

Spedizione in abbonamento postale  
Autorizzazione Filiale di Livorno  
del 19/06/1998.  
Articolo 2 Comma 20/b  
Legge 662/1996  
Finito di stampare il 23/12/2009

Dicembre 2009 - anno XII - n. 63

# SPil *informa*

Società Porto  
Industriale  
Livorno S.p.a

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

da 12 anni a supporto delle Pmi e dell'economia del territorio

Autorizzazione del Tribunale di Livorno N° 634 del 26-27 maggio 1998



## L'impegno per creare opportunità insediative

Un territorio alla ricerca di spazi, servizi e innovazione per far nascere e sviluppare le imprese

# **ARETUSA**

**COSTRUZIONI S.r.l.**

***Da trent'anni qualità e sicurezza  
nell'edilizia civile e industriale***



*Rendering della Torre commerciale e residenziale in località Porta a Terra a Livorno*



*Terminal Crociere realizzato da Aretusa presso la Stazione Marittima di Livorno*

***Oggi con una rinnovata attenzione  
all'ambiente e alle tecnologie***

LIVORNO - Via Cimarosa, 75  
tel. 0586 864758 - fax 0586 864759  
aretusa.v@tiscali.it - www.aretusaedilizia.it



Azienda Certificata ISO 9001:2000  
Attestazione S.o.a. cat. OG 1



### Editoriale

- 4** **Quando arriva la crisi non è solo per nuocere**  
È il momento di investire in organizzazione, tecnologie, insomma in... innovazione
- SPIL: l'impegno per l'industrializzazione**
- 5** **In un data base tutte le offerte insediative**  
Il presidente Vitti "non c'è marketing d'area senza adeguati pacchetti localizzativi"
- IRPET: presentata l'indagine sul SEL**
- 8** **Solo con l'innovazione si può superare la crisi**  
Un sistema economico ancora fragile che ha bisogno di tecnologia e conoscenza
- Gruppo SPIL: nuovi servizi per il territorio**
- 12** **Rapporti con l'utenza più semplici ed efficaci**  
SERCAL progetta o riorganizza servizi di interfaccia con il pubblico per Enti e società
- 14** **Per trovare e avviare nuove sedi aziendali**  
SERCAL ha messo a punto il servizio *Insedialmpresa* basato sulle esigenze delle aziende
- 16** **La Tecnorete toscana che crea sviluppo**  
PST BIC Livorno, centro strategico regionale per il rilancio dell'imprenditoria
- 18** **Consulenze specialistiche per attivare nuove imprese**  
PST BIC gestisce gli sportelli provinciali di "Sostegno all'auto-imprenditorialità"
- 19** **Il centro propulsore di nuove tecnologie**  
PST BIC coordina Compolab, il centro ricerche a supporto delle industrie
- Prestazioni migliori per i cittadini**
- 20** **Incentivati e premiati gli Enti più innovativi**  
Il Comune di Livorno riceve per AIDA il premio europeo *Best Practice Certificate*
- 22** **Nell'ASL6 un robot prepara i composti**  
L'Azienda Sanitaria livornese investe in tecnologie per migliorare le sue prestazioni
- Imprese che innovano**
- 25** **Avanti tutta, si vola verso l'innovazione**  
Flyby con la fisica ottica applicata a problemi concreti crea servizi per tutti
- 28** **Software pronti in rete e SMS in arrivo sul pc**  
MCC propone nuove applicazioni del web ed un sistema per integrare SMS e MAIL
- 30** **Tecnologie informatiche al servizio della stampa**  
Per la Tipografia Debate un portale e nuovi macchinari per stampe in digitale
- Una storia di... continuo progresso**
- 32** **Ricerche di frontiera per impianti offshore**  
Progeco all'avanguardia nella progettazione di piattaforme per i sistemi eolici



**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**  
studiodelise

**REDAZIONE E AMMINISTRAZIONE**  
Via Calafati 4 - 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  
e/o consolidare la propria attività nell'  
area livornese, potranno rivolgersi a:  
**Spil, Via Calafati, 4 - 57123 Livorno**  
**Tel. 0586 894562**

# Quando arriva la crisi non è solo per nuocere

IL MOMENTO DI INVESTIRE IN MANAGEMENT, STRUTTURE, TECNOLOGIE, INSOMMA IN... INNOVAZIONE



Economisti e riviste di settore definiscono l'attuale crisi economica come la peggiore del Dopoguerra. Il mix negativo, "crisi globale" più endemiche inadeguatezze del nostro sistema economico, sta portando conseguenze preoccupanti: calo della produzione, perdita di posti di lavoro, difficoltà di accesso al credito per le piccole imprese...

Non c'è che dire, la crisi è un male; ma, come recita il proverbio, "non tutti i mali vengono (solo) per nuocere". Concorda con questa affermazione Alfonso Giordano, docente di Politica Economica presso l'Università "Luiss" di Roma, che durante un'intervista concessa a *CONFAPI Magazin*, dichiara: "La crisi porta ad una selezione basata su investimenti e innovazione di prodotto". Per far fronte alla crisi, infatti, le imprese sono "costrette" a trovare soluzioni nuove, a... cambiare.

Da un sondaggio condotto da Unioncamere risulta che la maggior parte delle aziende intervistate (i due terzi) indica quale reazione opportuna alle attuali difficoltà, quella di consolidare le proprie attività o addirittura di svilupparle verso nuove direzioni, investendo in formazione, organizzazione e tecnologie, in una parola in innovazione. Sul nostro territorio vi sono aziende che dimostrano la validità di questo pensiero e, grazie all'innovazione di processo e di prodotto, sono in controtendenza rispetto alla crisi. Alcune aziende di servizi hanno addirittura compiuto un salto di qualità, dando vita a quello che con un neologismo viene definito "terziario produttivo": un terziario che pone in essere nuove idee e le trasforma in prodotto. Ne sono esempi imprese come Progeco, che si è specializzata nella progettazione di sistemi eolici marini e oggi realizza un nuovo tipo di piattaforma flottante, e Flyby che commercializza progetti di ricerca in ottica applicata.

Le imprese però non possono essere lasciate sole ad innovare. I primi chiamati a supportarle e a fare "gioco di squadra", snellendo procedure e burocrazia, sono gli Enti locali e le società erogatrici di servizi di pubblica utilità. Il Comune di Livorno e l'ASL 6 cercano di rispondere in modo adeguato alla richiesta di innovazione; il primo con AIDA, il sistema per svolgere on line pratiche di natura aziendale, e l'Azienda Sanitaria con molti investimenti sul fronte delle tecnologie.

SPIL che porta avanti un'azione di marketing territoriale attraverso l'offerta di pacchetti localizzativi, non poteva sottrarsi al richiamo del rinnovamento. La Società propone, infatti, un nuovo servizio destinato alle aziende che desiderano insediarsi nella nostra area. La progettazione di questo servizio, denominato *Insedialmpresa*, è stata affidata da SPIL alla sua controllata SERCAL che svolge attività di *service design* per la Pubblica Amministrazione. La prima iniziativa, funzionale alla messa a punto del servizio, è stata quella di costituire un Osservatorio dell'Offerta Insediativa Locale, un data base continuamente aggiornato, in cui SERCAL fa confluire e organizza tutte le proposte localizzative del territorio. Una volta entrata in contatto con l'azienda insedianda, la società ne rileva le esigenze e le abbina alle offerte disponibili: dal match dovrebbe risultare la migliore proposta insediativa dell'area per quell'impresa. Ma il servizio non si ferma qui.

SERCAL e PST-BIC (centro di formazione e di trasferimento tecnologico, anch'esso controllato al 100% da SPIL) sono in grado di supportare le aziende anche nelle fasi successive alla scelta della sede. SERCAL, supportando gli eventuali interventi di adeguamento e messa a norma della struttura, individuando i percorsi idonei ad ottenere i permessi dei lavori e ad evadere gli adempimenti burocratici per far partire l'attività. PST-BIC verificando le opportunità di finanziamento e soddisfacendo le possibili esigenze legate alla formazione del personale e all'ottimizzazione della gestione aziendale. Tali servizi rappresentano un valore aggiunto per il territorio e un aiuto concreto a quelle aziende che, nonostante la crisi, investono e si sviluppano.

**Alessandra Martuscelli**  
(Direttore SPILinforma)

# In un data base tutte le offerte insediative

IL PRESIDENTE VITTI "NON C'È MARKETING D'AREA SENZA ADEGUATI PACCHETTI LOCALIZZATIVI"



SPIL si è sempre impegnata nell'approntamento di nuovi pacchetti localizzativi per le imprese. Gli sforzi si sono concentrati sulla Piana di Guasticce che, per la sua centralità geografica, infrastrutturale e logistica, per la presenza ormai consolidata di importanti insediamenti industriali, e, soprattutto, in ragione della disponibilità di consistenti aree inedificate, costituisce il naturale sbocco alla ricerca di spazi nell'area livornese da destinare alle imprese.

A Guasticce, tra il 1999 ed il 2008, SPIL ha attuato l'ambizioso programma di reindustrializzare le aree ex CMF che ha portato alla realizzazione di un grande Parco Industriale di oltre mezzo milione di metri quadrati. Qui si è insediata una molteplicità di aziende di varie dimensioni ed appartenenti a settori merceologici diversificati.

Tali aziende, ancora oggi, nonostante la crisi economica, contano centinaia di dipendenti ed investono sul territorio.

La creazione del nuovo entroterra produttivo nel Comune di Collesalveti ha contribuito, nell'ultimo decennio, a rafforzare le prospettive di ripresa e di sviluppo industriale del territorio, creando importanti occasioni occupazionali.

Purtroppo le aree produttive sono esaurite ed a fronte della domanda di spazi per nuovi inse-



Rendering dei capannoni realizzati da Aretusa Costruzioni su Via Spagna nel Parco Industriale di Guasticce.

Scorcio panoramico sul Porto di Livorno e sul Cantiere Benetti.

diamenti, proveniente sia dal mercato locale che dal Centro-Nord Italia, non sussistono condizioni per una risposta adeguata.

Tali circostanze, nel 2005, avevano indotto il Comune di Collesalveti, in una logica condivisa da tutti gli EE.LL., a procedere, in sede di approvazione del nuovo Piano Strutturale, ad una rivisitazione urbanistica complessiva della Piana di Guasticce che faceva prefigurare un importante consolidamento dello sviluppo economico ed occupazionale già intrapreso. Con tale obiettivo, veniva rivisto il perimetro dell'Interporto per lasciare spazio a nuove aree per insediamenti, distinte in due comparti, l'uno a servizi e l'altro industriale, compresi tra la Strada Provinciale delle Colline, l'Interporto e la frazione di Guasticce.



*In alto da sinistra.  
Veduta sul Parco  
Industriale di  
Guasticce.*

*Disegno con una  
parte del progetto  
di realizzazione del  
Parco Produttivo  
sorto sulle aree ex  
Borma.*

*Lo stabilimento  
Argol fra le realtà  
produttive più  
importanti presenti  
nel Parco di  
Guasticce.*

*Rendering del  
nuovo capannone  
realizzato da SPIL  
a Guasticce,  
ultima opportunità  
localizzativa  
presente  
in quell'area.*

*Sotto.  
Un'altra immagine  
del grande  
Parco Industriale.*

Una scelta più che giustificata che teneva conto della necessità di sfruttare al meglio quelle parti di territorio con funzioni tra loro compatibili e sinergiche, in relazione alle quali, fra l'altro, sono già stati operati ingenti investimenti pubblici. In tale prospettiva, la Provincia di Livorno ed i Comuni di Livorno e Collesalvetti, con apposito Protocollo d'Intesa, individuavano SPIL quale soggetto attuatore del completamento dell'industrializzazione della Piana di Guasticce, con mandato a creare le condizioni utili per dare prontamente avvio alla realizzazione dei nuovi comparti.

### **Presidente Vitti, SPIL come intende soddisfare l'esigenza di nuovi spazi da parte delle imprese?**

Gli sforzi della Società sono concentrati nella ricerca delle condizioni utili all'approntamento dei due nuovi comparti di Guasticce, uno industriale e l'altro a servizi. Agli inizi del 2007, SPIL presentò all'Amministrazione colligiana la proposta di Piano Convenzionato di Lottizzazione del nuovo "Parco dei Servizi di Guasticce". L'intervento interessa una superficie fondiaria di circa 24 ettari posti tra il centro abitato di Guasticce, l'Interporto e le aree ex CMF. Il Piano, dopo varie richieste di modifica da parte del Comune, è stato adottato nel marzo del 2008. In sede di approvazione del nuovo Regolamento Urbanistico, il Comune di Collesalvetti ha anche introdotto modifiche alla viabilità a servizio delle nuove aree, richiedendo una rivisitazione del sistema viario. Purtroppo dopo la presentazione delle ultime varianti apportate, la nuova Amministrazione insediatasi lo scorso luglio ha richiesto ulteriori interventi al progetto già adottato.

### **E quali tempistiche si possono prevedere?**

Se il Piano per il "Parco dei Servizi di Guasticce" venisse portato rapidamente in approvazione definitiva da parte del Comune di Collesalvetti,

SPIL avvierebbe immediatamente i lavori, con la previsione di attuare un primo stralcio funzionale del progetto entro tre anni. Se l'Amministrazione richiedesse, invece, una rivisitazione dell'intero Piano, i tempi si dilaterrebbero e diventerebbe difficile fare ipotesi...

Anche per quanto riguarda il comparto industriale molto dipende dal Comune di Collesalvetti, proprietario di circa il 30% delle aree interessate dal progetto. Fintanto che l'Amministrazione non avrà assunto una linea di indirizzo precisa circa l'uso che intende fare delle sue aree, il Piano di lottizzazione non può essere presentato.

Siamo comunque fiduciosi che le molteplici sollecitazioni avanzate a riguardo possano condurre in tempi rapidi all'assunzione di scelte che rendano operativi gli strumenti urbanistici adottati.

### **Se SPIL avesse la disponibilità di aree industriali potrebbe contribuire al rilancio economico dell'area livornese?**

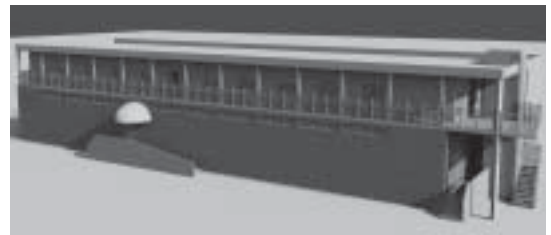
Ne sono assolutamente convinto. Del resto è già avvenuto alla fine degli anni '90. Anche allora il territorio viveva un periodo di crisi che durava da più di un decennio e la scelta di avviare il P.I.P. al Picchianti e di dare mandato a SPIL per intraprendere il programma di reindustrializzazione delle aree ex CMF, è stata il presupposto per attrarre sul territorio una considerevole quantità di investimenti, endogeni ed esogeni, che ha portato all'ampliamento del panorama imprenditoriale e ad un importante recupero sul fronte occupazionale.

### **Nella situazione attuale quali azioni di marketing territoriale si possono intraprendere?**

Penso che le azioni di marketing territoriale non possano prescindere da importanti investimenti, pubblici e privati, per l'approntamento di pacchetti localizzativi.

Le imprese interessate ad investire devono poter





trovare aree adeguatamente attrezzate ed a prezzi competitivi. Appare poco utile fare attività di promozione e creare interesse sul territorio se poi non si ha la disponibilità di spazi in relazione ai quali aprire trattative.

Il rischio è creare un'aspettativa che finisce poi per essere delusa, con conseguente ritorno negativo d'immagine per il territorio e per chi lo rappresenta.

### **Quindi ritiene inutile spingere oggi sulla promozione del territorio...**

Dico semplicemente che per "vendere" occorre un "prodotto". Non si vende un territorio genericamente inteso. Si vendono aree edificabili, capannoni, uffici, selezionando le imprese ed i loro piani di sviluppo e cercando di accompagnarle nella realizzazione degli stessi. SPIL insiste con forza affinché le aree che hanno una destinazione produttiva in base agli strumenti urbanistici vigenti, siano rese disponibili per l'approntamento di nuovi pacchetti localizzativi.

### **Nell'attesa di avere disponibilità di nuove aree, SPIL che cosa intende fare?**

Dopo varie sollecitazioni abbiamo deciso di avviare in via sperimentale un **Osservatorio dell'Offerta Insediativa**, progettando un nuovo servizio che abbiamo chiamato **Insedialmpresa**. Con l'attivazione dell'Osservatorio, contando anche sulla collaborazione degli operatori locali del settore immobiliare, cercheremo di mettere a sistema l'offerta insediativa presente sul territorio rappresentata da aree edificabili, nuovi fabbricati o immobili già esistenti disponibili per essere venduti o concessi in locazione. Le informazioni raccolte saranno inserite in un database messo a disposizione delle imprese interessate a soluzioni immobiliari per realizzare nuove unità produttive. Le aziende che lo richiederanno saranno anche accompagnate nel processo

di approntamento della nuova sede, affinché giungano il prima possibile all'avvio dell'attività.

### **Il nuovo servizio sarà erogato direttamente da SPIL?**

Abbiamo affidato il compito di testare il nuovo strumento alla nostra controllata SERCAL che, con l'inizio del nuovo anno, renderà il progetto operativo. Nell'iniziativa interverrà anche il PST-BIC Livorno, l'altra società controllata da SPIL. Il BIC sarà deputato ad accompagnare lo start up d'impresa, a curare, ove necessario, la formazione del personale, a ricercare possibilità di finanziamento pubblico ed a porre in essere, con un taglio assolutamente pragmatico, il necessario per facilitare il trasferimento tecnologico.

### **Ricapitolando: a SPIL il compito di approntare pacchetti localizzativi, alle sue partecipate quello di erogare servizi complementari...**

Esattamente. In questi anni abbiamo portato a compimento un importante processo di semplificazione della struttura societaria del Gruppo, riscrivendo, in pieno accordo con gli Enti soci, le strategie di azione ed i compiti attribuiti ai vari soggetti. Siamo passati da una molteplicità di società partecipate in via diretta o indiretta a due sole controllate, SERCAL e PST-BIC Livorno, il cui capitale sociale è oggi interamente detenuto da SPIL.

### **Dunque il 2010 sarà un anno impegnativo per la Società!**

SPIL vuole comunque impegnarsi nella missione che le è più confacente, quelle di fare industrializzazione, investendovi risorse umane e materiali, mettendo a frutto il know how consolidato in questi anni e spendendo la propria capacità di gestione di programmi complessi, nei quali pubblico e privato trovino la convenienza a collaborare per lo sviluppo economico ed imprenditoriale di questo territorio.



Il presidente di SPIL, Riccardo Vitti.

Sotto. Manufatto presente nel podere "Le Formiche", area compresa nel Piano per la realizzazione di un nuovo "Parco dei Servizi di Guasticce" presentato da SPIL.



# Solo con l'innovazione si può superare la crisi

UN SISTEMA ECONOMICO FRAGILE CHE HA BISOGNO DI UN'INIEZIONE DI TECNOLOGIA E CONOSCENZA

“NON C'È VENTO PROPIZIO PER I NAVIGANTI CHE NON SANNO DOVE ANDARE”. Lo afferma il filosofo latino Seneca, per invitare i suoi discepoli a porsi obiettivi precisi. Questo insegnamento, valido nella vita, come in economia, dove le scelte strategiche possono fare la differenza tra competere o uscire dal mercato, è stato opportunamente citato nel convegno per la presentazione del Rapporto IRPET su “La congiuntura del Sistema Economico Locale livornese (SEL) nel 2008”, svoltosi al LEM nel novembre scorso.

I rappresentanti degli Enti locali, il dottor Stefano Casini Benvenuti, dirigente IRPET con l'asses-

sore all'Innovazione del Comune di Livorno Darya Majdi (relatori del convegno) e il dottor Maurizio Buratti, amministratore delegato del PST-BIC (moderatore del dibattito conclusivo), sono tutti d'accordo: **la direzione verso cui le imprese devono andare è quella dell'innovazione**. Così durante i lavori è stato approfondito il tema “*Innovazione come leva strategica per il futuro*”.

## L'Italia, un'economia debole

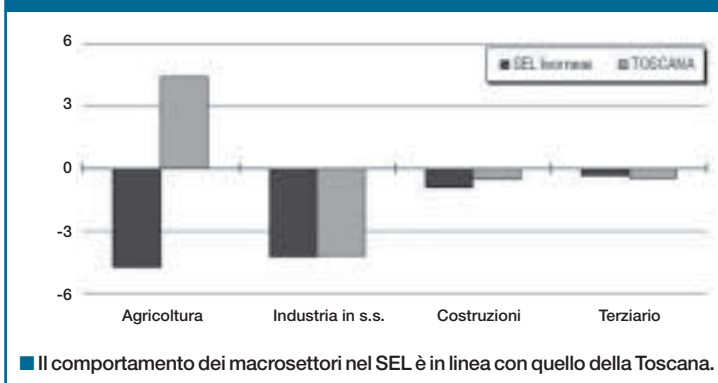
Per quanto il 2008 non abbia segnato valori positivi per la Toscana e per il SEL, l'anno in questione è stato solo sfiorato dalla crisi che si è manifestata prepotentemente nel 2009.

Secondo Casini Benvenuti non si tratta di una crisi di matrice esclusivamente finanziaria (bolla immobiliare, contrazione del credito...), ma anche di una crisi frutto dell'inadeguatezza dell'economia del nostro Paese rispetto ai grandi cambiamenti contemporanei. Da oltre un decennio, infatti, il PIL italiano registra una crescita regolarmente più bassa di quella degli altri stati europei e questo perché **il nostro sistema economico paga lo scotto della sua debolezza strutturale**:

- con l'introduzione dell'Euro l'Italia ha perduto quell'*ancora di salvezza* che è stata per anni la svalutazione della Lira;
- con l'ingresso in Europa il Governo italiano ha dovuto iniziare a tenere sotto controllo il Debito Pubblico (politica fiscale e spesa pubblica non potranno che essere sempre più restrittivi);
- con l'affacciarsi sul mercato internazionale di nuovi competitor (ex Paesi emergenti) costo del lavoro e privilegi socio-politico sono diventati carichi difficili da sostenere...

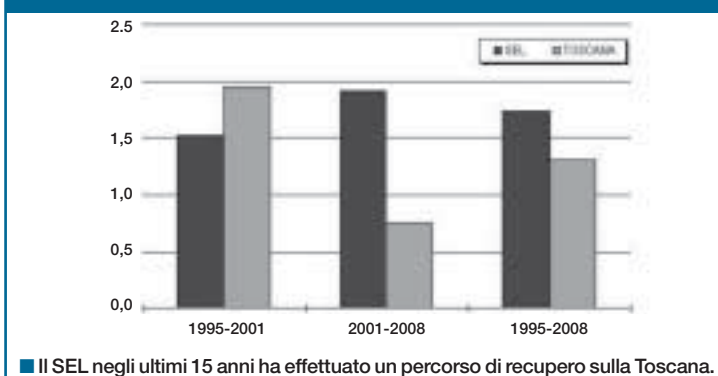
Tali problemi, se non risolti, secondo l'esperto,

## Andamento dei settori economici



Fonte: stime IRPET

## La crescita del PIL nel Sistema Economico livornese



Fonte: stime IRPET



costituiranno per l'Italia un freno, anche quando ci sarà la ripresa i cui primi deboli segnali saranno visibili verso il 2011.

### La Toscana, conserva e non innova

In questo scenario nazionale la Toscana non costituisce un'eccezione positiva.

Lo stesso dicasi per il Sistema Economico Locale che ancora una volta, nel 2008, ottiene performance migliori del resto della regione (dati ancora positivi per logistica e traffici portuali) per le sue note peculiarità: meno produzione e più terziario, meno esportazioni verso l'estero e più verso l'interno [cioè dalla nostra area al resto della regione e dell'Italia n.d.r.], tanti posti pubblici a stipendio fisso...

Nonostante questo però nel 2008 le esportazioni sono diminuite del 3,3% (la "caduta" regionale è di 8 punti) e la produzione industriale ha avuto una contrazione significativa del - 4,3%, legata proprio ai settori più qualificanti, quali: componentistica, cantieristica, meccanica, petrolifero.... (e qui il dato coincide con quello regionale).

L'occupazione si è mantenuta stabile (ma è diminuita la produttività del lavoro) ed è diminuita la disoccupazione (ma le liste di collocamento si sono ridotte perché molti, soprattutto donne, scoraggiati, hanno smesso di cercare un'occupazione). I dati del 2009, secondo l'IRPET, non potranno che registrare una crisi più acuta: la riduzione dei consumi ricadrà sulle esportazioni verso il resto della Toscana e dell'Italia e sul terziario...

Comunque l'andamento economico del SEL non ha subito un'inversione di tendenza, in quanto negli ultimi anni ha fatto registrare una crescita abbastanza stentata, equiparabile ad una stagnazione.

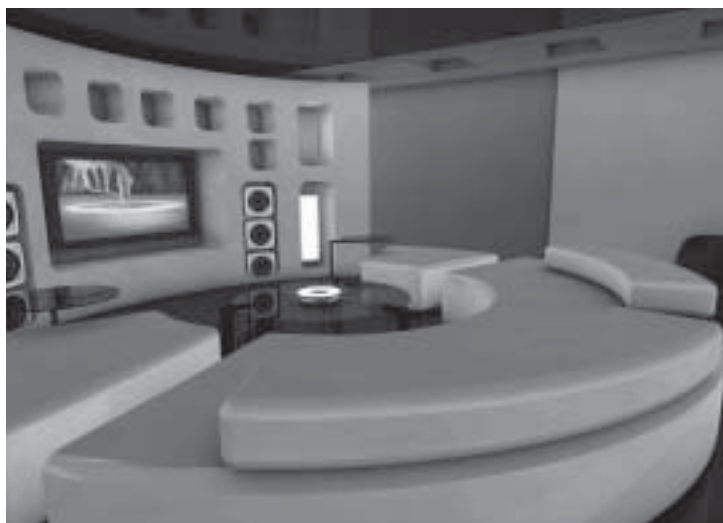
Pur maggiormente vivace rispetto ad altri SEL regionali, anche **il sistema economico livornese è più propenso a conservare che a innovare.**

Non mancando certo nell'area aziende ad alta tecnologia e servizi nel campo dell'ICT (sistemi di telecomunicazione, servizi informatici...); ma in generale le imprese non mostrano un forte orientamento per le attività più avanzate, né

Dati occupazionali			
	Variazioni assolute	Variazioni%	
		SEL	Toscana
Agricoltura	-16	-3,9	-3,6
Industria in senso stretto	-96	-1,0	-3,6
Costruzioni	-101	-2,3	-1,1
Servizi	690	1,2	0,8
<b>Totale</b>	<b>477</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>

■ Si assiste nel SEL ad una crescita dell'occupazione, ma solo nel settore Terziario.

Fonte: stime IRPET



nel settore delle produzioni, né in quello dei servizi, ed a prevalere sono **prodotti e servizi a medio - basso contenuto di tecnologia e conoscenza.** Le stesse esportazioni sono legate a beni a basso contenuto tecnologico e la capacità di registrare brevetti è al di sotto della media toscana (25° posto fra i 42 SEL regionali).

### Il SEL, ancora poco competitivo

Di conseguenza l'economia livornese non ha un alto tasso di innovazione: si fonda soprattutto su imprese di servizi e molte di esse sono caratterizzate da attività poco interessanti sotto il profilo innovativo, come quelle immobiliari, di intermediazione finanziaria o di consulenza. Quindi il sistema, nel suo complesso, risulta poco competitivo.

A riguardo c'è un dato presentato dall'IRPET che è un significativo campanello di allarme: per la prima volta lo studio dell'andamento dei macrosettori registra un, seppur piccolo, **calo del terziario nel SEL (-0,3%)**, sempre in crescita negli ultimi dieci anni.

Sala di proiezione progettata da Digitart Spa, società di Cascina (Pisa) specializzata in sistemi domotici per grandi imbarcazioni.

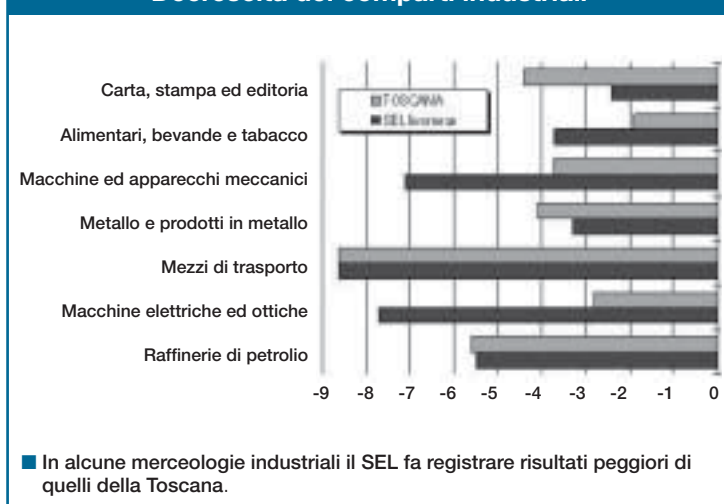
**Incidenza dei vari settori nell'economia del SEL**

	1995	2000	2007	2008	2009
Agricoltura	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Industria in senso stretto	20,1	18,1	17,9	17,6	15,4
Costruzioni	5,4	5,6	5,2	5,2	5,1
Commercio, alberghi e trasporti	29,8	31,9	30,9	30,9	31,2
Servizi alle imprese	9,7	13,4	14,1	14,3	14,2
Altri servizi	26,2	23,4	23,6	23,7	25,2
Attività immobiliari	8,3	7,1	8,0	8,1	8,5
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

■ Il dato più significativo è la deindustrializzazione con la crescita delle attività del terziario.

Fonte: previsioni IRPET

**Decrescita dei comparti industriali**



Fonte: stime IRPET

“La forte presenza del terziario -spiega Casini Benvenuti- di per sé non è un difetto, dipende dalla tipologia di questo terziario e da come riesce a farsi portatore e promotore di innovazione di processo e di prodotto”:

Bisogna tener conto, però, che per aziende innovative non bisogna intendere solo quelle che si occupano di alta tecnologia, appartenenti al settore informatico o delle ICT, ma soprattutto quelle che introducono innovazione, anche se appartenenti a settori old economy, anzi proprio di queste si sente maggiormente la mancanza, perché sono il segno che l'intero sistema economico si muove verso l'innovazione.

“L'innovazione -afferma, infatti, l'assessore Majdi- non è solo tecnologia; innovazione è un'idea di marketing, è management, è un nuovo modo di agire e di pensare e proprio su questa capacità di cambiare si gioca la competitività”.

Purtroppo ancora oggi molte delle nostre imprese per essere concorrenziali puntano solo sull'abbassamento dei prezzi. “La loro capacità di competere -ribadisce l'amministratore del PST BIC Buratti- dipenderà dall'innovazione che sapranno introdurre nella loro organizzazione interna, abbattendo tempi e costi, e dalla qualità dei loro prodotti”.

**Tecnologia e conoscenza: il peso del SEL nella Toscana**

CONTENUTO TECNOLOGICO DEI PRODOTTI		CONTENUTO DI CONOSCENZA DEI SERVIZI	
Alta tecnologia	1,8	Servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza	3,5
Media-Alta tecnologia	4,0	Servizi di mercato ad alto contenuto di conoscenza	5,6
Media-Bassa tecnologia	3,8	Servizi finanziari ad alto contenuto di conoscenza	1,1
Bassa tecnologia	1,0	Altri servizi	5,1
ICT		KIBS (Knowledge Intensive Business Sectors)	
Imprese ICT manifatturiere-Informatica	1,9	Technology oriented	3,6
Imprese ICT manifatturiere-Telecomunicazioni	3,8	Computer oriented	3,5
Imprese ICT di servizi-Informatica	3,6	Professional oriented	6,7
Imprese ICT di servizi-Telecomunicazioni	0,5	Low Level	5,0
Totale ICT	3,0	Totale KIBS	5,2

■ L'incidenza media del SEL sulla regione riguardo a tecnologia e conoscenza è del 3,9%.

Fonte: stime IRPET



## Servizi e “Terziario Produttivo”

Ritornando al mondo imprenditoriale livornese, il sindaco Cosimi ha parlato della necessità di rinvigorirlo con **un’iniezione di sapere**. “Solo così -dichiara il primo cittadino- può aumentare il valore aggiunto delle produzioni e proprio a questo scopo sono stati intensificati i rapporti con l’Università di Pisa ed è stato attrezzato un centro di ricerca come Compolab, nato per dare valore aggiunto alla componentistica”.

Sempre Cosimi ha prefigurato uno scenario in cui si sviluppa un “nuovo settore”, quello del **“Terziario produttivo”, preposto a costruire idee e a trasformarle in prodotti**. Il riferimento è a quelle imprese che non si limitano ad offrire servizi innovativi e a trasmettere innovazione (come le aziende di informatica o di ICT), ma fanno qualcosa in più: la creano, la... “producono”; immettono sul mercato un servizio nuovo sottoforma di prodotto. Di questo tipo sono le aziende che si dedicano alla ricerca applicata: queste modulano una nuova idea (o sistema o servizio) sulle esigenze di un’azienda o di un comparto e poi la definiscono in modo da renderla un prodotto spendibile sul mercato.

“Se davvero -aggiunge il sindaco- riusciremo a creare un terziario produttivo, avremo a disposizione uno strumento efficace per radicare sul nostro territorio le aziende che vi hanno investito”.

Altro aspetto sul quale si è focalizzata l’attenzione dei relatori è quello dei **Servizi Pubblici Locali** e dell’**Energia**. In tale ambito, è stato detto, occorre uno sforzo comune per far sì che migliori il rapporto costi/benefici.

“È indispensabile -sottolinea Darya Majdi- snellire metodi e procedure, il fattore tempo è fondamentale per agganciare la ripresa economica; un anno di oggi equivale a dieci anni di un passato anche abbastanza recente e non possiamo permetterci interventi scollegati e disomogenei”.

“Le istituzioni -conclude il sindaco Cosimi- dovranno, insieme alle imprese, creare **una leadership autorevole** a sostegno di un processo d’innovazione che, partendo dalle imprese, deve coinvolgere Pubblica Amministrazione, utilities, credito... insomma l’intero sistema economico”.

## Obiettivi definiti e messi per iscritto

Per superare la crisi e porre rimedio alla debolezza strutturale del sistema economico Livornese, il Comune ha messo a punto un vero e proprio **“piano di azione”** racchiuso nel **“Libro Bianco dell’Innovazione Tecnologica”**.

Gli **Obiettivi** enunciati (declinati secondo assi strategici, fra i quali: portualità e logistica, energia, ambiente, chimico e petrolchimico, nautica...) sono:

- la diffusione della cultura scientifica e dell’innovazione;
- il sostegno allo sviluppo innovativo dei settori emergenti;
- il supporto all’innovazione delle imprese esistenti e alla nascita nuove imprese innovative;
- il consolidamento per l’internazionalizzazione delle imprese in rete, in stretta collaborazione con i Centri di Ricerca e le Università;
- la facilitazione dell’accesso alle risorse finanziarie a supporto dei processi di innovazione;
- il rafforzamento del ruolo della Pubblica Amministrazione nella direzione dell’Innovazione e quindi dello snellimento burocratico.

**Misure e Azioni** saranno via via definite con l’apporto del cosiddetto **“Tavolo per l’Innovazione”** che darà soluzioni concrete a problemi concreti; si tratterà quindi di un lavoro di squadra a cui parteciperanno i rappresentanti istituzionali e dell’economica locale, nonché esperti della strategia generale e settoriale.

L’aspetto più interessante è l’impegno ad una più stretta collaborazione tra i protagonisti della vita economica:

- la **Pubblica Amministrazione** per strutturare la cornice d’intervento e dare spazio alle imprese innovative;
- le **imprese** che saranno anche aiutate a manifestare i bisogni inespressi di innovazione;
- le **Università** ed i **Centri di Ricerca** e di **Sapere** che riceveranno le esigenze di innovazione quali momenti importanti per orientare la loro attività.

Implicita in questo percorso verso l’innovazione è l’intesa tra le istituzioni del territorio, gli Enti e le società a partecipazione pubblica. In tale contesto assume un particolare valore l’azione di **SPIIL** per l’approntamento di nuovi pacchetti localizzativi e di supporto alle aziende effettuata anche attraverso la sua controllata **PST BIC** che siede al **“Tavolo per l’Innovazione”**.



Il robot Pesapod, messo a punto dall’ARTS Lab del Polo Tecnologico Sant’Anna Valdera, per la perlustrazione del territorio lunare; il progetto avrà future applicazioni “terrestri” nel campo della meccanica e dell’elettronica.

# Rapporti con l'utenza più semplici ed efficaci

SERCAL PROGETTA O RIORGANIZZA SERVIZI DI INTERFACCIA CON IL PUBBLICO PER ENTI E SOCIETÀ



NEL GRUPPO SPIL, nell'ultimo decennio, sono maturate molte esperienze di natura gestionale e operativa. Particolarmente significativi gli interventi relativi alla progettazione e alla gestione di servizi di interfacciamento con gli utenti, effettuati per conto della Pubblica Amministrazione e di Società o Enti erogatori di servizi di pubblica utilità. Il percorso verso questo tipo di specializzazione è iniziato nel 2001 con un progetto per la gestione di servizi socio-sanitari svolto in partnership con la Scuola Sant'Anna di Pisa. Da questa iniziativa ha poi preso le mosse, da principio in via sperimentale, l'attuale servizio di prenotazione telefonica delle visite libero professionali svolto per l'Azienda USL 6 tramite web call center. Nel frattempo è stato rivolto un forte impegno alla configurazione e sperimentazione di ulteriori modelli gestionali e di nuovi sistemi applicativi delle tecnologie informatiche e di web call center, sempre finalizzati a migliorare le relazioni con il cittadino utente.

La volontà di mettere a frutto queste esperienze ha portato alla nascita di una nuova società, controllata al 100% da SPIL: SERCAL Srl.

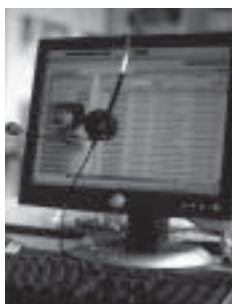
## L'innovatività della proposta

In SERCAL sono così confluite variegate competenze professionali sviluppatesi in settori complementari: economico, ingegneristico, informatico, giuridico, finanziario... un ampio know how che oggi viene messo a disposizione dei committenti.

La società appartiene a quello che è normalmente definito "terziario innovativo" proponendosi nella **progettazione, ri-progettazione e sperimentazione di servizi**. Alla capacità di affrontare con un approccio sistematico e multidisciplinare e di superare, con soluzioni ori-

Gestione di servizio di interfaccia con l'utenza.

Dati su PC e pratiche in formato cartaceo che i sistemi informatici rendono archiviabili e gestibili in modo più semplice e sicuro.



ginali e su misura, criticità connesse a problemi organizzativi e di interfacciamento con l'utenza, SERCAL aggiunge la possibilità di un intervento diretto nella fase di erogazione dei nuovi servizi mediante forme di collaborazione operativa con il committente.

### Il service design

La progettazione o ri-progettazione di un servizio richiede l'applicazione di metodologie di analisi e modellazione dei processi e comporta la conoscenza e l'uso privilegiato delle moderne tecnologie informatiche e telematiche, oltre che di sperimentate tecniche di project management e di comunicazione. Il tutto tenendo conto delle esigenze sia dell'erogatore del servizio che del fruitore dello stesso, determinando una positiva evoluzione della relazione tra le due parti in causa.

In sintesi l'intervento di SERCAL mira a:

- migliorare la qualità del servizio;
- ridurre i tempi e i costi di gestione;
- aumentare il gradimento da parte dell'utenza.

### Il supporto operativo

SERCAL non limita la propria area d'intervento alla sola attività di consulenza, ma si propone di supportare i propri committenti anche dal punto di vista operativo, cioè nella fase di test e sperimentazione del servizio per come progettato ed, eventualmente, nella successiva fase di messa a regime dello stesso. Una volta realizzata la modellazione del nuovo servizio, tenendo conto dei desiderata del committente, delle criticità esistenti e degli strumenti operativi disponibili, si procede a tradurre il progetto in attività vere e proprie, attraverso una prima fase di sperimentazione. In questa fase, in genere, viene definito il modello organizzativo del servizio e le procedure operative che il personale addetto dovrà seguire nella successiva fase di regime. SERCAL è in grado, quindi, di seguire tutto l'iter di costruzione e messa in atto del nuovo servizio, evitando al committente stravolgimenti organizzativi fino a che il nuovo servizio non sia stato definito sotto ogni profilo e non sia stato testato nella pratica. La progettazione dei servizi di relazione con l'utenza implica spesso la



riorganizzazione del front office che comprende: i servizi di sportello, i servizi di call center, i servizi on line... Ma non è possibile organizzare o riorganizzare il front office senza ripensare alle attività di gestione che si trovano "a monte" e sulle quali poggia il servizio verso l'esterno. In questo caso si tratta di servizi di back office, quali: il riordino e l'aggiornamento degli archivi, attraverso una loro efficace informatizzazione, il ricorso a sistemi comuni di memorizzazione ed elaborazione dei dati, la creazione di piattaforme web per la condivisione del lavoro... SERCAL si occupa sia dell'uno che dell'altro aspetto.

### Le modalità di intervento

L'intervento di SERCAL è un intervento concepito "su misura" per il committente: parte sempre da un'analisi delle sue prestazioni e delle sue esigenze. Continua con la progettazione di un intervento di riassetto organizzativo; passa poi attraverso una fase di sperimentazione e si conclude con la messa a regime del servizio. Perciò l'azione di SERCAL procede per step, consequenziali, ma all'occorrenza attivabili anche separatamente l'uno dall'altro:

- **Analisi:** valutazione della situazione in atto e dei potenziali margini di miglioramento;
- **Progettazione:** modellazione dei processi ed elaborazione delle soluzioni tecniche ed organizzative necessarie a superare le criticità individuate e ad ottimizzare i risultati;
- **Sperimentazione:** applicazione in ambiente controllato delle soluzioni prospettate per verificarne l'efficacia.
- **Messa a regime e gestione:** adozione del nuovo servizio e apertura dello stesso a tutta l'utenza potenziale, con monitoraggio programmato dei risultati e degli indicatori prefissati.



La società negli anni ha messo da parte un'importante esperienza nella gestione dei web call center.

Le nuove tecnologie informatiche e gestionali rendono i servizi offerti da SERCAL accessibili anche da remoto.

**Sercal**

[www.sercal.it](http://www.sercal.it)

SERCAL  
è una società del  
Gruppo SPIL

# Per trovare e avviare nuove sedi aziendali

SERCAL HA MESSO A PUNTO IL SERVIZIO *INSEDIAMENTO* MODULATO SULLE ESIGENZE DELLE AZIENDE



## L'Osservatorio dell'Offerta insediativa

SERCAL, per progettare il nuovo servizio, è partita analizzando le problematiche che deve affrontare un'azienda quando esamina il mercato immobiliare per reperire la soluzione più idonea alle sue esigenze. Una prima criticità riscontrata è la difficoltà dell'impresa ad orientarsi in un'offerta di immobili per l'impresa, spesso disaggregata e difficile da valutare senza specifiche competenze tecniche.

Così SERCAL si propone di organizzare questa offerta, mettendo a punto un data base appositamente strutturato e dove confluiranno le soluzioni insediative per le imprese presenti nell'area livornese (partendo naturalmente da quelle che SPIL è in grado di mettere a disposizione del territorio tempo per tempo).

Si tratta dell'**Osservatorio dell'Offerta Insediativa Locale** che sarà frutto di una ricognizione puntuale del territorio, effettuata sia contattando agenzie immobiliari e costruttori sia compiendo sopralluoghi diretti.

Per tutti i casi che saranno presi in esame per essere inclusi nell'Osservatorio, SERCAL effettuerà una verifica *in loco* per valutare lo stato effettivo degli immobili e le loro caratteristiche, in modo da acquisire la maggiore quantità possibile di informazioni utili al potenziale, futuro utilizzatore, comprese quelle riguardanti eventuali interventi di adeguamento, ristrutturazione o messa a norma.

L'Osservatorio rappresenta uno strumento nuovo di gestione dell'offerta insediativa rivolta alle imprese, realizzato mettendo a disposizione le competenze tecniche e professionali presenti nel Gruppo SPIL. I contenuti del data base saranno messi a disposizione delle imprese che ricerchino nuove sedi aziendali o che intendano realizzare su Livorno nuove unità produttive. All'analisi dei loro bisogni



Servizi di consulenza e assistenza ad imprese che sono in fase di crescita e alla ricerca di una nuova sede operativa.

Rendering della palazzina realizzata da SPIL nel Parco Industriale di Guasticce, occupata dalla società S.Te.L.

Il Centro Uffici sempre del Parco Industriale di Guasticce.

SPIL ha recentemente incaricato SERCAL di studiare e progettare un nuovo servizio di supporto alle imprese che desiderano insediarsi sul territorio, il servizio *Insediampra*. Obiettivo di SPIL è dare maggiore efficacia alla propria attività di marketing territoriale, ricercando opportunità localizzative aggiuntive a quelle approntate in proprio e, con la collaborazione della società controllata SERCAL, accompagnando le aziende durante tutto il loro percorso di insediamento: dalla scelta della sede più appropriata al disbrigo delle pratiche legate alla messa a regime della nuova attività d'impresa.

Un supporto che si ritiene possa risultare utile ad iniziative che, attraversando una fase di start up, di crescita o trasferimento, si trovano a fare una scelta, quella della propria sede operativa, che inciderà pesantemente sul loro sviluppo futuro.

ed al supporto nella risoluzione degli stessi è votato il servizio **Insedialmpresa**, che, in una logica complementare all'Osservatorio, verrà svolto sempre da SERCAL a supporto delle imprese che stanno ricercando sedi adeguate allo svolgimento delle loro attività. A tal fine verrà condotta un'analisi preliminare del bisogno localizzativo dell'azienda (che tipo di spazi sta ricercando, con quali funzioni, di quali dimensioni, in quale contesto...), per poi inquadrare puntualmente il tipo di immobile desiderato ed avviare un'attività di ricerca mirata.

### Il Servizio proposto

Nel caso in cui tale ricerca vada a buon fine, SERCAL potrà svolgere, su incarico dell'impresa insedianda, una **Due diligence** immobiliare, per la raccolta delle informazioni di dettaglio sullo stato dell'immobile prescelto sotto vari profili: urbanistico (destinazione d'uso), edilizio (rispondenza delle opere alle autorizzazioni rilasciate), impiantistico (conformità impianti alla normativa), catastale (verifica situazione presso il Catasto), di contesto (principali caratteristiche della zona in cui l'immobile si trova). Sulla base della **Due diligence** SERCAL redigerà un **Progetto insediativo** in cui saranno descritti:

- gli eventuali interventi da effettuare per adeguare l'immobile alle normative vigenti e alle esigenze dell'impresa insedianda;
- gli adempimenti amministrativi da svolgere sia per realizzare i suddetti interventi, con indicazione dei tempi e dell'entità degli investimenti stimati, sia per dare avvio concretamente alla nuova attività d'impresa.

Disporre di un progetto preliminare che contenga le informazioni e le previsioni necessarie, consentirà alle aziende, che non dispongono in proprio delle competenze necessarie, di assumere le relative decisioni in modo molto più consapevole e più rapido.

### Il Piano di insediamento

A questo punto l'intervento di SERCAL può fermarsi o, su richiesta dell'impresa committente, procedere ulteriormente. Nel secondo caso la società, preparatasi per svolgere a tutto tondo il ruolo di **partner operativo delle imprese nella**



**fase di insediamento**, è in grado di coordinare gli interventi necessari per la messa in opera della nuova struttura, disbrigando, all'occorrenza, le relative pratiche amministrative, supportando l'impresa nell'espletamento di quanto occorra per dare avvio all'attività (permessi, allaccio di forniture, dichiarazioni di conformità, collaudi...), accelerando in modo consistente i tempi di insediamento e alleggerendo non poco l'impegno da parte dell'azienda.

Tutte queste attività sono enunciate e specificate in un dettagliato **Piano Insediativo**, predisposto



### Con Insedialmpresa SERCAL supporta l'azienda sotto vari profili

- selezione delle offerte immobiliari più idonee;
- valutazione dell'immobile prescelto e redazione di una **Due Diligence**;
- individuazione e stima di eventuali lavori di adeguamento dell'immobile;
- redazione di un piano economico-finanziario;
- supporto nella gestione del progetto edilizio;
- monitoraggio dell'andamento del progetto attraverso report periodici;
- disbrigo delle pratiche legate all'avvio dell'attività d'impresa (comunicazioni ad ASL ed Enti locali, attivazione utenze...).

da SERCAL in stretta collaborazione con l'azienda. Con avanzamento dei lavori e del disbrigo delle pratiche, la società avrà anche cura di raccogliere tutta la documentazione a corredo del Piano Insediativo e che, alla fine dell'incarico, SERCAL consegnerà al committente.

**Insedialmpresa** è quindi un servizio di assistenza alle aziende insediande "completo", ma nello stesso tempo "spacchettabile" in singoli servizi, fruibili separatamente.

Si tratta di un servizio innovativo che permette all'azienda committente di avere una sede "chiavi in mano", in tempi ridotti ed a costi competitivi, pronta per... "partire"; un volano che rende il percorso insediativo di un'impresa più semplice e scorrevole.



SERCAL supportata l'impresa nella scelta della nuova sede e nei lavori di adeguamento o messa a norma.

Scorcio su uno dei nuovi capannoni realizzati da Aretusa.

Esempio di servizio di assistenza all'utente tramite call center.



SERCAL è una società del Gruppo SPIL



Per info: [www.sercal.it](http://www.sercal.it)

# La *Tecnorete* toscana che crea innovazione

PST BIC LIVORNO, CENTRO STRATEGICO REGIONALE PER IL RILANCIO DELL'IMPRENDITORIA



Immagine  
geofisica della  
regione Toscana.

SE È VERO che gli investimenti in ricerca ed innovazione in Toscana sono lontani dagli obiettivi indicati dall'Unione Europea, la Regione cerca di dare una spinta propulsiva per favorire il trasferimento tecnologico creando una rete in grado di collegare tra loro le attività di incubatori di impresa e i centri di ricerca pubblici e privati. Il progetto -cui PST BIC ha aderito con la recente firma del Protocollo d'Intesa- è denominato "**Tecnorete**" e coinvolge una trentina di centri sparsi su tutto il territorio toscano. Il primo step consiste nella messa a regime della rete entro gennaio 2010 per scremare i centri effettiva-

mente attivi ed innovativi da quelli che non lo sono. Per gli stanziamenti sono previste forme di cofinanziamento da parte dei sottoscrittori del protocollo d'intesa per la costituzione della rete ed entrerà in gioco il *Programma CREO FEST 2007 2013* all'interno del quale, solo sull'innovazione, sono stati stanziati ben **60 milioni di Euro**.

"Vogliamo garantire alle imprese che fanno ricerca in Toscana una maggiore qualità dei servizi -ha affermato Ambrogio Brenna, assessore all'Innovazione della Regione Toscana- razionalizzando il sistema dell'innovazione e del trasferimento tecnologico".

PST BIC si conferma, dunque, quale polo d'interesse a livello regionale, nonché centro strategico per consentire un rilancio del territorio livornese.

"La rete ci permetterà, anzi sotto un certo profilo ci obbligherà -sostiene Maurizio Buratti, amministratore delegato del PST BIC- ad affinare i criteri di accesso per le imprese incubate nonché a perfezionare l'attività di *scouting* in una logica di innovazione".

"È importante superare i particolarismi -continua l'amministratore- ed ottimizzare i finanziamenti erogati in maniera da ottenere una rete regionale di servizi virtuosa".

PST BIC, in particolare, ha affinato nel tempo le proprie competenze nel **supporto alle imprese nella fase pre-competitiva e di start-up**, riuscendo anche ad affiancarle nella ricerca di opportunità a livello di contributi e finanziamenti agevolati.

"Siamo in grado di effettuare analisi congiunte riguardo ai fattori di costo dei processi, dei prodotti e delle spese generali -prosegue ancora Maurizio Buratti- inoltre se necessario, possia-



mo effettuare proposte di intervento strutturate per processi di revisione e riduzione di costi". Grazie al rafforzamento del proprio potenziale derivante dalla gestione di Compolab, PST BIC è in grado di proporsi in maniera ancora più efficace per creare processi di trasferimento di tecnologia e di innovazione, svolgendo un'importante funzione di "collettore" di competenze esterne, anche non residenti nell'area Livornese. Tale attività viene favorita con la proposizione della struttura quale ente promotore di progetti da appoggiare su bandi di agevolazione di matrice UE.

Che PST BIC si sia distinto in ambito regionale, e non solo, è peraltro attestato dal successo guadagnatosi nella realizzazione di master *executive* fortemente improntati all'operatività.

"Nella formazione manageriale possiamo dire di avere raggiunto ottimi risultati -afferma ancora Buratti- perché ci proponiamo con una forte componente di innovazione anche nei master". Tra l'altro è prossima la partenza del **Master in Supply Chain Management** che nasce dalla collaborazione con ADACI (Associazione Italiana di Management degli Approvvigionamenti) e che intende fornire una preparazione avanzata relativamente ai principali processi, sistemi, infrastrutture e risorse relativi alla gestione integrata della Supply Chain. L'offerta formativa comprende sia contenuti di general management che contenuti specialistici specificamente progettati all'interno di ciascun modulo, in funzione delle caratteristiche della supply chain o della figura professionale in formazione. La partecipazione al Corso Executive è riconosciuta da ADACI ai fini del conseguimento della Certificazione Professionale.

Giunge invece alla sua V edizione il **Master in Project Management** per il quale PST BIC ha avviato la procedura di accreditamento in Project Management Institute.

"La necessità da parte delle imprese di destinare alla gestione di progetti complessi profili sempre più professionalizzati e in possesso di competenze che rispondono anche a standard internazionali -sottolinea Maurizio Buratti- ci ha spinti a dare un ulteriore valore aggiunto al Master in Project Management, così che chi lo



frequenta possa acquisire crediti relativi al percorso formativo per ottenere la certificazione in Project Management Institute".

Da quest'anno anche l'attività che PST BIC svolge per la formazione e l'aggiornamento della Pubblica Amministrazione si è arricchita del **Corso di alta formazione in Pianificazione strategica e Gestione delle risorse umane** che è partito a novembre. La pianificazione strategica rappresenta per gli Enti locali e per i professionisti che operano nella Pubblica Amministrazione una fondamentale linea guida per favorire percorsi di sviluppo delle strategie degli Enti in relazione alle esigenze del territorio e degli stakeholders che in esso svolgono la loro attività. Contemporaneamente proseguono i seminari di aggiornamento promossi periodicamente su temi specifici di interesse per la P.A., come la complessa evoluzione normativa che li riguarda, che nel 2009 hanno registrato oltre 300 partecipazioni.

Servizio di consulenza e assistenza alle imprese su appuntamento.

Lo staff di PST BIC con una delegazione dei BIC cileni in visita alla sede di Livorno.

L'accompagnamento alle imprese offerto da PST BIC può riguardare anche la stesura di business plan, la formazione, l'individuazione di processi di miglioramento gestionale... tutte attività finalizzate al successo dell'impresa-cliente.



PST BIC Livorno è una società del Gruppo SPIL

Per info: [www.pstbic.livorno.it](http://www.pstbic.livorno.it)

# Consulenze specialistiche per attivare nuove imprese

PST BIC GESTISCE GLI SPORTELLI PROVINCIALI DI "SOSTEGNO ALL'AUTO-IMPREDITORIALITÀ"



La Società gestisce da anni per conto della Provincia di Livorno, lo Sportello Impresa che ora si arricchisce di nuove postazioni e di nuovi servizi.

La sede di PST BIC Livorno in Via dell'Artigianato, località Picchianti.

Parte il servizio "Sostegno all'auto-imprenditorialità" della Provincia di Livorno affidato a PST BIC, da anni impegnato in attività di consulenza e supporto all'avvio di impresa. Rinnovato ed ampliato, il servizio, **totalmente gratuito**, ha l'obiettivo di sostenere lo sviluppo e la concretizzazione delle idee imprenditoriali nel territorio della provincia di Livorno, seguendo ed accompagnando le imprese dalla loro costituzione fino ai primi due anni di vita. L'attività informativa -che verrà svolta in tutta la provincia- si accompagnerà ad una **consulenza specialistica finalizzata a supportare le scelte strategiche aziendali**.

Gli sportelli di accoglienza saranno dislocati a Livorno, Cecina, Piombino e Portoferraio in maniera da consentire l'accesso al servizio con minore dispendio di tempo dalle diverse aree del territorio. Le persone interessate potranno anche ricevere informazioni preliminari partecipando a incontri formativi riservati a piccoli gruppi di utenti, in cui saranno spiegati il contenuto e le modalità di redazione di un business plan. Successivamente i partecipanti potranno accedere a consulenze gratuite individuali per approfondire le problematiche di interesse, legate alla propria iniziativa imprenditoriale, quali il finanziamento, anche agevolato, l'organizzazione aziendale, gli orientamenti del mercato...

**Le idee imprenditoriali più valide avranno un supporto di consulenza (sempre gratuito) fino alla costituzione delle neo imprese e durante i primi due anni di attività.**

Fra gli obiettivi del progetto:

- favorire il passaggio di soggetti svantaggiati dal lavoro dipendente al lavoro autonomo;
- rafforzare le imprese esistenti e poter contribuire in maniera concreta a migliorare il tessuto economico del nostro territorio.

Attualmente, in un mercato del lavoro caratterizzato da estrema flessibilità, con una crescente diminuzione di proposte di lavoro stabili e durature, un numero sempre maggiore di giovani, ma non solo, una volta concluso il loro percorso formativo o dopo aver perso il posto di lavoro, scelgono il lavoro autonomo e l'auto-imprenditorialità, come opzioni per rispondere alle esigenze di inserimento o reinserimento occupazionale. L'ultimo rapporto trimestrale ISTAT sui dati della forza lavoro relativo alla Toscana registra un calo progressivo del numero degli occupati, accompagnato da un aumento delle persone in cerca di lavoro, ma anche dall'aumento delle "non forze di lavoro", cioè di quanti, pur essendo in età lavorativa, escono dal mondo del lavoro o si cancellano dalle liste di disoccupazione: risultato prodotto da uno scoraggiamento generalizzato.

L'avvio di un'impresa può quindi rappresentare uno strumento per fronteggiare la crisi ormai diffusa e dare nuova linfa al tessuto economico del territorio. In tale ottica si inquadra l'iniziativa in oggetto destinata a disoccupati ed inoccupati, **finanziata dal Fondo Sociale Europeo, che vede la Provincia di Livorno stanziare 170 mila Euro per il "Sostegno all'Auto-imprenditorialità"**.

L'attuazione del progetto da parte di PST BIC offre la garanzia di una riconosciuta professionalità, maturata dopo anni di esperienza quale soggetto gestore dello "Sportello Impresa" che, solo nei primi sei mesi del 2009, ha registrato 375 contatti. Lo staff, ulteriormente potenziato, andrà a coprire l'attività di sportello su tutto il territorio provinciale dove nel 2008, il 27,35% dei contatti ha portato all'attivazione di una nuova impresa.

La nuova iniziativa è stata strutturata in modo più innovativo: l'accesso al servizio può essere effettuato anche tramite il sito internet [www.pstbic.livorno.it](http://www.pstbic.livorno.it).

## Gli sportelli che erogano il servizio in provincia:

Livorno, PST BIC, Via dell'Artigianato, 53  
orario: lunedì e martedì 9-13 e giovedì 15-17;

Cecina, Informagiovani, Via Corsini, 7  
orario: venerdì 14-17.30;

Piombino, Centro Giovani, Via della Resistenza, 4  
orario: giovedì 16.30-19;

Portoferraio, Informagiovani - Forni di San Francesco  
orario: giovedì 11-14.30.

# Il centro propulsore di nuove tecnologie



**PST BIC COORDINA COMPOLAB, IL LABORATORIO DI RICERCA A SUPPORTO DELLE INDUSTRIE**

Prosegue con successo l'attività di Compolab, il laboratorio di ricerca e sviluppo dedicato all'industria meccanica nato grazie alla collaborazione fra società private ed Enti pubblici, quali Provincia di Livorno, Comune di Livorno, SPIL, PST BIC, Confindustria e Facoltà di Ingegneria dell'Università di Pisa. Il laboratorio, gestito da PST BIC e coordinato dall'ingegner Marco Padella, ha come core business la diffusione dell'innovazione di processo e di prodotto, favorendo l'acquisizione da parte delle imprese di produzione, soprattutto di quelle del settore meccanico, di nuove tecnologie.

**In particolare i suoi obiettivi strategici sono:**

- mettere competenze tecniche di eccellenza a disposizione dell'imprenditoria locale;
- catalizzare e promuovere progetti innovativi;
- formare nuovi profili tecnici spendibili dalle aziende del territorio.

Dopo una prima fase di start up in cui si è reso necessario testare le sofisticate attrezzature in dotazione, **Compolab ha attivato numerose partnership** con centri di competenza esterni quali Navicelli Spa (Pisa), Polo Scientifico Magona (Cecina), Centro Ricerche FIAT (Torino) e Consorzio Hypatia (Roma). Sono stati attivati inoltre rapporti operativi con le Facoltà di Ingegneria dell'Università di Pisa e con quella dell'Università di Cassino, finalizzati ad elaborare progetti specifici individuati con alcune aziende del territorio livornese. Da parte loro le aziende hanno manifestato molta disponibilità a partecipazione alle attività di Compolab, dimostrando forte interesse anche per **i servizi di formazione destinati a giovani laureati affinché acquisiscano competenze**

**tecniche ed organizzative specifiche per il settore dell'industria meccanica.**

Alcune tra le più significative imprese locali, insieme ad altre esterne al territorio -Pierburg, Wass, Inalfa, Magna, Amic, Bozzi, Beretta per citare le principali- sono entrate in contatto con Compolab al fine di partecipare attivamente a studi e ricerche relative al comparto della meccanica applicata. Le relazioni avviate nei primi mesi di attività hanno permesso di focalizzare l'attività su molteplici ambiti di applicazione quali:

- l'ottimizzazione di componenti mediante analisi delle tolleranze (validazione con sistema VSA);
- la modellazione di componenti 3D per le attività di reverse engineering;
- la realizzazione di scafi 3D per prototipi di imbarcazioni evolute;
- la validazione di prodotti mediante prove con sistemi di scansione ad ultrasuoni,
- la realizzazione di un motore per propulsione navale diesel-elettrico per imbarcazioni da diporto;
- la progettazione del rumore per macchine utensili ai fini della manutenzione predittiva.

L'organizzazione di Compolab è stata di recente completata con la **Certificazione ISO 9001**. Compolab sta lavorando alacremente per diventare un elemento di eccellenza dell'area livornese, **un valore aggiunto per le imprese del territorio**, quindi un centro in grado di contribuire sia al radicamento di imprese già esistenti sia all'attrazione di nuove imprese e (perché no?) di nuove idee imprenditoriali.

**COMPOLAB**  
advanced R&D  
[www.compolab.it](http://www.compolab.it)

La sede del Centro di Ricerca applicata, gestito da PST-BIC, Compolab, ubicata sempre lungo Via dell'Artigianato.

Immagini simboliche di alcuni settori dell'industria meccanica per i quali Compolab svolge simulazioni relative al rumore e alle vibrazioni prodotte.

**PST-BIC**

PST BIC Livorno  
è una società del  
Gruppo SPIL

# Incentivati e premiati gli Enti più innovativi

IL COMUNE DI LIVORNO RICEVE PER AIDA IL PREMIO EUROPEO *BEST PRACTICE CERTIFICATE*



IL COMUNE DI LIVORNO è uno fra i Comuni europei che maggiormente hanno saputo rinnovare il proprio sistema gestionale e migliorare la qualità della risposta alle esigenze dell'utenza. A dimostrarlo un prestigioso premio, il *Best Practice Certificate*, assegnato all'Ente labronico nel novembre scorso dall'**European Institute of Public Administration** (EIPA) per AIDA: l'Istituto europeo ha selezionato i 40 progetti più meritevoli fra gli oltre 400 presentati dai vari stati dell'Unione.

L'EIPA, istituzione nata per volontà dei 15 stati membri allo scopo di promuovere l'innovazione nella Pubblica Amministrazione, ha configurato una serie di premi destinati ai progetti europei dimostratisi più efficaci nel perseguire, attraverso "buone pratiche", il benessere dei cittadini.

L'assegnazione di questi premi si è svolta a Maastricht, in Olanda, durante la manifestazione "European Public Sector Award" (EPSA), alla sua seconda edizione.

Graziella Launaro, vicesegretario generale del Comune e dirigente del dipartimento Affari generali, e Mario Grassia, coordinatore di AIDA,

hanno ritirato l'ambito premo.

"Come è ovvio -dichiara Graziella Launaro- siamo stati molto orgogliosi di ricevere questo premio, anche perché AIDA è rientrato nella rosa ristrettissima dei progetti italiani selezionati costituita da tre iniziative e come unico progetto presentato da un Comune...".

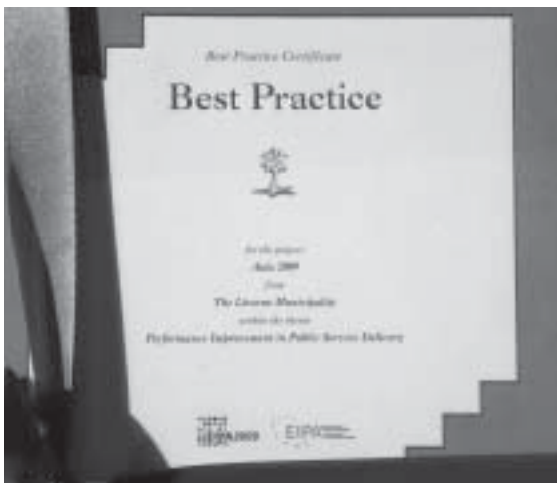
Insieme all'Amministrazione livornese, hanno ricevuto il premio l'INPS di Roma e il CONSIP di Roma. L'INPS ha realizzato un programma di aiuto nel disbrigo delle pratiche per ipovedenti, portatori di handicap e anziani non autosufficienti, grazie ad un sistema telematico ed alla collaborazione con associazioni di volontariato.

Il CONSIP, utilizzando nuovi modelli organizzativi e programmi gestionali avanzati, ha messo a punto un portale interattivo per razionalizzare gli acquisti nella Pubblica Amministrazione.

Launaro e Grassia parlano con grande entusiasmo dell'esperienza di Maastricht.

"Ci siamo trovati -spiega il dirigente- in un contesto di innovatori e per di più molto motivati, dove abbiamo avuto scambi di idee utilissimi". "Si è trattato di un evento di spessore -prosegue Lau-





## I servizi on line alle imprese

Il Portale AIDA permette di consultare banche dati / compilare moduli aprire e gestire pratiche relativamente a:

- APERTURA DI UNA NUOVA IMPRESA
- MODIFICA DI UN'ATTIVITA' DI IMPRESA
- SVILUPPO DI UN'ATTIVITA' DI IMPRESA
- CHIUSURA DI UN'ATTIVITA'
- GESTIONE DI IMMOBILI
- SALVAGUADIA DELL'AMBIENTE

naro- sotto il profilo delle idee e della tecnologia, con la partecipazione di operatori competenti e qualificati... insomma una circostanza diversa da quella che ci si aspetterebbe pensando alla Pubblica Amministrazione, ancora oggi considerata da molti arcaica e inefficiente".

I referenti del Comune di Livorno sottolineano come non si siano trovati "spiazzati" rispetto ai risultati conseguiti dalle altre Amministrazioni europee. Anzi.

"Nei due giorni dell'EPSA -aggiunge Grassia- ci siamo confrontati con soluzioni operative e livelli di innovazione più avanzati dei nostri, ma che comunque reputiamo di poter raggiungere".

Il premio ricevuto spingerà l'Amministrazione livornese a proseguire la strada intrapresa e ad intensificare i rapporti con l'EIPA che mette a disposizione degli Enti che vogliono progredire, contributi significativi, quali corsi di formazione, finanziamenti...

In tal senso giocherà un ruolo importante il "Libro Bianco dell'Innovazione" destinato proprio a supportare Amministrazione e imprese nell'acquisto di maggiore competitività.

## Facilità di accesso e "pluriuso" le sue caratteristiche vincenti

Il Sistema AIDA (Applicazioni Interoperabili Digitali per l'Amministrazione), caratterizzato da una piattaforma informatica per i servizi alle imprese, non solo è utilizzato da numerosi cittadini/imprenditori attraverso la rete civica, ma è stato anche adottato presso 140 Enti toscani e da altre 48 realtà a livello nazionale.

L'Istituto Europeo per la Pubblica Amministrazione ha premiato proprio questo "pluriuso". Nella motivazione del premio è stato, infatti, sottolineato come l'aspetto innovativo del progetto non risieda tanto nelle tecnologie adottate, quanto nell'opportunità che il sistema AIDA offre alle molte Amministrazioni coinvolte: quella di unificare i procedimenti gestionali e quindi di rendere omogenea (e veloce) la risposta ai cittadini di un'ampia area territoriale.

La piattaforma di AIDA offre una "base di conoscenza" composta da oltre 220 schede informative, relative a procedimenti di interesse per le imprese, una modulistica disponibile in formato interattivo, la possibilità di gestire completamente una pratica nella dimensione digitale, con un evidente abbattimento dei tempi e, in alcuni casi, dei costi a carico dell'utente. Questa piattaforma, che prima veniva duplicata ad ogni "riuso", ha fatto un ulteriore salto di qualità (AIDA 2). Sono state, infatti, create alcune duplicazioni con le caratteristiche di "piattaforme in rete", condivise da aree territoriali con esigenze simili. Sulla "piattaforma in rete" di riferimento ciascun Ente apporta le proprie variazioni.

"Questa evoluzione -spiega Mario Grassia, coordinatore del progetto- permette anche ai Comuni più piccoli e con meno disponibilità, di accedere alla piattaforma, perché possono utilizzare e modificare la piattaforma messa in rete da Enti di dimensioni più grandi, senza la necessità di acquisirla in proprio".



*Nella pagina di sinistra:* Maastricht, i rappresentanti degli Enti pubblici premiati con il Best Practice Certificate.

Graziella Launaro, vicesegretario generale del Comune di Livorno e dirigente del Dipartimento Affari Generali, e Mario Grassia, coordinatore del progetto AIDA, con il premio appena ritirato.

*In questa pagina:* Primo piano sull'attestato di "buone pratiche" ricevuto dal Comune labronico.

Un esempio di fila allo sportello; situazione di disagio e attesa superata dall'attuale possibilità di sbrigare le pratiche attraverso internet.

# Nell'ASL6 un robot prepara i composti

L'AZIENDA SANITARIA LIVORNESE INVESTITE IN TECNOLOGIA PER MIGLIORARE LE SUE PRESTAZIONI



*In alto da sinistra.*  
La rinnovata Sala di Emodinamica dell'Ospedale di Livorno con il nuovo Agiografo digitale.

L'Eliambulanza atterra sulla pista allestita presso l'ospedale.

*Sopra.*  
Due immagini del Laboratorio UMACA con il robot-armadio Cytocare per la preparazione di farmaci.

PER LA SANITÀ oggi è fondamentale investire nelle tecnologie: solo così si possono fornire prestazioni al passo con i tempi.

I servizi sanitari, al pari dei servizi pubblici, rappresentano una componente importante per la vivibilità di un territorio: il fatto che siano di qualità è un valore aggiunto che contribuisce a fare la differenza tra un'area geografica e un'altra. La Sanità, come la Pubblica Amministrazione, deve "dare il buon esempio" alle imprese, ma anche ai cittadini, facendo innovazione alla ricerca di una nuova competitività e di una migliore qualità della vita. L'Azienda USL 6 ha dimostrato di credere pienamente in questo concetto, più volte espresso dallo stesso direttore generale dell'Azienda Sanitaria livornese, Monica Calamai, **acquistando un'apparecchiatura sofisticata e altamente innovativa per la preparazione dei farmaci antitumorali da somministrare in infusione.**

Si tratta del **robot Cytocare**, operativo presso il laboratorio della Farmacia dell'Ospedale di Livorno diretta dal dottor Fabio Lena, un macchinario in grado di mettere a punto i composti farmacologici per il reparto di oncologia, in piena autonomia, con massima sicurezza e precisione. Il costo annuale dei farmaci

antiblastici preparati all'interno dell'Azienda ospedaliera è pari a 5 milioni di Euro; si comprende così quanto sia importante ottimizzare con la nuova tecnologia questa prestazione.

#### **Il sistema robotico ha il vantaggio di:**

- essere esente da errori nel dosaggio e nella composizione degli eccipienti;
- garantire ad ogni paziente la sua specifica e corretta somministrazione;
- assicurare una piena tracciabilità dei farmaci utilizzati;
- non esporre operatori al rischio di entrare in contatto con agenti potenzialmente tossici (come nel caso di ferite accidentali nella manipolazione di aghi);
- superare la criticità del reperimento di personale specializzato.

Cytocare è in dotazione all' "Unità Manipolazione Chemioterapici Antiblastici" (UMACA) di Livorno dove opera un'equipe di cinque farmacisti e nove infermieri professionali, in continuo contatto con i sette medici dell'U.O. Oncologia Medica. L'aspetto e le dimensioni di Cytocare sono quelle di un grande armadio, un "armadio intelligente" composto da due unità: l'unità secondaria che provvede al trattamento dell'aria e l'unità princi-

pale in cui sono ospitati il robot antropomorfo e i *devices* utilizzati per l'allestimento delle soluzioni dei farmaci antitumorali.

La nuova tecnologia prevede inoltre un software di prescrizione, posizionato presso il letto del paziente, che invia in tempo reale la prescrizione del trattamento infusionale necessario.

“Da questo momento in poi -spiega il dottor Fabio Lena- il processo è completamente automatizzato, pur con alcuni passaggi sotto il controllo del personale sanitario, configurandosi come una sorta di *sistema infallibile* in grado di garantire sempre corrette somministrazioni ai pazienti”. La prescrizione arriva nel laboratorio UMACA dove è convalidata dal farmacista e passata al robot. Una coppia di infermieri preparati per la manipolazione dei farmaci antitumorali provvede, secondo i protocolli predisposti e le indicazioni del robot, al caricamento del carosello di allestimento e quindi al ritiro del farmaco, una volta etichettato. Il farmaco viene poi inviato al day-hospital oncologico o al reparto richiedente tramite carrelli specifici (tale procedura sarà presto sostituita dall'invio automatizzato). I rifiuti di lavorazione, potenzialmente contaminanti, sono smaltiti direttamente dal robot. I dati completi di ogni singola prescrizione, nonché del farmaco allestito per lo specifico paziente, sono conservati sul server del robot che ha sistemi di sicurezza e di salvataggio dati”.

Gli investimenti per acquisire la nuova tecnologia sono stati importanti, ma di contro il suo utilizzo comporta molti vantaggi:

- ottimizzazione dell'utilizzo del personale;
- riduzione dei dispositivi di sicurezza;
- eliminazione delle rimanenze dei farmaci impiegati per i composti, tutti molto costosi;
- offerta di una prestazione sanitaria che non incorre in errori e lascia gli utenti più soddisfatti.

Dunque grazie al robot Cytocare l'Azienda Sanitaria livornese riduce gli sprechi e garantisce meno rischi per pazienti e operatori.

“Gli investimenti effettuati -sostiene il direttore generale Monica Calamai- non solo confermano l'interesse da parte della nostra ASL a migliorare l'efficacia e la qualità delle prestazioni, ma rappresentano anche un significativo avanzamento per tutta la sanità livornese”.

## Strutture e strumenti nuovi per gli interventi d'urgenza

### Un Agiografo per Emodinamica

Cytocare è stato solo l'ultimo degli investimenti compiuti nell'ultimo anno dall'ASL livornese in nuove tecnologie e strutture.

Fra i più importanti quelli relativi alla Sala di Emodinamica, posizionata nel cosiddetto “Blocco dell'Area Critica” insieme a Pronto Soccorso, Cardiologia e Terapia Intensiva, ed inaugurata nell'ottobre scorso. In particolare la Sala è stata dotata di un Angiografo digitale di ultima generazione che fornisce al medico immagini cliniche di massima qualità, ma al tempo stesso sottopone il paziente ad una dose minima di radiazioni. L'apparecchiatura sarà utilizzata non solo per esami cardiologici importanti, come la coronarografia, ma anche per interventi di urgenza come l'angioplastica coronaria, per i quali l'alta definizione dell'immagine è determinante.

L'acquisto della nuova tecnologia è stata anche accompagnata da una riorganizzazione del personale addetto al reparto: dal 2010 la Sala di Emodinamica garantirà un servizio ininterrotto, 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Si prevede quindi un raddoppio delle prestazioni (sono preventivate per il 2010, 1.200 coronarografie e 600 angioplastiche) e un innalzamento della qualità tale da ipotizzare una sensibile riduzione della mortalità per infarto.

### Un impianto luci per l'Elisoccorso

All'inizio del 2009 l'ASL 6 aveva inaugurato la nuova pista di atterraggio per l'Elisoccorso che da allora ha ricevuto circa 40 voli. Sulla pista atterrano e decollano gli elicotteri destinati al soccorso che restano costantemente a disposizione anche delle postazioni di Massa, Grosseto e Firenze raggiungibili in circa 15 minuti di volo. La piattaforma è collegata con il sistema di ascensori dell'ospedale, in modo da consentire l'immediato trasferimento dei malati al pronto soccorso o alla rianimazione. La struttura di recente è stata dotata di impianti di illuminazione e antincendio: il presidio ospedaliero di Livorno è il primo di tutta l'Area Vasta Nord Ovest autorizzato a ricevere voli notturni. Così se prima di notte gli elicotteri dovevano atterrare all'aeroporto San Giusto di Pisa, da dove veniva organizzato il trasporto in ambulanza, adesso possono atterrare direttamente sopra il Pronto Soccorso riducendo al minimo i tempi di spostamento.



Dall'alto verso il basso. Un'altra immagine della Sala di Emodinamica e della pista di atterraggio per l'Elisoccorso di recente dotata di impianto di illuminazione.



[www.usl6.toscana.it](http://www.usl6.toscana.it)



**POLO SCIENTIFICO E TECNOLOGICO • BUSINESS INNOVATION CENTER • PST-BIC LIVORNO s.r.l** Società a Socio Unico  
Via dell'Artigianato, 53/55 - 57121 Livorno - Italy Tel. 0586-426669 Fax 0586-426741 info@pstbic.livorno.it www.pstbic.livorno.it



**Innovazione**

**Formazione**

**Servizi alle Imprese**

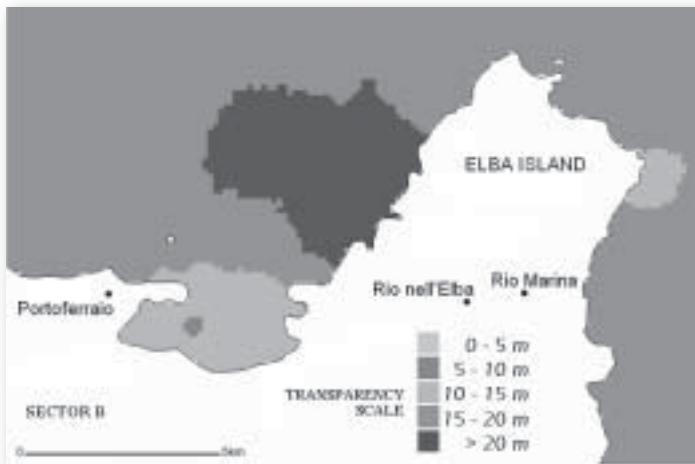
**Consulenza**

**PST-BIC**



# Avanti tutta, si vola verso l'innovazione

FLYBY CON LA FISICA OTTICA APPLICATA A PROBLEMI CONCRETI CREA SERVIZI PER TUTTI



UN ESEMPIO LIVORNESE di risultati della ricerca applicata che diventano business di successo è rappresentato da Flyby Srl, azienda nata nel 2001. Flyby, la cui sede è a Livorno nel quartiere di Ardenza Mare, opera nel campo della fisica ottica ed in particolare del telerilevamento satellitare ed aereo, offrendo soluzioni altamente innovative e, al tempo stesso, valide dal punto di vista commerciale.

## La passione per la ricerca

L'impresa ha raggiunto in pochi anni un organico di dodici unità, costituito da professionisti specializzati in diverse discipline tecniche e scientifiche, quali fisica, ingegneria informatica, ingegneria elettronica e delle telecomunicazioni. Anche il suo fatturato è cresciuto in modo considerevole, tanto che Flyby rappresenta oggi un valido esempio di azienda in controtendenza rispetto alla crisi: grazie alla sua vocazione verso una ricerca indirizzata alla risoluzione di problemi concreti (lo slogan aziendale è *applied research solutions*), riesce ad essere competitiva e ad ottenere ottimi risultati anche sul mercato internazionale.

Il nome Flyby rappresenta molto bene la *mission* dell'azienda: si tratta di una parola nata in campo aerospaziale per indicare il cambiamento di rotta di un astronave quando entra nel campo

gravitazionale di un altro corpo celeste, compiendo intorno ad esso una traiettoria iperbolica verso la destinazione finale, ricavandone un notevole risparmio d'energia.

“Noi vorremmo produrre questo effetto sui nostri clienti – spiega Emilio Simeone, fondatore e titolare di Flyby- quello di lanciarli su nuove traiettorie, indirizzandoli verso il loro obiettivo”. Emilio Simeone, laureato in Fisica presso l'Università di Pisa, ha conseguito il dottorato di Ricerca in Ottica Applicata presso l'Università di Firenze. Dopo alcune importanti esperienze lavorative alla Alenia Sistemi a Milano e successivamente alla Kayser Italia a Livorno, Simeone ha deciso di mettersi in proprio.

## Un nuovo spettroradiometro

La sua tesi di dottorato sui raggi ultravioletti e i successivi approfondimenti sullo stesso tema, lo hanno portato a capire che esisteva una esigenza del mercato per sistemi “intelligenti”, portatili, che rendessero semplice la misurazione dell'intensità della radiazione solare o artificiale per ciascuna delle diverse frequenze. Per approfondire e verificare le potenzialità intraviste nel settore Simeone ha creato Flyby. Ha così messo a punto il progetto per un nuovo

Monitoraggio marino-costiero dell'isola d'Elba grazie al quale è stata elaborata una mappa sulla trasparenza del mare.

Il sistema HappySun di fotoproiezione con la rilevazione dell'indice di presenza dei raggi UV in Italia.



tipo di spettroradiometro che è stato proposto al professor Santoianni, docente in Dermatologia, presso l'Università Federico II di Napoli, con cui Simeone aveva già collaborato durante la tesi, che ne ha individuato le possibili applicazioni in ambito medicale per la prevenzione di macchie o tumori della pelle e per l'ottimizzazione dell'uso delle lampade foto-terapeutiche. Da qui la decisione dell'Università partenopea di commissionare la realizzazione dello strumento. Flyby ha ricevuto così il suo primo ordine.

Intanto il successo riportato dallo strumento a livello scientifico ha generato altre richieste, quale quella del CNR di Pisa per spettroradiometri per la fotobiologia e per la misura e caratterizzazione della radiazione solare ambientale.

"Lo spettroradiometro è stata l'occasione per far nascere Flyby –afferma Simeone- ma la vera spinta a dare il via all'attività d'impresa è derivata dalla mia passione per la ricerca applicata e per le sfide provenienti dal trovare nuove soluzioni ai problemi di ogni giorno, dove non basta la semplice tecnologia ma una creatività capace di

integrare diverse discipline del sapere scientifico finalizzandolo ad un bene fruibile da tutti".

La successiva collaborazione con l'Agenzia Spaziale Europea (ESA) e la convenzione per l'utilizzo di due satelliti che rilevano continuamente le caratteristiche dell'atmosfera, del mare e del suolo su tutta l'area del Mediterraneo, ha posto Flyby nelle condizioni di iniziare a svilupparsi in diverse direzioni.

Flyby rappresenta a pieno titolo quel "terziario produttivo" a cui è stato fatto riferimento durante il convegno di presentazione dei dati IRPET: una società di servizi che sviluppa proposte innovative dalle quali poi nascono nuovi prodotti e una spinta all'innovazione per tutto il territorio.

### HappySun

Il sistema di quantificazione delle radiazioni solari UV (originariamente basato sulle rilevazioni di una centralina), grazie ai dati satellitari, ha trovato varie applicazioni e molte forme di commercializzazione portando Flyby a brevettare *HappySun*.

*HappySun* è un servizio di fotoprotezione solare che, combinando i dati sulle radiazioni solari rilevati dal satellite con le informazioni inserite in un sistema informatico relative all'epidermide dell'utente, indica in tempo reale, via web o cellulare (SMS o MMS), quali precauzioni adottare: tempi ideali di esposizione al sole, tipo e quantità di crema protettiva da applicare. Il servizio fornisce anche funzionalità aggiuntive per il turismo, indicando dove il mare è più trasparente o dove l'acqua ha una temperatura più gradevole. *HappySun* è stato erogato con successo a vari Enti o consorzi che offrono il servizio a cittadini e turisti: Istituto Tumori Regione Campania, APT Versilia, Fondazione Isole Baleari, Parco Naturale delle Bocche di Bonifacio (Corsica).

Il servizio è stato anche scientificamente e clinicamente validato nell'ambito di una collaborazione triennale con il Ministero della Salute (ISPESL), le ARPA della Toscana e della Sicilia e l'Associazione Nazionale Contro il Melanoma (ACM) nell'ambito di un progetto della Agenzia Spaziale Europea denominato *MEDSUN*.

### Servizi di monitoraggio su mare e costa

Grazie all'utilizzo di tecnologie web-GIS e di sistemi di georeferenziazione dei dati satellitari,



La brochure di presentazione del progetto SolaSat.

Monitoraggio marino costiero della Corsica con elaborazione di una mappa sulla presenza di clorofilla.

Una ragazza al mare che attraverso il suo telefonino utilizza il servizio HappySun per verificare i tempi ed i modi di esposizione a lei più indicati.



le applicazioni in ambito ambientale si sono ulteriormente sviluppate, tanto che Flyby offre oggi diversi altri servizi di telerilevamento da satellite e da aereo: stima di parametri atmosferici, fusione di dati acquisiti da sensori diversi, calcolo di parametri ambientali marini, analisi dell'erosione costiera, rilevamento di macchie di idrocarburi in mare. In particolare Flyby è stata la prima azienda europea a sfruttare immagini ottiche satellitari per la rilevazione di macchie di petrolio in mare. I servizi ed i sistemi offerti da Flyby sono attualmente utilizzati da: Ministero per l'Ambiente, Marina Militare, Capitanerie di Porto. In particolare Flyby ha fornito alla Marina il Laboratorio di Telerilevamento per l'addestramento degli Ufficiali della Guardia Costiera presso l'Accademia Navale.

### SolarSat

*SolarSat* è l'attuale prodotto di punta di Flyby, un sistema di analisi della radiazione solare, per dimensionamento, progettazione, preventivazione, controllo e gestione di impianti fotovoltaici attraverso un unico portale web. Tale sistema integrato, completamente personalizzabile, è destinato a: aziende di progettazione, installazione e vendita di impianti fotovoltaici, società ed Enti che ne curano la gestione e la manutenzione, produttori e distributori di moduli fotovoltaici, agenzie ed Enti di divulgazione delle fonti di energia rinnovabile, formazione e promozione di soluzioni per l'energia rinnovabile.

Il sistema grazie all'accesso a dati satellitari sia da archivio che in tempo reale, offre due tipologie di funzionalità, erogabili in modo indipendente o abbinato: PVPlanner e PV-Controller.

- PVPlanner è un servizio accessibile via web che permette al cliente di valutare fattibilità e convenienza di un nuovo impianto fotovoltaico, preventivandone costi e ricavi. La produttività dell'impianto è stabilita valutando l'energia solare tipicamente disponibile nella località prescelta. Così il progettista potrà dimensionare l'impianto sulla base del fabbisogno energetico o della potenza desiderata, selezionando ed abbinando in modo ottimale i componenti (moduli, inverter..).
- PVController è un servizio che integra programmi hardware-software e consente il controllo e la gestione remota via web di impianti fotovoltaici di ogni dimensione. In particolare

## Investimenti costanti in Ricerca e Sviluppo

Avvalendosi della propria esperienza nella fisica applicata e nel telerilevamento satellitare, Flyby ha progettato e realizzato sistemi ed erogato servizi dalle elevate prestazioni ma che, nello stesso tempo, sono di elevata affidabilità e studiati secondo le specifiche esigenze del cliente. Per ottenere questi risultati e mantenersi fortemente competitiva, Flyby investe continuamente in nuovi progetti, incrementando in modo costante le sue attività di ricerca e sviluppo e le possibilità di reperire finanziamenti per applicazioni sempre più avanzate.

Così Flyby partecipa a diversi programmi europei, risponde a bandi dell'UE, della Regione e della Provincia sull'innovazione, concorre alle gare indette da ESA, ASI e Ministeri, finanzia borse di studio per Dottorato di Ricerca presso Università, stipula convenzioni con Centri di Ricerca italiani ed europei, crea partnership con soggetti compatibili.

Recentemente Flyby ha ottenuto il finanziamento di due progetti di R&D, rispettivamente dalla Regione Toscana e dall'Agenzia Spaziale Europea: CTotus e SaTour.

**CTotus** è stato elaborato in partenariato con Selex Galileo SpA e con il CNR di Firenze (Istituto di Fisica Applicata – IFAC) che ne è il coordinatore, per la realizzazione di nuovi sistemi integrati di telerilevamento.

**SaTour** è, invece, un progetto presentato in partnership con Alpitour SpA, che riguarda servizi funzionali alla informazione ed al benessere del turista in diversi contesti ambientali. In questo progetto è incluso lo sviluppo di un innovativo sistema di valutazione della qualità del mare, basato su rilevazioni satellitari e quindi particolarmente oggettivo e scientificamente attendibile.



Studio attraverso rilevazioni satellitari per verificare la migliore localizzazione di futuri impianti eolici in Toscana sulla base della ventosità tipica dei diversi luoghi.

ne verifica l'efficienza mettendo a confronto l'energia oraria effettivamente prodotta (quantificata con misurazioni effettuate sull'impianto da appositi sensori) e quella attesa (in base ai dati forniti dal satellite sull'irraggiamento solare). In caso di significativa differenza tra l'energia prodotta e quella producibile, il manutentore e/o l'utente finale dell'impianto vengono avvisati via e-mail e/o SMS per decidere un eventuale intervento.

**Flyby ha immesso sul mercato il sistema da oltre due anni ed annovera clienti importanti tra i quali: Enel Green Power SpA, Ansaldo Sistemi Industriali SpA e Regione Lombardia.**



[www.flyby.it](http://www.flyby.it)  
[www.happysun.it](http://www.happysun.it)  
[www.solarsat.eu](http://www.solarsat.eu)

# Software pronti in rete e SMS in arrivo sul pc

MCC PROPONE NUOVE APPLICAZIONI DEL WEB E UN SISTEMA PER INTEGRARE SMS ED E-MAIL



*In alto.*  
Invio di messaggi  
al computer  
tramite telefonino.

*In basso.*  
Un pc di ultima  
generazione  
con schermo al  
plasma.

IL MONDO DELL'INFORMATICA sta vivendo una seconda rivoluzione. La prima è stata quella verificatasi negli anni ottanta con la diffusione del personal computer. Il grande cambiamento attuale riguarda, invece, le applicazioni del web. L'ingegner Stefano Iraci, titolare di MCC Snc, azienda livornese di Information Communication Technology, è particolarmente convinto che le web applications determineranno uno sviluppo fino a pochi anni fa impensabile, dell'utilizzo della rete. MCC è nata proprio con il boom dell'informatica, nel 1980. L'acronimo, infatti, deriva da

Micro Computers Components e quindi da una definizione dell'epoca, quando i computer erano suddivisi in tre categorie, mini, micro e mainframe. I personal erano appunto i "micro" computer, i sistemi come S38 IBM erano i "mini", mentre i "mainframe" erano i grandi sistemi. Da allora i progressi del mondo informatico sono stati

enormi: un portatile di oggi ha prestazioni dieci volte maggiori di quelle di un sistema "mini" che venticinque anni fa serviva quaranta utenti.

L'impresa di Iraci, ingegnere elettronico che ha poi indirizzato la sua formazione verso l'informatica, si occupa di sviluppo di software sia per piccole realtà imprenditoriali e per studi professionali, sia per grandi società. In quasi trent'anni di attività MCC ha ottenuto commesse importanti per l'organizzazione o la riorganizzazione di sistemi informatici (ad esempio da parte del Terminal Darsena Toscana o del Gruppo Evergreen), seguendo le continue trasformazioni del settore e proponendo sempre servizi di "ultima generazione".

L'esperienza maturata ha messo l'azienda nelle condizioni di farsi promotrice di soluzioni innovative e di porsi anche "in anticipo" sui tempi, come sta accadendo per i **Sistemi SaaS**. Si tratta di applicativi il cui acronimo deriva da *Software as a Service* e rappresentano un nuovo modo di concepire la funzionalità della rete.

"L'impiego del *software come un servizio* - spiega Iraci - permette di utilizzare un programma da internet senza più il bisogno di un'installazione fatta ad hoc sul singolo computer, ed evita interventi di manutenzione e back up ed elimina il rischio di ripetere l'installazione se il pc si guasta". Fra gli altri vantaggi quello che l'utente, accedendo al software tramite browser, se lo troverà su qualunque computer già conformato con le dimensioni, la grafica e i caratteri con cui è abituato a lavorare; cosa che normalmente non succede con le altre tipologie di programmi.

Riguardo ai costi, rimangono invariati per quanto riguarda lo sviluppo del software, cambiano, invece, completamente per quanta riguarda l'utilizzo. Ad esempio una società potrebbe acquisire l'uso del programma senza alcun





tipo di investimenti (hardware e software), ma semplicemente pagando una rata mensile. Questo possibile abbattimento dei “costi di installazione iniziale” permette anche a piccole aziende di utilizzare applicativi che altrimenti non potrebbero permettersi. Comunque le società che lo desiderano possono “mettersi in casa” tutti i componenti del sistema.

L'ingegner Iraci, per renderne più comprensibile il funzionamento, paragona il “servizio software” a quello telefonico: con l'abbonamento si accede alla rete e all'erogazione del servizio, senza dover acquistare e mantenere una “centralina” telefonica.

I costi di cui sopra, con particolare riferimento allo sviluppo, possono essere abbattuti dalla piccole imprese se si riuniscono, ordinando un unico software modulato sulle esigenze comuni, o se si consorziano, nel qual caso accedono al servizio tramite il consorzio che se ne carica gli oneri. Proprio perché software così concepiti non richiedono installazione e possono essere provati, venduti o acquistati senza che utente e fornitore del servizio si vedano e quindi senza che si sappia da dove provengono, si parla anche di **Cloud Computing**, cioè di “sistemi nuvola”. Così i componenti hardware e software, gestiti dal fornitore del servizio, hanno un'ubicazione sconosciuta all'utente (nomi come Amazon e Google si stanno attivando per fornire questi servizi).

Un altro servizio che MCC propone alle aziende è **SMS eMail Gateway**; anche in questo caso si tratta di applicazioni informatiche nuovissime per le quali si può prevedere una notevole diffusione. Partendo dalla consapevolezza che gli SMS sono un mezzo di comunicazione considerato da tutti veloce ed efficiente, l'impresa livornese ha esaminato i motivi per cui sono



poco utilizzati in ambito professionale, individuando due fattori: una gestione non semplice (scriverli non è così facile!) e l'impossibilità di tenerne una traccia efficace come succede, invece, per le e-mail.

MCC ha trovato la soluzione che permette di superare questi limiti con una tecnologia che non richiede all'utente un nuovo hardware o un software aggiuntivo, ma che gli permette di inviare o ricevere gli SMS attraverso la casella di posta elettronica, integrandoli con il sistema aziendale e rendendoli quindi archiviabili. Se si aggiunge la possibilità di elaborare automaticamente i messaggi ricevuti, si potranno alimentare i sistemi aziendali con gli stessi. Si pensi a quanto questo può essere utile alle ditte di trasporti, per sapere in tempo reale i chilometri compiuti da un automezzo e il costo dei rifornimenti fatti, o alle ditte edili, per conoscere l'avanzamento dei lavori...

“Probabilmente le imprese non sentono ancora il bisogno di questi *servizi software* -conclude Iraci- ma fare innovazione significa proprio questo, anticipare il bisogno. Quando il bisogno si avverte è troppo tardi. Un'azienda che ha un bisogno impellente di tecnologia ha già perso competitività...”.

Da sinistra. Rappresentazione grafica del servizio SMS eMail Gateway.

Utilizzo di un portatile per la gestione di dati aziendali da remoto.



[www.mcc.it](http://www.mcc.it)

# Tecnologia informatica al servizio della stampa

PER LA TIPOGRAFIA DEBATTE UN PORTALE E NUOVI MACCHINARI PER STAMPARE IN DIGITALE



e aspettative, l'azienda tipografica livornese compiva un grosso investimento acquistando due potenti macchinari per la **stampa digitale**, uno per le copie a colori ed uno per le copie in bianco e nero.

“Da tempo pensavo all'opportunità di offrire ai clienti un servizio di stampa digitale -spiega Silvia Di Batte, titolare dell'azienda- ma ho aspettato per diversi motivi; innanzitutto perché volevo che la tecnologia progredisse e si potessero ottenere in stampa digitale risultati qualitativamente uguali a quelli in stampa offset e poi perché aspettavo il... momento giusto”.

Il momento “giusto” è arrivato proprio ora con il mercato tipografico che sta subendo un cambiamento radicale a causa di una progressiva contrazione della domanda in termini di tirature: i clienti chiedono una stampa sempre più personalizzata e puntano su tirature ridotte; la stampa tradizionale di tipo offset, di altissima qualità, è tuttavia poco “flessibile”, con procedure e costi fissi da ammortizzare non compatibili con la “personalizzazione” e la bassa tiratura.

La stampa digitale può rappresentare il superamento di questo gap. Se è vero che in digitale aumenta il costo di ogni singola copia, è anche vero che le procedure di stampa sono comple-

FARE INVESTIMENTI in tempi di crisi si può. Difatti introdurre in azienda nuove tecnologie e innovazione nei processi di gestione può essere un modo efficace per ritrovare forza competitiva e... superare la crisi.

La ditta Otello Debatte, tipografia e Casa Editrice, attiva a Livorno da oltre un secolo, dimostra l'opportunità di questo tipo di scelta. Nell'arco del 2009, e quindi in piena recessione, mentre molte imprese del settore reducevano costi

Un tecnico mentre lavora con la nuova macchina digitale.

L'insegna Debatte composta con gli antichi caratteri a stampa mobili.

Scorcio lungo Via delle Cateratte del Parco Produttivo Borma; a destra in secondo piano la sede della Tipografia e Casa Editrice O. Debatte.





tamente diverse: il documento da stampare (un depliant, una brochure, un libro) viene inviato alla macchina da stampa digitale in formato PDF da un computer e, in tempi incredibilmente rapidi (alcuni secondi), escono le copie richieste.

Secondo uno studio compiuto dalla Canon Spa insieme all'Università di Dusseldorf, entro il 2020 la stampa digitale dominerà il mercato, relegando quella offset a posizioni di nicchia.

“I nuovi macchinari -afferma Silvia Di Batte- hanno già portato un incremento del lavoro, ponendoci in una situazione di controtendenza rispetto alla crisi; tengo però a precisare che continuiamo a lavorare anche con la stampa offset e che la

nostra l'attività di editori ci dà molta soddisfazione basti pensare che lo scorso anno siamo arrivati a stampare oltre 50.000 copie di libri”. Dunque la stampa offset è idonea alle alte tirature, quella digitale alle basse tirature o anche a tirature maggiori, ma di prodotti piccoli (ad esempio di biglietti da visita), risultando ideale per realizzare brochure, depliant, inviti, volantini pubblicitari... insomma per tutti quei prodotti di stampa che gli operatori del marketing definiscono *on demand*.

Un uso particolare della stampa digitale, tra l'altro con un trend di crescita molto elevato, è quello destinato agli aspiranti scrittori e poeti o ai semplici grafomani (che hanno la possibilità di vedere le loro opere stampate con una spesa modesta perché in un numero ridotto di copie) o agli appassionati di fotografia che possono raccogliere le loro foto in una pubblicazione.

Un'altra innovazione introdotta dalla ditta Debatte è la creazione di un portale per la gestione

delle relazioni con i clienti, dal quale si possono scaricare moduli per gli ordini, preventivi, fatture... e dove il committente può trovare il proprio prodotto con i relativi costi e caratteristiche, con un grande risparmio di tempo.

Sia il portale sia le nuove macchine di stampa hanno comportato un investimento importante

(in parte finanziato attraverso i fondi messi a disposizione dalla Fondazione Cassa di Risparmi di Livorno per l'imprenditoria femminile) e una riconversione e un riassetto del personale. “Si è trattato di un cambiamento radicale del modo di lavorare -specifica la titolare della ditta- ma devo dire che tutto il personale ha

accettato di buon grado l'impegno che tutto ciò ha comportato”.

L'azienda ha così attraversato, nel corso dei decenni, tutte le trasformazioni del settore tipografico, utilizzando prima la stampa a caratteri mobili, poi quella lito e successivamente quella offset (diffusasi negli anni Settanta, rappresentò una vera e propria rivoluzione con un innalzamento della qualità del prodotto e una riduzione dei tempi di stampa) fino ad arrivare alla nuova rivoluzione del settore rappresentata dalla tecnologia digitale.

“Questi cambiamenti sono stati per noi importantissimi -aggiunge infine Silvia Di Batte- e ci hanno permesso non solo di rimanere competitivi, ma anche di ritrovare sempre, insieme ai nostri dipendenti, l'entusiasmo... credo, infatti, che la strada dell'innovazione e del rinnovamento porti risultati positivi non solo sul piano pratico, ma anche sul quello psicologico infondendo una nuova fiducia nel futuro”.



Il nuovo macchinario per la stampa in digitale acquistato dall'impresa tipografica.

Una delle ultime pubblicazioni di successo stampate dalla Casa Editrice Debatte.



Debatte  
OTELLO  
TIPOGRAFIA E CASA EDITRICE

[www.debatte.it](http://www.debatte.it)

# Ricerche di frontiera per impianti *offshore*

PROGECO ALL'AVANGUARDIA NELLA PROGETTAZIONE DI PIATTAFORME E TURBINE PER IMPIANTI EOLICI



PROTAGONISTA di una grande significativa imprenditoriale è Progeco Srl, azienda di Rosignano Solvay (Livorno) che quest'anno festeggia i suoi trent'anni di attività.

L'azienda è stata fondata da Mario Bottoni, suo attuale presidente, oggi affiancato dai due figli Massimo e Marco: Massimo, è il vicepresidente e si occupa del settore ricerca e sviluppo e della divisione costruzioni; Marco è a capo della progettazione.

## Oggi è un *general contractor*

Il settore operativo dell'azienda è sempre stato quello dell'impiantistica industriale e delle macchine industriali (sistemi meccanici ed elettrostrumentali), ambito in cui ha compiuto un percorso di crescita straordinario: Progeco è passata da un'attività iniziale consistente soprattutto nell'elaborazione di disegni esecutivi ad **un'attività di progettazione complessa e specialistica**, arrivando a realizzare direttamente gli impianti ed a proporsi ai clienti come *general contractor*. Ma non solo. Di recente l'azienda è entrata a far parte di importanti consorzi di ricerca europei per la progettazione e la

messa a punto di nuovi impianti, soprattutto di tipo *offshore*, per la produzione di energia eolica e dal moto ondoso.

Attualmente è una delle pochissime aziende (2-3 società) in Italia ad occuparsi dell'eolico marino.

Alla base di risultati così importanti vi è la capacità dell'azienda di fare innovazione.

"Progeco -sottolinea Massimo Bottoni- ha fatto dell'innovazione la sua forza, un'innovazione intesa a tutto tondo e declinata in ogni ambito possibile".

"*Siamo innovativi* -continua il titolare- perché innovativi sono i nostri prodotti e le nostre attrezzature, ma anche perché attuiamo continuamente innovazione di processo e di organizzazione interna".

I principali ambiti in cui Progeco opera a livello nazionale ed internazionale sono il Petrochimico, l'*Offshore*, l'Oil&Gas, l'Energia, e l'Aerospaziale.

Tra le sue aree di business: progettazione, costruzioni industriali e service ovvero consulenza e assistenza per tutte le fasi del ciclo di vita di impianti industriali.

Piattaforma "Galata" per l'estrazione del gas.

Caricatore di bauxite.

Impianto geotermico per estrazione vapore.

Nella pagina successiva: un esempio di campo eolico marino.

Impianto di boccapozzo.



## Le strategie di crescita

I titolari, nei trent'anni di attività, hanno attuato strategie volte al miglioramento continuo della loro organizzazione, avvalendosi di personale qualificato e di tecnologie all'avanguardia.

Lo sviluppo dell'impresa ha così riguardato "uomini e mezzi": i cinque addetti del 1979 sono oggi più di cento; i macchinari e le attrezzature attualmente in dotazione sono gli ultimi ritrovati della tecnologia.

"Amiamo definirci *un'azienda in movimento* - afferma Massimo Bottoni - in quanto siamo alla ricerca costante di soluzioni che ottimizzino le nostre prestazioni e la nostra gestione aziendale". L'impresa dei Bottoni, infatti, ha implementato negli anni notevoli investimenti in formazione, anche attraverso percorsi formativi interni, con una particolare attenzione verso il project management, ed ha spesso riconfigurato l'organico in base alle commesse in essere; il controllo della qualità è effettuato costantemente su processi e prodotti.

Già nella prima metà degli anni Ottanta, Progeco è diventata fornitrice di importanti società pubbliche e private. Alla fine dello stesso decennio l'azienda, per mantenere alta la competitività acquisita e sostenere al meglio il processo di diversificazione in atto (nuovi settori di intervento e nuovi servizi, come quelli di installazione e costruzione), ha avviato un processo di internazionalizzazione, aprendo una sede in Romania (Engeco) e una sede in Bulgaria (Progeco Bulgaria, di cui quest'autunno ricorrono i dieci anni).

Progeco ha raggiunto una posizione di rilievo sul mercato internazionale, dove si aggiudica commesse importanti e opera con successo in nuovi ambiti come quello della *Green Economy*.

Progeco continua a registrare negli anni un trend di crescita positivo, in netta controtendenza rispetto alla sofferenza registrata da molte altre aziende che operano nel settore della meccanica e dell'impiantistica industriale tradizionale.

## L'impegno nella *Climat Economy*

Progeco, parallelamente al processo di internazionalizzazione, ha continuato a rafforzare la sua presenza sul territorio nazionale con la



## Altri progetti d'avanguardia nell'eolico marino

### Progetto "Secche di Vada"

Progeco è anche il partner operativo della Ravano Green Power Spa di Genova (che si occupa della produzione di energie da fonti alternative) con la quale ha elaborato il progetto "Secche di Vada" per realizzare un campo eolico *offshore* posizionato nell'area prospiciente le secche di Vada, a circa 3 miglia dalla costa. Qui, in base ai rilevamenti e agli studi effettuati dalle società partner, sussiste un potenziale eolico interessante e la nuova centrale dovrebbe avere una potenza installata di 60 MW; il progetto, già valutato positivamente dagli Enti preposti e con ampi consensi in ambito politico, dovrebbe diventare attuativo entro la fine del 2010.

### Progetto "Fattoria del Vento"

Si tratta della fase successiva del Progetto GEOMA: col nuovo tipo di turbine o "navicella", verrà realizzato un grande campo eolico marino nel Canale di Otranto a largo di Tricase (Lecce), la "Fattoria del Vento", nel cui allestimento Progeco è ancora partner tecnologico di BLUE H.

Progeco sta, infatti, realizzando la prima unità commerciale delle 25 programmate che verrà installata a settembre 2010. Il Campo Eolico di Tricase sarà il primo al mondo in acque profonde e, una volta a regime, avrà una potenza complessiva di 92 Mw. La "Fattoria del Vento" dovrebbe inaugurare una lunga serie di campi eolici marini dei quali è in programma la realizzazione nel Mediterraneo, sempre con il coinvolgimento di Progeco.

### Progetto "Marina"

Progeco è l'unica azienda italiana presente nel "Marina Project" per il quale è stato costituito un consorzio di aziende tra le quali figurano società come ACCIONA (Spagna), DONG ENERGY (Danimarca), STATOIL HIDRO (Norvegia) ed importanti altri gruppi di ricerca ed università europee.

L'obiettivo di questo progetto di ricerca tecnologica è quello di sviluppare alcuni *concept* di piattaforme marine flottanti in grado di integrare, a costi competitivi, le energie provenienti dal vento e dal mare (moto ondoso, maree). Il 9 Dicembre 2009 ha avuto inizio ufficialmente il progetto, che vedrà Progeco impegnata con il suo team di ricerca per il periodo 2010-2014.



Modello in 3D della prima unità commerciale offshore per alto fondale.



Piattaforma  
con serbatoi  
di varo.

Piattaforma  
eolica  
galleggiante.

costituzione di una sede a Firenze ed una a Pomarance (Pisa).

La sua capacità di progettazione sempre più specializzata, di approntamento per la consegna “chiavi in mano” di impianti industriali (garantendo una successiva attività di manutenzione e assistenza) e di investimento in ricerca e sviluppo (in particolare nel nuovo settore delle energie rinnovabili) ha portato l'impresa rosignanese a far nascere pochi mesi fa (e quindi in piena recessione economica) una nuova sede operativa a Vibo Valentia, in Calabria. L'iniziativa imprenditoriale è frutto di un ulteriore salto di qualità fatto dall'azienda verso l'innovazione, con un rinnovato impegno nell'ambito della *Climat economy* e la partecipazione a progetti internazionali nell'*eolico offshore*.

Inoltre, in partnership con altre società europee di primaria importanza, Progeco sta mettendo a punto nuovi sistemi di produzione di energia rinnovabile che integrino la sorgente eolica e l'energia proveniente dal moto ondoso e dalle correnti marine (“sistemi ibridi”).

Progeco sta realizzando la prima unità commerciale di un sistema eolico marino “flottante” che può essere installato anche molto lontano dalle coste e quindi con un minor impatto visivo. Gli impianti “flottanti” sono gli unici che possono essere posizionate nei mari profondi, perché non hanno le fondamenta piantate sul fondo del mare, ma sono collocati su piattaforme gal-

leggianti e “ancorate” al fondo del mare tramite catene lunghe 50-3000 metri collegate a grossi pesi gettati sul fondo del mare.

### Una nuova *navicella ibrida*

Progeco partecipa al **Progetto GEOMA**, presentato da un consorzio internazionale. Ne è capofila la società olandese BLU H Technologies, leader nel campo delle energie rinnovabili; ne fanno parte, oltre a Progeco: Ansaldo Sistemi Industriali (Milano), EADS Astrium Spa (Parigi), Società Gomma Antivibrante Srl (Milano), Sky Saver Srl (Santeramo in Colle - Bari), TRE Tozzi Renewable Energy (Ravenna) e l'Università Federico II di Napoli. Il Progetto GEOMA è stato selezionato dal Ministero per lo Sviluppo Economico fra i progetti assegnatari dei fondi pubblici nell'ambito del programma “Industria 2015 - Bando per l'Efficienza Energetica”.

Il gruppo di imprese coinvolte, insieme al centro ricerche dell'Università partenopea, si è proposto di studiare un generatore eolico marino (“navicella”) da 3,5 megawatt di potenza, adatto ad essere installato a grandi profondità e quindi sfruttabile in mare aperto, posizionato su una “piattaforma flottante” ibrida. Il nuovo sistema è concepito per ottimizzare i costi, aumentando l'efficienza in termini di produzione di energia e, grazie alla sua natura “flottante” che permette l'installazione anche molto lontano dalla costa, di ridurre l'impatto visivo.

Un prototipo della “navicella” è stato posizionato all'inizio del 2008 nel Golfo di Otranto a 113 metri di profondità: la fase di sperimentazione è stata molto positiva.

“Poiché –precisa Massimo Bottoni- fra i partecipanti al progetto, noi ci siamo assunti il maggior carico operativo, abbiamo in programma di fare di Rosignano un centro di eccellenza per la progettazione di turbine eoliche e di creare qui una sede di produzione delle nuove navicelle”.

Progeco rappresenta dunque quel “**terziario produttivo**” che nell'ambito della prestazione di un servizio mette a fuoco idee innovative per poi trasformarle in prodotto; insomma siamo di fronte quel tipo di terziario che può fare la differenza su un territorio, creando valore aggiunto e sviluppo d'impresa.

ROSIGNANO

FLORENCE

LARDERELLO

PLIESTI

VARNA

1979

30

2009

# PROGECO



## ITALIAN MANAGEMENT FOR GLOBAL SOLUTIONS

*Engineering*

*Skid & Packaging*

*Pressure Vessels*

*Offshore Wind Farms*

*Offshore Equipments*

*Special Equipments*

*Service*

**PARTNERS:**

**PROGECO**  
ENGINEERING

**ENGECO**  
ROM

**PROGECO**  
BULGARIA



Contact Information:

PROGECO S.r.l. - Via E. Mattei, 11 - 57016 Rosignano Solvay (LI) Italy - Tel. +39 0586727111 - Fax +39 0586727134

info@progeco.net - www.progeco.net





Camera di Commercio  
Livorno

## LA CAMERA DI COMMERCIO INFORMA

# Contributi alle imprese in conto interessi su microfinanziamenti

Ancora disponibile parte del Fondo da **1 milione di Euro** stanziato dalla Camera di Commercio di Livorno per facilitare l'accesso al credito da parte delle Piccole e Medie Imprese. L'iniziativa è frutto di una convenzione sottoscritta dalla C.C.I.A.A. di Livorno, insieme alle Associazioni di categoria, con le banche della provincia di Livorno.

**Obiettivo dell'iniziativa** - L'impegno profuso dalla CCIAA di Livorno e dalle locali Associazioni di categoria è stato finalizzato a mettere a punto una misura concreta in grado di supportare aziende in difficoltà. Sono stati coinvolti tutti gli istituti di credito del territorio e, fino ad oggi, hanno aderito all'iniziativa, con plafond diversi, sette banche che operano nella provincia livornese.

**Il contributo** - Il contributo è a disposizione delle imprese della provincia di Livorno che hanno ottenuto un finanziamento da banche convenzionate con la CCIAA. Su tale finanziamento la Camera corrisponde la quota relativa agli interessi sui primi dodici mesi. Le aziende hanno così il vantaggio di cominciare a restituire il prestito un anno dopo, a fronte di una liquidità immediata.

**Caratteristiche del prestito** - Il prestito deve essere chirografario (cioè privo di ipoteca e basato su una semplice scrittura privata) e di durata pari a 3 o a 5 anni, da rimborsarsi in rate mensili. Può essere concesso per investimenti produttivi, ma anche per reintegro di liquidità a seguito di investimenti già effettuati per acquisto di scorte o per operazioni compiute tramite leasing.

**I beneficiari** - Possono richiedere il contributo le imprese esercitate in forma individuale o di società, compresi le cooperative e i consorzi iscritti al Registro delle Imprese di Livorno, in regola con il pagamento del diritto annuale.

Bando e modulistica sono disponibili sul sito [www.li.camcom.it](http://www.li.camcom.it)

