

MARIN ASSIST, azienda leader nel settore della sicurezza in mare fondata dalla famiglia Baro-netto, dopo l'acquisizione da parte del Gruppo Belga Bofort, è passata sotto il controllo della **multinazionale inglese Cosalt**: lo scorso mese di maggio ha cambiato ragione sociale, diventando **Cosalt Srl**. Nella Cosalt italiana è confluita anche la Sogema Srl di Civitavecchia; la sede livornese è però quella più importante, da cui viene effettuato il coordinamento anche sulla filiale del Lazio. La nuova proprietà ha voluto valorizzare le esperienze pregresse mantenendo le figure chiave del precedente staff: oggi Salvatore Russomanno è il direttore generale; Roberto Lenzi il direttore finanziario e amministrativo; Johan A. M. Denis l'amministratore delegato. L'impresa continua a operare prevalentemente nell'ambito della sicurezza della vita umana in mare. Cosalt, come prima Marin Assist, **fornisce, collauda e revisiona mezzi di salvataggio per navi e imbarcazioni**, quali le zattere autogonfiabili e gli sci- voli di emergenza, **e per aerei**, quali i salvagente ad apertura automatica e le zattere monoposto. Con l'ingresso nel Gruppo Cosalt (quotato in borsa e con stabilimenti anche in Sudafrica e Medio Oriente), l'azienda, il cui organico rag- giunge le 14 unità, ha ampliato il suo settore di intervento, arrivando ad occuparsi di tutte le attrezzature utili al funzionamento di una nave. "Usando un'antica terminologia -spiega Roberto Lenzi- possiamo dire che il nostro compito è

quello di *armare* una nave, cioè di dotarla di quanto è necessario perché sia pienamente operativa". Fra queste ulteriori attrezzature fornite e revisionate da Cosalt, ci sono: cavi da ormeggi, tute da immersione, caschi di sicurez- za, guanti da lavoro... Altra novità è che **alcune delle attrezzature sono prodotte dalla stessa multinazionale**. "Il nostro carattere distintivo - aggiunge ancora Lenzi- rimane comunque il sal- vataggio; del resto sicurezza e protezione sono settori ai quali la nostra capogruppo ha sempre dedicato una particolare attenzione". A tale pro- posito il *finance manager* ricorda come Cosalt sia titolare di un brevetto per la realizzazione di una culla di salvataggio per neonati. Comunque, se è vero che l'impresa livornese entrando nel gruppo inglese ha acquisito un carattere internazionale ed ha ampliato la propria operatività, è anche vero che la Cosalt, grazie all'esperienza e al prestigio di Marin Assist, è entrata nel **settore crocieristico** ai massimi livelli, con l'appalto per tutte le forniture di sicurezza sulle navi **MSC Crociere**. Il prossimo ambito di sviluppo, considerato il ruolo strategi- co della sede livornese di Cosalt, in un territorio leader nel diportismo internazionale, potrebbe essere proprio quello della nautica da diporto.

Nelle foto
in alto da sinistra:
un peschereccio
interamente
armato dal Gruppo
societario inglese.
Attrezzature di
salvataggio e
dotazioni di funi e
cordami prodotti e
forniti da Cosalt Srl.
Culla di salvataggio
per neonati di cui
Cosalt detiene il
brevetto europeo.



Cosalt:
safety & protection

www.cosalt.com



Componenti per navi camper, treni e yacht

Retos Italia: dopo la nautica da crociera è pronta a lavorare anche per il diporto

LA NAUTICA DA DIPORTO potrebbe rappresentare la sua nuova, grande occasione di sviluppo. Retos Italia Srl opera, infatti, da oltre cinquant'anni nell'indotto navale, producendo **componenti in vetroresina**, quali: armadi per attrezzature di sicurezza, stazioni antincendio, zatterine di sospensione per le manutenzioni di bordo, moduli per l'arredo esterno, cassette per il primo soccorso, cuccie per cani (predisposte per ospitare a bordo gli amici a quattro zampe)... Partita come fornitore di Fincantieri (in particolare di panchine e bauli sempre in vetroresina), la Retos ha seguito la holding statale quando quest'ultima ha riconvertito la sua produzione verso il settore crocieristico [vedi pag. 31, n.d.r.]. La qualità delle lavorazioni e la puntualità delle consegne hanno fatto conoscere l'azienda presso gli utenti finali dei suoi prodotti, tanto che oggi ricevono le commesse direttamente dalle società armatrici, vantando clienti come: Carnival, P&O Cruises, Costa Crociere, Holland America Line, Tirrenia Navigazione, Mitsubishi Heavy Industries (in appalto dalla MHI Retos ha realizzato particolari degli allestimenti esterni di navi Princess Cruises)... "Essere competitivi sul mercato internazionale -spiega Adrea Poggianti, titolare dell'azienda con il fratello Pierluca- ci ha richiesto un grande sforzo per rispettare gli alti standard qualitativi richiesti e le tempistiche rigorose".

Così, negli anni, Retos ha ottenuto alcune delle più importanti certificazioni del settore: Llooyd's

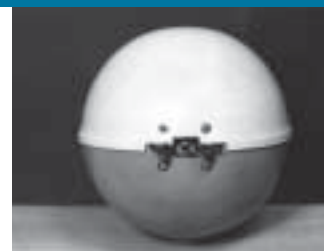
Register, RINA, MED, UNI RN ISO 9001.

Retos Italia ha anche diversificato la produzione realizzando componenti per camper e per treni (portelli per fuoristrada, mansarde e rivestimenti per caravan, box ignifughi e impermeabili destinati ad attrezzi per carrozze ferroviarie). Fondamentale per un'impresa chiamata a svolgere tante lavorazioni diverse in tempi ristretti, è l'indotto: i lavoratori dell'indotto che mediamente gravitano intorno a Retos sono circa 50, con alcune delle ditte terziste che lavorano in regime di outsourcing. Se il suo indotto è costituito da piccole imprese artigianali locali, i suoi fornitori (ad es. quelli di materie prime) sono, invece, del Nord Italia e i suoi clienti, come detto, sono di fuori Toscana e, in buona misura, anche di fuori Italia. "Aprirsi alle forniture per yacht, in una zona così ricca di produzioni nautiche -afferma ancora Andrea Poggianti- ci darebbe l'opportunità e la soddisfazione di avere finalmente anche clienti *in loco*". I segnali per un'apertura in tale direzione sembrano esserci... Retos ha, infatti, svolto recentemente alcune lavorazioni per il Gruppo Azimut-Benetti, fra cui la messa a punto di un albero porta-fanale per un megayacht e alcuni moduli per l'arredamento del ponte di un motoscafo.



RETOS ITALIA
design production of fibreglass products

www.retositalia.com



Nelle foto in alto da sinistra: uno dei capannoni di Retos Italia adibiti alla produzione di componenti per la nautica. Stampaggio di rivestimenti per caravan. Secondo da sinistra Andrea Poggianti. Altre lavorazioni presso Retos. Foto piccola sopra: sfere di segnalazione per linee aeree (anni '80). Sotto: rendering con moduli in vetroresina realizzati per il Gruppo Azimut-Benetti. Gli stessi moduli configurati a bordo.



L'appeal del diporto arriva anche a terra

Porto Turistico Cala de' Medici: servizi per diportisti e promozione del territorio



Nelle foto dall'alto in basso: scorcio panoramico sul porticciolo di Cala de' Medici. Riparazioni presso il Cala de' Medici Cantieri. Il lungomolo.

TUTTO QUANTO potremmo idealmente comprendere nell'indotto della nautica da diporto trova una sua completa declinazione nel Porto Turistico Cala de' Medici, ubicato in un suggestivo scenario naturale fra Castiglioncello e Rosignano Solvay. L'insenatura costituisce, infatti, la sede e l'ambito di intervento di alcune società collegate in rete che operano in perfetta sinergia.

Cala de' Medici Servizi gestisce 650 posti barca, il 10% dei quali sono riservati ai diportisti di passaggio. "La nostra gestione -sottolinea l'avv. Maria Paoletti, *project manager* della società- si ispira ad una visione imprenditoriale che punta a soddisfare e a motivare gli utenti, non solo ad amministrare immobili e posti barca".

Sotto il controllo di Cala de' Medici Servizi, all'in-

terno della struttura turistica, opera il **Cantiere Navale Cala de' Medici**. Il Cantiere assicura la manutenzione ordinaria e straordinaria di imbarcazioni da diporto, sia con la presenza *in loco* di personale specializzato, sia tramite collaborazioni con aziende leader del settore.

La RE:SERVICE rappresenta poi la novità e il "punto di forza" del Porto Turistico, offrendo un'assistenza completa a chi è all'ormeggio, secondo il concetto del *global service*. Si occupa, infatti, di gestire e realizzare tutte le attività necessarie al mantenimento della barca in mare e di fornire un servizio completo agli armatori una volta a terra: ad esempio dando assistenza nell'acquisto di attrezzature oppure occupandosi del noleggio di automobili e della prenotazione di taxi e alberghi.

"Nostra grande soddisfazione -spiega ancora l'avv. Paoletti- è essere riusciti a **fare sistema** in un territorio dove i vari soggetti economici, imprenditori compresi, sono poco propensi a ragionare in un'ottica di collaborazione nell'interesse comune". "Le società che ruotano intorno a Cala de' Medici Servizi -ribadisce- provengono da una matrice comune, il diporto, sviluppata in diverse direzioni; la loro interazione è perciò costante, con benefici effetti sul loro stesso sviluppo e su quello del comprensorio".

All'interno del Porto Turistico sono anche realizzati corsi di formazione e stage per chi opera o vorrebbe operare nel comparto nautico. Recente è la notizia dell'attivazione del **Master in Product e interior design per la nautica da diporto**, realizzato da: Cala de' Medici Servizi, Facoltà di Architettura (Università di Firenze) e Centro Sperimentale del Mobile e dell'Arredamento; in collaborazione con Regione, Provincia di Livorno, Comune di Rosignano e Confindustria Livorno.

Quindi Cala de' Medici Servizi non si "limita" a



soddisfare le esigenze pratiche dei diportisti: la Società ha intrapreso con successo una vera e propria **attività di attrazione turistica e di promozione del territorio**. Il Porto Turistico è oggi un centro capace di attrarre varie tipologie di visitatori: nel calendario degli eventi convivono sport, cultura, spettacoli ed enogastronomia... tante iniziative che permettono di apprezzare il luogo anche se non si possiede una barca. In quest'ottica si inseriscono:

- **Il Borgo Cala de' Medici** con le boutique e il centro benessere, una libreria, una sala riunioni e conferenze, la galleria d'arte, la sede dello Yacht club. Sulla sua piazza si affacciano due bar e due ristoranti, arredati da architetti di fama internazionale: il Fuxybar, il Re Noir Lounge Bar, il ristorante Con.fusion, informale ed accogliente ed il Golden, più elegante.
- **Il Porto del Gusto** che è un progetto di marketing del territorio con il quale Cala de' Medici Servizi raccoglie tutte le iniziative legate all'enogastronomia, per valorizzare le tipicità

culturali della zona. Fra queste la manifestazione "La Rotta del Vino" (a settembre alla sua quinta edizione), una regata che vede abbinati ad ogni barca in gara, uno chef che cucina durante la regata e un vino di cantine prestigiose; la classifica della gara è data dalla combinata fra l'ordine di arrivo delle barche e i punteggi della giuria enogastronomia.

"La nostra azione di marketing -conclude il *project manager*- si è dimostrata quanto mai efficace, perché ha reso il servizio più importante del prodotto. L'assistenza *all inclusive*, il contesto raffinato, gli eventi culturali, l'enogastronomia, non solo caratterizzano il nostro business come e più dei posti barca, ma ci distinguono anche dalle altre Marine e ci rendono competitivi soprattutto rispetto a quelle estere".

Con tali premesse il Porto turistico Cala de' Medici si prepara a vivere un'estate piena di avvenimenti e di ospiti che arriveranno qui dal mare, ma anche da terra.

www.calademedici.net

Nelle foto da sinistra: il ristorante "Golden" e la piazzetta del borgo con una manifestazione musicale. Il "Fuxybar".



Chi Occiola?

PORTO TURISTICO CALA DE' MEDICI - ROSIGNANO (LI) - www.portodelgusto.net

GOLDEN

RISTORANTE

0586 795252

con.fusion

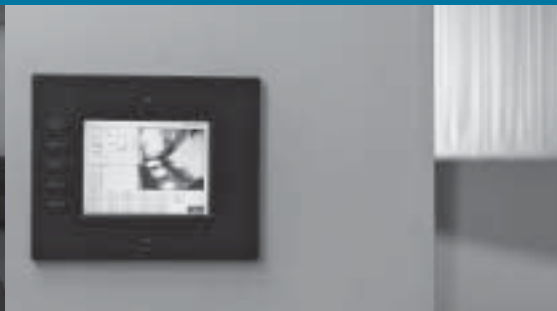
RISTORANTE

0586 795250



Dal sogno alla realtà: la domotica di bordo

Digitart crea un nuovo *standard luxury* con sofisticati automatismi per super yacht



Nelle foto da sinistra: Nicola Tinucci nello showroom dell'azienda. Alle sue spalle, la famosa Marilyn in una realizzazione domotica di Digitart SpA. 3D realizzato dal dipartimento di Graphic design di Digitart SpA. Trattasi di una sala da cinema futuristica. Touch screen di controllo di uno dei sistemi avanzati progettati da Digitart SpA, grazie al quale la casa o l'imbarcazione sono controllabili con un solo tocco.

(Le foto sono di Tommaso Imbimbo. Courtesy of Rumor Communications).

NEGLI ULTIMI 4 ANNI ha contribuito alla realizzazione di **25 super yacht**, occupandosi di qualcosa di assolutamente particolare: l'installazione a bordo di **sofisticati sistemi domotici**. Qualche esempio? Il controllo integrato di audio, video e sicurezza gestito da un'unica postazione ideata per la "nave" di 48 metri "Jameel" del sultano del Bahrain oppure la freccia virtuale che indica costantemente la direzione della Mecca sul ponte di uno yacht di 54 metri, ordinata da un armatore inglese intenzionato a noleggiare l'imponente imbarcazione a clienti musulmani. L'azienda in questione è la **Digitart Spa**, fondata nel 2000 a Cascina da Nicola Tinucci, attuale Chief Executive Officer dell'azienda. Nata come ditta individuale, poi trasformata in Srl e successivamente in Società per Azioni, è stata protagonista di una grande *escalation*: il suo fatturato è passato dai 90 mila Euro degli esordi ai 3 milioni attuali e gli addetti da 2 a 24. Divisa in 4 "dipartimenti" interni, può contare su uno staff altamente specializzato, soprattutto per quanto riguarda la progettazione software e hardware, i sistemi di ingegnerizzazione, l'exterior e l'interior design. Le tecnologie messe a punto dall'azienda di Cascina permettono di controllare i dispositivi meccanici, di comandare ascensori e luci, di gestire collegamenti telefonici e satellitari. Difatti Digitart rappresenta oggi un punto di riferimento internazionale riguardo alla domotica applicata alle abitazioni e soprattutto alla nautica; settore per il quale svolge un ruolo

che potremmo definire "pionieristico". Tra l'altro è una delle poche ditte europee ad avere al suo interno una divisione *Humane Machine Research*. Tutto questo ha procurato all'azienda prestigiose collaborazioni come quelle con il CNR di Pisa e con architetti di fama mondiale quali Giugiaro e Forster, nonché il riconoscimento da parte della stampa internazionale quale esempio del "saper fare italiano" in ambito tecnologico. "Mi piace definirci un'industria di sogni" -commenta Nicola Tinucci- ideatrice non solo di tecnologie, ma anche di stili di vita; infatti credo che la domotica sia il 'modus vivendi' del futuro". L'azienda ha sicuramente contribuito a fissare un nuovo *standard luxury yacht*. "Cerchiamo di interpretare le esigenze degli armatori -spiega ancora Tinucci- e di soddisfarle; riusciamo così a dar vita a innovazioni funzionali uniche". Attualmente Digitart sta pensando ad un sistema di gestione integrato per il progetto di realizzazione della nuova nave del sultano del Bahrein di 120 metri. L'impresa pisana ha quindi l'opportunità di esaudire ancora una volta i desideri di Hamad Al Khalifa creando sul super panfilo un'atmosfera da favola: ingegneri e tecnici italiani faranno quello per cui fino a pochi anni fa sarebbe stato necessario l'intervento del "genio della lampada".

digitart.it[™]
digital nature

www.digitart.it

Nuovi servizi ICT qualificati e veloci

“Integra”, un pacchetto di offerte per le aziende messo a punto da Multilink Toscana

SI CHIAMA “INTEGRA” la nuova famiglia di offerte di Multilink Toscana per la connettività. I servizi della famiglia “Integra” si rivolgono ad aziende che abbiano l’esigenza di utilizzare una connessione a banda larga dati/fonia con ottimizzazione di costi e prestazioni.

La peculiarità che contraddistingue Multilink Toscana dalla maggior parte degli altri operatori regionali è che i suoi servizi sono implementati su **una rete interamente posseduta** dalla capogruppo **Infracom**, una delle più importanti realtà nazionali nel settore dell’Information Communication Technologies, gestita in totale autonomia per soddisfare le specifiche richieste dei clienti.

Le offerte proposte

Grazie a questa infrastruttura portante, Integra offre la possibilità di usufruire di molteplici servizi integrati e qualificati.

- **Accesso Internet a Larga Banda:** elevati livelli tecnici ed alte *performance* (quali connessione veloce e permanente), massimi requisiti in termini di affidabilità e sicurezza.
- **Banda minima garantita End-to-End:** per ogni collegamento a banda larga, Multilink Toscana è in grado di riservare una velocità minima proporzionale alle esigenze richieste non soltanto per l’accesso, ma per tutti i percorsi di rete.
- **VoIP:** la tecnologia Voice over IP (VoIP) si basa su un’infrastruttura di rete IP e consente agli utenti di telefonare attraverso un collegamento a banda larga. Il servizio VoIP di Infracom su architettura MPLS (Multi Protocol Label Switching) rende la qualità della fonia pari allo standard della linea tradizionale.
- **Back Up:** integra e garantisce un’assoluta continuità e stabilità del servizio attivando automaticamente collegamenti alternativi in caso di problematiche di connessione.
- **Protezione, flessibilità e sicurezza:** la

rete Infracom è una rete privata e certificata secondo lo standard ISO 27001 e gode di diversi livelli di sicurezza interni (Proxy, Firewall) costantemente monitorati e con la massima protezione contro le intrusioni non autorizzate.

Le peculiarità dei prodotti

Le offerte di Multilink Toscana presentano standard elevati sotto vari profili.

- **Affidabilità e sicurezza** con garanzia di alte *performance* grazie al protocollo MPLS (*Multi-Protocol Label Switching*).
- **Qualità del servizio.** La rete di Infracom, grazie ai protocolli QoS MPLS (Quality of Service), è configurata per gestire le priorità del traffico, in base alla tipologia delle diverse applicazioni (voce, videoconferenza, Vpn), filtrando il passaggio di informazioni da Internet alle reti wireless. Difatti proprio sulla capacità di gestire il traffico critico si basa la valutazione sull’efficacia delle prestazioni di un provider.
- **Il supporto al cliente.** La rete MPLS su cui si attestano i servizi offre al cliente la garanzia di un’assistenza qualificata e continua, consistente non solo in un canale preferenziale di segnalazione guasti, ma anche nel monitoraggio continuo e pro-attivo che permette di ridurre fortemente i tempi di disservizio causati da guasti; anzi, nella maggioranza dei casi è il personale Multilink ad allertare il cliente e a fornire la stima di risoluzione del guasto.

Il servizio Clienti Multilink Toscana offre chiarimenti e soluzioni al **numero verde 800.773.762**



www.infracom.it



www.multilinktoscana.net

Corsi di formazione per Enti e imprese

Tempo di primi bilanci per il PST-BIC Livorno che ha rinnovato *mission* e servizi

AD UN ANNO da quando il nuovo Consiglio di Amministrazione di PST-BIC Livorno ha posto in essere una politica di riposizionamento sul mercato e di parziale ridefinizione della *mission*, per la società di servizi partecipata da SPIL è tempo di un primo bilancio.

Oltre a quello di continuare a svolgere un ruolo di supporto per le imprese del territorio, PST-BIC aveva individuato per l'anno 2008 due obiettivi importanti, incentrati sulla formazione professionale:

- 1) proporsi nel difficile (per qualità degli utenti e livello dei *competitor*) mercato della **formazione manageriale**, attraverso il lancio di iniziative formative specialistiche, da erogare sotto forma di master non universitari e da indirizzare sia a giovani laureati, sia a quanti già ricoprono ruoli di livello nel mondo delle imprese;
- 2) mettersi a disposizione degli operatori della Pubblica Amministrazione, per supportarli nel soddisfare le **esigenze formative degli Enti** derivanti dalle novità normative e dai problemi organizzativi ed operativi quotidiani.

“Il nostro sforzo -commenta l'amministratore

delegato Maurizio Buratti- si è andato a calare in un contesto generale caratterizzato, per le persone, le imprese, i gestori pubblici, da forti incertezze, per cui raggiungere alcuni risultati è stato più difficile del previsto”. “Siamo comunque rimasti particolarmente soddisfatti -continua il manager- del ritorno avuto in termini di gradimento, soprattutto per quanto concerne i master. Mi riferisco, in particolare, a quelli per *executive* in 'Project Management', a cui hanno collaborato il Cantiere Benetti e la multinazionale Pierburg, e in 'Gestione delle Risorse Umane' che ha registrato il plauso dell'azienda Teseco, una delle più interessanti sotto il profilo dell'innovazione dell'area pisana, e di Ferrovie dello Stato”.

Questi master che si concluderanno entro il 2008, come tutte le proposte formative del Polo Tecnologico, si sono contraddistinti per un taglio decisamente applicativo.

“La connotazione pragmatica dei corsi -aggiunge ancora l'amministratore delegato- con la valutazione di problematiche reali, il contributo di tecnici e operatori di settore, l'utilizzo di *workshop* e simulazioni, è stata decisiva per il

Le novità del secondo semestre

Per il prossimo autunno sono stati riprogrammati dal Polo Scientifico e Tecnologico vari master *part time* e *full time* (già visibili sul sito www.pstbic.livorno.it) con taglio ancora più applicativo. Queste prossime edizioni prevedono inoltre agevolazioni sotto forma di borse di studio.

Riguardo alla formazione per gli Enti Locali, è stata posta in atto un'opera di fidelizzazione, con iniziative *"in house"* per gli Enti che potranno quindi ottimizzare l'efficacia degli interventi formativi rispetto alle proprie specifiche esigenze.

PST-BIC avvierà anche un'opera di ricerca e di sensibilizzazione su metodologie formative avanzate, come la formazione a distanza tutorata o *e-learning*.

A destra: cartina geografica della Regione Toscana. Nella pagina successiva: riunione sul management e attrezzi in una palestra.





buon esito del nostro impegno nella formazione manageriale”.

Fra i motivi di orgoglio anche il **corso di formazione in “Wellness Management”** che ha rappresentato un *unicum* a livello nazionale, destinato a imprenditori e manager del mondo del *wellness*: ormai palestre e centri benessere sono vere e proprie aziende, caratterizzate da quegli elementi di complessità e criticità tipici delle imprese che devono aggredire un particolare segmento di mercato.

Per quanto riguarda il versante della formazione agli Enti locali, il Polo è riuscito ad accreditarsi nel modo migliore presso gli operatori delle PPAA, proponendo iniziative snelle, orientate al *problem solving* e caratterizzate dall'alto livello del corpo docente; tanto che i *feedback* dei partecipanti sono stati molto positivi.

Da rimarcare anche la partenza della IV edizione del master universitario di primo livello del Dipartimento di Informatica dell'Università di Pisa in **“Sistemi Informativi Territoriali”**, totalmente riprogettato nella sua struttura didattica (che vede miscelati momenti di formazione tradizionale in presenza con fasi di formazione a distanza tutorata) destinato, in modo ancor più specifico, a chi già lavora. Questa prestigiosa iniziativa formativa è stata resa possibile dal contributo di alcuni partner tradizionali di PST-BIC: Fondazione Cassa di Risparmi di Livorno, SPIL Spa, Comune di Livorno, Provincia di Livorno e CCIAA di Livorno.

“Vorrei anche sottolineare -conclude Buratti- un dato che ci conferma la bontà delle scelte strategiche intraprese: la presenza nelle nostre aule di discenti che provengono non solo dai Comuni della provincia di Livorno, ma anche da altre province toscane”.

Una delegazione cilena al BIC

Il Polo Tecnologico ha ospitato una delegazione cilena che ha scelto Livorno come tappa di un tour informativo tra i principali Business Innovation Centre europei. Inviati dal Comitato Innova Chile, i delegati hanno trascorso una giornata in visita agli incubatori di impresa di Via dell'Artigianato e ai locali destinati alla formazione professionale, per raccogliere spunti e esperienze da trasferire nel proprio Paese. La missione, con il supporto di Juan Mira, interprete spagnolo, fa parte del progetto **“Appoggio alla creazione e sviluppo d'impresе innovative”** che ha l'obiettivo di migliorare la competitività dell'economia del Cile. In questa fase del progetto il gruppo sta visitando alcuni dei più importanti ed attivi BIC europei per valutare le buone pratiche e gli strumenti che accompagnano la creazione d'impresa. In particolare i delegati in visita a Livorno, tra cui anche un membro del Ministero dell'Economia cileno, si sono soffermati sulle relazioni che intercorrono e che legano il BIC alle imprese e alle amministrazioni locali. Gli ospiti parlando con i responsabili del Business Innovation Centre livornese ne hanno potuto analizzare i settori di attività con le varie metodologie operative: i master, lo Sportello Impresa, la formazione per gli Enti locali, gli incubatori d'impresa.



La delegazione cilena presso la sede di PST-BIC Livorno.



PST-BIC Livorno Srl
Via dell'Artigianato 53/55
57121 Livorno.
Tel. 0586.426669
www.pstbic.livorno.it

La ricerca avanzata fa crescere il mercato

L'impegno di Frangerini Impresa a sostegno del progresso nel settore dell'edilizia



Foto in alto:
un intervento
"storico" della
ditta Frangerini.
La realizzazione
delle coperture
del Cantiere
Navale Fratelli
Orlando.
Sotto:
realizzazione
di bioedilizia
dell'azienda.

"INNOVARE significa interpretare ed intraprendere il mercato". Seguendo questo principio l'Impresa Frangerini è cresciuta e si è sviluppata, mettendo a punto, negli ultimi anni, particolari tecnologie **in tema di consolidamento:**

- **del terreno che non presenta una buona resistenza meccanica**, mediante l'iniezione di resine poliuretatiche nel sottosuolo e l'uso del palo misto in acciaio e cemento;
- **di edifici a rischio di crollo**, attraverso il palo misto con l'aggiunta di resina poliuretatica iniettata all'esterno del palo.

Ma non solo. Dal 2005 l'azienda organizza periodicamente convegni sulle nuove tecnologie presso la propria sede; un luogo dinamico, di incontro fra uomini e di confronto fra esperienze diverse e tecnologie all'avanguardia, da dove possono nascere soluzioni innovative a problemi di oggi e di domani. Così presso Frangerini Impresa si è svolto di recente un convegno che per le tematiche trattate ha costituito un importante evento di settore: *"Tecnologie per il miglioramento a livello energetico della performance dell'involucro e sistemi a basso impatto ambientale"*. L'obiettivo dell'iniziativa era quello di sensibilizzare i progettisti sul tema dell'ecosostenibilità,

dando informazioni su norme e incentivi e cercando di far superare remore e titubanze.

Patrocinato da ANCE Toscana, Confindustria Livorno, Ordine degli Ingegneri di Livorno, Lucca e Pisa, Ordine degli Architetti di Livorno, Collegio dei Geometri di Livorno, Lucca e Pisa, ANACI di Livorno e Pisa, ANAIP, FNA, UPPI di Livorno e Pisa, il meeting è stato articolato in tre momenti: giuridico, tecnico e fiscale. Il convegno si è aperto con la presentazione della normativa regionale per la diffusione dell'efficienza energetica in Toscana (dott. Angiolo Naldi, presidente Agenzia Energetica Livorno e arch. Pietro Novelli, dirigente Regione Toscana). Quindi sono state poste in evidenza le caratteristiche prestazionali dei sistemi isolanti ad alto risparmio energetico (arch. Alessandro Panichi, Dipartimento Tecnologie Architettoniche, Università di Firenze,) e il comportamento termico dinamico dei componenti opachi (prof. Francesco Leccese, Dipartimento Ingegneria Energetica, Università di Pisa). La sessione degli interventi tecnici si è conclusa con un approfondimento sulle implicazioni ambientali ed economiche legate alle scelte dell'involucro (ing. Chiara Cristiani, Dipartimento Ingegneria Civile, Università di Pisa). L'ultima parte dell'incontro è stata dedicata alle agevolazioni e alle detrazioni fiscali sui lavori edili ed impiantistici introdotte dalla Finanziaria 2008, con l'intento di fare chiarezza in un settore in continua evoluzione (ing. Camillo Calvaresi, ENEA Toscana e dott. Roberto Diddi, dottore commercialista e revisore contabile). Per scaricare gli atti congressuali area Edilnews del sito www.frangerini.it



Via dell'Artigianato, 70 - 57121 Livorno
Tel. 0586 / 44.42.11

LE FAMIGLIE PROTAGONISTE DELL'ECONOMIA LIVORNESE: I POGGIANTI

Dai lavori artigianali alle grandi forniture

Le produzioni in vetroresina dagli standard qualitativi sempre più elevati



LO SVILUPPO INDUSTRIALE DI LIVORNO ha avuto un'estensione graduale e diversificata nelle varie epoche. Senza alcun dubbio, l'economia cittadina ha sempre gravitato intorno al porto e ai numerosi traffici che da qui si sono sviluppati. Considerato uno dei principali scali del Mediterraneo fin dalla seconda metà del Seicento, il porto ha rappresentato effettivamente la prima industria di Livorno.

Una grande spinta all'evoluzione industriale si è verificata, però, dopo l'abolizione del porto franco, sancita con istanza definitiva nel 1868: la soppressione delle franchigie e dei privilegi che queste comportavano, costrinse i Livornesi a valorizzare ed a "spingere" di più sulle produzioni industriali.

L'area urbanistica interessata dal primo sviluppo industriale si può individuare nel tratto di costa settentrionale compreso tra Livorno e Pisa, caratterizzato dalla presenza del Canale dei Navicelli; la storica via fluviale che per lungo tempo ha rappresentato il mezzo preferenziale per trasferire le merci dal porto all'entroterra e viceversa. In particolare la zona di nord est, al di là delle mura, fu oggetto di una forte concentra-

zione industriale. Qui trovarono "spontaneamente" la loro sistemazione molte piccole aziende, soprattutto fornaci, mulini e fonderie.

Tra le varie tipologie d'impresa presenti nella Livorno di Sette e Ottocento, testimoniate dai documenti d'archivio, troviamo, oltre alla cantieristica, sviluppatasi per garantire assistenza e riparazioni a navi e bastimenti in arrivo nel porto, falegnamerie, stagnerie, telerie per vele, setifici, tintorie, produzione di vasi e arredi, concerie, vetrerie. La maggior parte di queste imprese, tutte determinanti per la storia economica di Livorno, era costituita da piccole manifatture a carattere artigianale e a conduzione familiare, con una produzione, sia quantitativa che qualitativa, abbastanza limitata.

Nei primi decenni del '900, il progresso tecnologico e l'avvento in Europa della grande industria richiedono alle imprese una maggiore competitività. Così il lungo *trend* positivo delle pmi del retroporto labronico si interrompe. Si apre per loro un ciclo di ristrutturazione sia tecnica che finanziaria. Come conseguenza inevitabile l'assorbimento delle piccole imprese in complessi più ampi.



Foto in alto: fine anni Sessanta. Il retroporto di Livorno con i capannoni di Retos in Via Orlando sede dell'azienda nella sua prima fase di sviluppo. Piero Poggianti in una foto degli anni '60, accanto alle vasche per l'allevamento delle aragoste prodotte da Retos. La famosa boa a forma di bottiglia di Campari prodotta dall'impresa livornese negli anni '70 con Andrea Poggianti da piccolo.

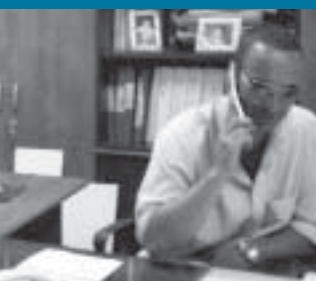
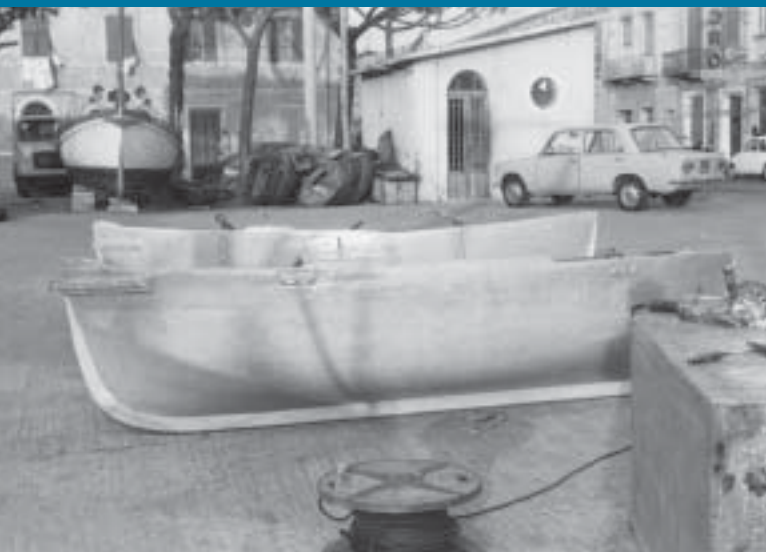


Foto in alto: rivestimento in vetroresina effettuato dalla ditta livornese sullo scafo di una barca per lampare. Panchine per traghetti prodotte dall'azienda a partire dagli anni Cinquanta. Foto piccola: Pierluca Poggianti.

È il caso dell'“Unione Fabbriche Vetrarie e Buf-ferie Toscane”, nata a Firenze nel 1909, la quale inglobò le piccole vetrerie livornesi a conduzione familiare fra cui quella di Emilio Taddei di Via Mastacchi.

Superata la “parentesi” rappresentata dalla se-conda guerra mondiale, negli anni '50 Livorno che durante il conflitto era stata ridotta in macerie, gode dell'euforia della ricostruzione: il centro cittadino, liberato dalle mine, viene finalmente restituito ai Livornesi. Sorgono nuovi edifici, la città riprende a vivere e a dare speranza. In questo clima di rinnovata fiducia, nasce una nuova azienda legata al porto, alla cantieristica e all'industria del vetro: la Retos. Furono Piero e Marino Poggianti a sfidare il mercato con un materiale ancora poco conosciuto e ricco di prospettive: la vetroresina. Marino Poggianti era caporeparto alla Vetreria Italiana Balzaretti e Modigliani, una fabbrica storica di Livorno fondata nel 1920. A partire dagli anni Trenta la Balzaretti aveva intrapreso la produzione in fibre di vetro ed era passata sotto il controllo della Saint Gobain, diventando poi Borma.

Siamo nel 1957. I fratelli Poggianti, pur essendo già impegnati in altre professioni, cominciano a produrre accessori per la nautica in vetroresina e utilizzano i primi incassi per l'acquisto di mate-riale e strumenti necessari alla lavorazione; con entusiasmo quindi intraprendono il nuovo busi-ness insieme al padre Alfredo, in una baracca costruita nel giardino della casa paterna. Nasce così la ditta Retos di Alfredo Poggianti.

L'attività procede spedita fin da quando muove i primi passi, tanto che in pochi anni i prodotti si

moltiplicano e l'azienda comincia a farsi cono-scere su tutto il territorio nazionale.

Così negli anni Ottanta viene creata una nuova società: Retos Snc di Piero Poggianti e Figli. L'impresa, in tempi recenti, è passata sotto la guida dei figli di Piero, Andrea e Pierluca, che hanno fondato la Retos Italia Srl, traghettando l'azienda nel nuovo millennio e allargandone il mercato e le prospettive.

Signor Piero, come ha inizio la vostra attività?

La nostra attività è nata da un'idea mia e di mio fratello Marino. Io lavoravo come rappresentante di materiale elettrico per una ditta fiorentina; in-vece Marino era impiegato nella Vetreria Italiana Balzaretti Modigliani...

L'idea di business ci è venuta quando la vetreria realizzò una boa in vetroresina per il panfilo di un ambasciatore svizzero, ormeggiato a Livor-no. La boa della Balzaretti riscosse un gran successo. Così pensammo di mettere in piedi un piccolo laboratorio, una specie di “fabbrica in miniatura” per produrre questo oggetto particolare. Una volta che l'attività cominciò a crescere, decidemmo di chiamarla RETOS, cioè Rappresentanze Elettrotecniche Toscane.

Il nome Retos sembra non avere niente a che fare con la vetroresina...

Esatto, ma era un nome che si legava alla mia attività di rappresentante.

Durante i miei viaggi in tutta Italia, facevo in modo di far conoscere l'attività della piccola azienda di famiglia, riuscendo così, fin da su-bito, a proporre i suoi prodotti fuori dai confini della città. Ho continuato a fare il rappresentante



fino al 1958, poi mi sono deciso a dedicarmi esclusivamente alla vetroresina.

Quali sono state le sedi dell'azienda?

All'inizio si trattava di una baracca in lamiera costruita nel giardino di mio padre, in Via Provinciale Pisana. Successivamente ci siamo spostati in Piazza San Marco, in un fondo adiacente al giardino della casa di mio fratello Marino. Là lavoravamo già in sette! Nel 1968 ci siamo trasferiti in Via Orlando e infine in Via delle Cateratte dove ci troviamo ancora oggi: da principio avevamo un ufficio e due capannoni, successivamente ci siamo allargati, acquistando altro terreno e costruendo altri capannoni.

Quanto si è evoluta l'attività nel corso del tempo?

Si è evoluta tantissimo. Il grande boom nella produzione c'è stato negli anni '60: abbiamo cominciato a realizzare componenti più impegnativi, come rivestimenti di coperte di scafi e celle frigorifere, mantenendo la produzione di boe. Un importante salto di qualità si è verificato negli anni '70 con la progettazione e realizzazione di accessori per navi passeggeri campionati e adottati da Fincantieri che continua ad ordinarli ancora oggi. Nel 1984 la RETOS viene divisa in due comparti: uno riservato all'aviazione con la produzione di sfere di segnalazione per il traffico aereo e materiale inerente, un altro dedicato alla nautica con i prodotti per le imbarcazioni. In questo momento nasce la RETOS di Piero Poggianti & Figli. Con il passare degli anni, abbiamo ulteriormente diversificato il lavoro e ci siamo aperti al settore dei trasporti su strada, realizzando accessori per i fuoristrada e rivesti-

menti per i caravan e raggiungendo anche quei risultati importanti.

Quando si è verificata la svolta più importante nel vostro lavoro?

Probabilmente all'inizio degli anni Novanta. Il lavoro principale della RETOS, fino ad allora, era stato la realizzazione di componenti per le costruzioni navali. Le commesse assolate erano sempre più importanti e catalizzavano quasi tutte le nostre energie, come quelle per il Cantiere dei Fratelli Orlando e per Fincantieri, con cui ancora collaboriamo. Nei primi anni '90 c'è stato il crollo dell'IRI, Fincantieri è entrata in crisi e abbiamo risentito anche noi di pesanti effetti negativi. Tengo a sottolineare che, nonostante il periodo difficile, non abbiamo mai licenziato nessuno. Chi entra a lavorare con noi, di solito va in pensione con noi... La crisi legata a Fincantieri dei primi del '90 ci ha portato, proprio per ragioni di "sopravvivenza", a diversificare la produzione. Così abbiamo cominciato a occuparci dei componenti per mezzi da trasporto su strada e rotaie. Intanto ci siamo anche specializzati in componenti per navi da crociera e yacht. Molte società armatrici, come la Carnival, P&O Cruise, Costa, Holland America, Tirrenia Navigazione, fanno direttamente a noi le ordinazioni.

Qual è stata la più grande soddisfazione dei primi cinquant'anni di attività?

Al di là di molte scelte aziendali vincenti, la soddisfazione più grande l'ho provata quando la RETOS è diventata giuridicamente dei miei figli, Andrea e Pierluca, registrata come RETOS Italia Srl di Andrea e Pierluca Poggianti. In quel momento ho realizzato un mio grande desiderio.



Foto in alto: furgone frigo con i rivestimenti Retos in una foto d'epoca. Produzione di calchi per la realizzazione di componenti per la nautica. Foto piccola: Andrea Poggianti, attuale titolare dell'azienda insieme al fratello Pierluca.



Foto in alto:
i nuovi
capannoni
di Retos Italia
dedicati alla
produzione di
portelloni
e accessori
per camper.
Impermea-
bilizzazione di
componenti
per la nautica.
Foto piccola:
Piero
Poggianti,
fondatore
di Retos.
Sotto:
il piazzale
interno
dell'azienda
ubicata in
Via delle
Cateratte.

Del resto i miei figli sono cresciuti in azienda. Fin da ragazzini, passavano le loro vacanze estive a lavorare con me, regolarmente stipendiati: così non solo hanno imparato bene il mestiere, ma hanno anche imparato molto presto a gestire i soldi guadagnati. Ancora oggi lo ricordano sempre...

Nessuna donna della famiglia ha collaborato con voi?

Sì, mia moglie. Finché Andrea e Pierluca sono stati piccoli, si è occupata di loro, poi ha cominciato a lavorare in azienda part-time con mansioni dirigenziali e la sua presenza è stata decisiva. Sopportare me sia a casa che al lavoro non è stato facile! Adesso fa soprattutto la nonna occupandosi dei nostri quattro nipoti, tutti maschili! Vorrei ricordare che quest'anno io e mia moglie festeggiamo cinquant'anni di matrimonio!

Che cosa rende la Retos particolarmente competitiva?

Direi l'alto standard qualitativo raggiunto. Dalla fine degli anni '90, la qualità è l'obiettivo principale di tutta la produzione. Siamo anche disposti a perdere alcune commesse pur di non rinunciare alla pregevolezza del risultato. Ogni pezzo che esce dalla fabbrica ha un'etichetta

di identificazione a garanzia della qualità. Si tratta di un codice, accompagnato da un numero identificativo, assegnato da un software interno all'azienda, un marchio di riconoscibilità che consente di risalire a ritroso tutto il percorso della lavorazione del pezzo, dalle materie prime usate alla tipologia di trattamento, fino al controllo finale. Grazie a queste procedure siamo riusciti a lavorare per multinazionali come Mitsubishi Heavy Industries, Carnival, Grimaldi, Laika, Rimor.

Ricorda qualche curiosità legata al vostro lavoro?

La realizzazione di una boa particolare, richiestaci da un pubblicitario di Rimini, con la forma della bottiglia di Campari. Ebbe un grande successo e in poco tempo, tutti i porti italiani, da Castellammare di Stabia a Genova, da Molfetta a Trieste, ci commissionarono boe o corredi navali particolari.

Un'altra curiosità riguarda il nostro logo: una ranocchietta sorridente che troneggia sopra il nome RETOS. L'abbiamo scelta perché richiama le origini della nostra famiglia. La famiglia Poggianti proveniva da Monteriggioni, nel Senese. Nell'età comunale, in seguito a una guerra tra Firenze e Siena, vinta da Firenze, furono deportati in provincia di Pisa e vissero in zone paludose e malsane. Nel nostro passato quindi ci sono stagni e acquitrini. Ecco il perché della ranocchia. Anche la sua forma ha una storia particolare... per il suo design abbiamo trovato l'ispirazione in un souvenir in argento comprato da me e mia moglie a Venezia.

A cura di G. Fiordaliso - Coop Itinera



IMPRESE SI NASCE, COMPETITIVE SI DIVENTA.

Le imprese nascono, crescono e ogni giorno hanno bisogno di slancio e competitività, per affrontare i rischi con gli strumenti giusti e diventare sempre più forti sui mercati. CNA è al loro fianco, con servizi, risorse, vantaggi e un sistema di opportunità che le qualifica e le mette in rete, assicurando tutta l'innovazione e la spinta che serve per continuare a crescere.

Perché imprese si nasce, competitive si diventa.



I servizi personalizzati del Sistema CNA

- Assistenza e consulenza fiscale
- Analisi di bilancio e controllo di gestione
- Tenuta della contabilità ordinaria, semplificata e minimi
- Redazione del bilancio
- Studi di settore, visti di conformità ed asseverazione
- Predisposizione dichiarazioni fiscali (Iva, 770, Unico)
- Contenzioso tributario
- Servizi CAF imprese, CAF dipendenti e pensionati (redazione 730, ISEE, RED)
- Libri paga e consulenza del lavoro
- Privacy e antiriciclaggio

IL SISTEMA CNA E LE IMPRESE **VALORE D'INSIEME**



I servizi del Sistema CNA

(Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa)

li trovi in tutte le sedi della provincia di Livorno. www.cnalivorno.it

La sfida dell'evoluzione

Finanziamento Innovazione e sviluppo, la scelta di chi vuole crescere.

Per le aziende che guardano avanti con programmi specifici di investimento, il finanziamento innovazione e sviluppo consente di sostenere le spese per aumentare il livello di competitività nazionale e internazionale ed il grado di innovazione tecnologica.

Perché senza evoluzione non c'è mai crescita.



**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472

www.mps.it