

IL MESSAGGERO
DOMENICA
24 GIUGNO 2007

Scoppia la voglia di energia rinnovabile grazie all'attuale politica degli incentivi
E le imprese investono in soluzioni innovative

Da Fermo
a Pechino
per il 2008

di SERGIO BIAGINI

Il modello marchigiano conquista il mondo con un sorriso. Non si chiamano a caso "Smile" i veicoli elettrici che la Faam Group di Monterubbiano fornirà alle Olimpiadi di Pechino. Trentacinque mezzi a due o quattro posti che serviranno al trasporto persone e al monitoraggio della salubrità dell'aria nei parchi olimpici. Alimentate a batteria e una addirittura, vero gioiello tecnologico, che utilizza idrogeno dall'avanzatissima fuel cell per generare energia. Acquistate dalla municipalità di Pechino saranno ora utilizzate dal simbolo dell'eccellenza tecnologica e innovativa dell'Italia sul palcoscenico internazionale dei Giochi e parteciperanno alla parata inaugurale. Una eccellenza consolidata negli anni dall'azienda di Federico Vitali. Visto che i veicoli elettrici della Faam, dai "Truck" ai "Jolly" da 35 quintali, utilizzati per le manutenzioni dei parchi, scorrazzano già da un pezzo tra gli Champs Elisées di Parigi ed i Royal Gardens di Londra. E' facile incontrarli perfino al Louvre come mezzi antincendio o sulla Rambla di Barcellona. Veicoli ma anche bici e scooter elettrici che hanno fatto della Faam di Monterubbiano l'azienda leader in Italia e tra le prime in Europa.



Smile, l'auto "pulita" che vincerà alle Olimpiadi

UN SOGNO
IN 35 VEICOLI

*Funzioneranno
con le batterie
elettriche,
uno a idrogeno
Porteranno persone
e cose all'interno
dei parchi olimpici
e controlleranno
la qualità dell'aria*

Non è la prima volta della Faam alle Olimpiadi: 50 auto elettriche Smile acquistate per i Giochi invernali di Torino del 2006 sono ora utilizzate dall'Aniet per la raccolta dei rifiuti. Un parco veicoli ecologici che vede anche cento bici e 50 scooter elettrici, sempre made in Marche, impiegati nel capoluogo piemontese come del resto in altre metropoli italiane.

Il segreto del successo? «Capire i sogni delle persone in ogni parte del mondo e saperli realizzare, partecipare al miglioramento del sistema di vita, perseguire uno sviluppo compatibile, utilizzare un team di uomini



PICCOLE & MEDIE IMPRESE



Federico Vitali, padre della Faam. A fianco il prototipo della miniauto elettrica



Marco, Luciano e Daniele Lauri, a lato un tetto fotovoltaico (Foto Marco Giugliarelli)



In Europa
da Città
di Castello

nati a privati e famiglie. Dal dicembre 2003, data di costituzione della Srl, con i tre fratelli impegnati fianco a fianco, l'azienda è cresciuta ancora tanto che oggi è in grado di fornire un servizio completo che comprende progettazione, produzione, distribuzione, supporto pre e post vendita. «Col tempo siamo passati da una piccola produzione artigianale ad una produzione per il mercato nazionale - aggiunge Luciano Lauri - e per l'export, specie nei paesi del Mediterraneo, Spagna, Portogallo, Francia e Germania. Ma grazie alla normativa nazionale il mercato si sta ormai spostando verso l'Italia con la produzione di pannelli so-

lari termici (certificati in tutta Europa) in costante aumento: una crescita accompagnata, da circa un anno e mezzo, dall'espansione del fotovoltaico». In tale settore, dallo scorso gennaio l'attività della Sunerg Solar si è arricchita con l'assemblaggio di moduli a film sottile per tetti fotovoltaici destinati alla produzione di energia elettrica pulita. «Si tratta di un brevetto Usa - spiega Lauri - a base di rotoli di silicio flessibili e calpestabili, incollati sui tetti, specie di stabilimenti industriali nuovi o per sostituire ad esempio vecchie coperture in amianto».

La nuova sfida si gioca su un mercato sempre più dinamico e aggressivo
ma l'intraprendenza italiana sa farsi strada

Il tetto fotovoltaico che ora piace anche all'Italia

poi consumiamo nel processo produttivo». Con i fratelli Marco, 48 anni, e Daniele, 35 anni, vice presidenti della società, Luciano Lauri, 43 anni, presiede una realtà con 25 dipendenti che nei primi 5 mesi del 2007 ha visto il volume d'affari crescere del 150%. Tutto questo grazie ad un business che nel 1992 vedeva tra le attività principali l'installazione di pannelli fotovoltaici in siti remoti di telecomunicazioni di carabinieri, guardia di finanza, croce rossa e vigili del fuoco e che, due anni più tardi, si è sviluppato anche intorno all'eolico, con l'installazione di piccoli generatori desti-

I TRE
MOSCHETTIERI

*I fratelli Lauri
scommettono
su un ciclo
produttivo
tecnologicamente
avanzato
e non inquinante
E coprono tutto, fin
dalla progettazione*

L'AQUILA

Sistemi di sicurezza primi in qualità



di PAOLO MASTRI

Il signore che fabbrica sicurezza cita John Kotter, «il nostro iceberg si sta sciogliendo». E pensa che non c'è salvezza nella resistenza al cambiamento. L'iceberg di Luciano Ardingo è il ghiacciolo sfinito del polo elettronico aquilano. Qui il gruppo Spee guidato da Ardingo, cinquantenne ingegnere con la passione della montagna, nuota contro corrente da metà anni settanta come un piccolo gioiello di innovazione, che di fronte al declino del comparto ha scelto il rilancio della qualità e della ricerca. Il business è quello della sicurezza, bene di larghissimo consumo sia nelle reti economiche che nel governo delle città, le armi sono quelle dell'Information e communications technology, del Wireless e della banda larga. Sfruttando gli stessi sistemi di trasmissione dati usati fino a pochi anni fa soltanto dalla Nato e dalla nostra difesa interna, Spee ha sviluppato reti di controllo remoto richiestissime non soltanto da banche e clienti privati. Lo sbar-



Luciano Ardingo, a capo del gruppo Spee (la sede nella foto a destra)

LA CONQUISTA
DI PESCARA

*130 telecamere
digitali
terranno sotto
stretto controllo
l'area urbana
più popolosa
e turbolenta
d'Abruzzo*

co nello scenario urbano è preparato dalla mega commessa del Comune di Pescara, l'area urbana più popolosa e turbolenta d'Abruzzo, per un sistema di controllo del territorio gestito in completa autonomia da 130 telecamere digitali. Dietro c'è l'occhio del Viminale, interessato ad allestire difese valide in vista dei Giochi del mediterraneo 2009, ma anche a testare nuovi e razionali modelli di sicurezza urbana.

Il gruppo aquilano Spee c'è arrivato con un vero arsenale di cervelli: il 75% per cento dei circa cento dipendenti sono diplomati o laureati in ingegneria e informatica. E con un passo inarrestabile dal 1994, anno in cui Spee sfornò "Castel Vecchio", premiatissimo progetto di edificio intelligente. Così si galoppa nello scenario globale. E ora le prossime sfide, rappresentate dall'uso della banda larga per superare i gap di sviluppo fra territori. Perché, spiega il signore della sicurezza, «chi non produce innovazione non è più un'impresa». Sperando che l'iceberg resista.

LATINA

Servizi alle imprese, meglio se piccole



Gennaro Coppola, presidente e ad di Axed. Qui di fianco, una dipendente al lavoro



di LAURA PESINO

Una sede legale a Latina, sulla torre numero sei del centro commerciale più grande della città. Altre due, rigorosamente operative, a Biella e Pavia, strategicamente scelte nell'ottica della delocalizzazione, che consente più immediati contatti con le istituzioni e indubbi vantaggi economici. Qui la Axed spa approda dopo una lunga fase di gestazione nella Capitale. E da qui riparte per guardare al mercato italiano ed estero. Con vendite soci, alcuni dei quali americani, inglesi e tedeschi, e un bagaglio completo di risorse e competenze in grado di fare la differenza nel campo sconfinato e ancora inesplorato dei servizi alle imprese.

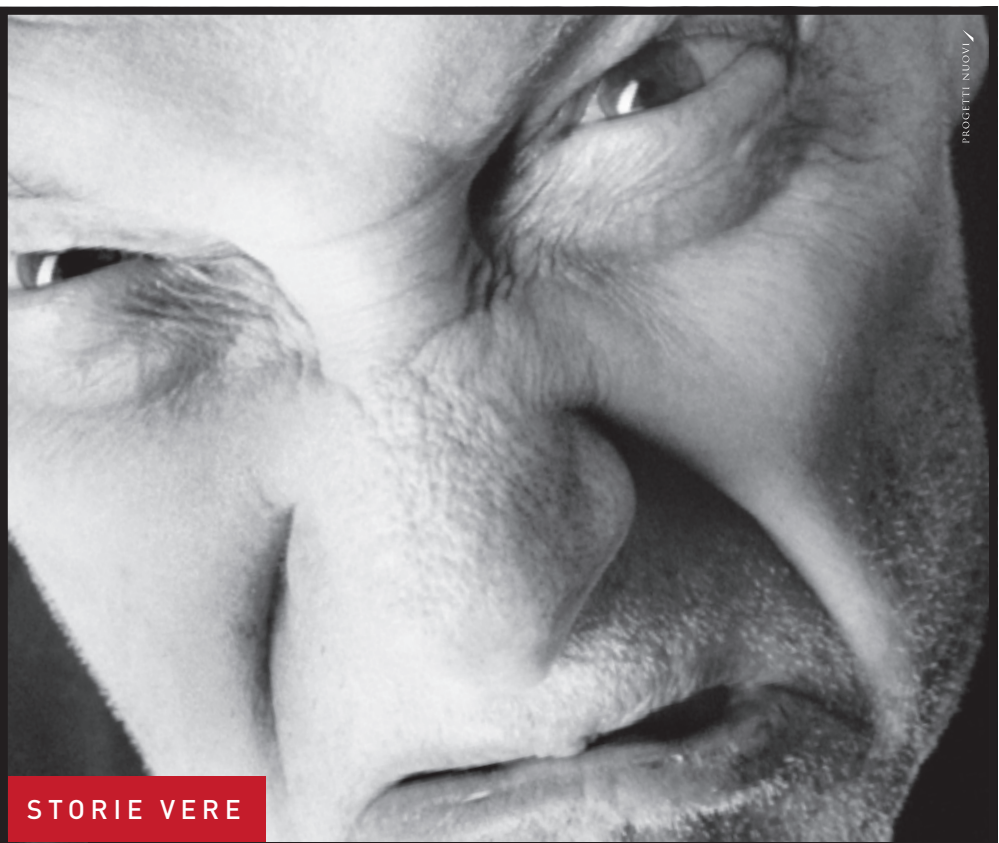
Parole d'ordine: alta specializzazione e integrazione delle esperienze. Per offrire alle imprese il meglio della tecnologia, dell'innovazione, della progettazione e della consulenza. Dai sistemi gestionali, alle ricerche di mercato, dalla formazione al marketing, dall'organizza-

zione di eventi ai supporti informatici, fino ai processi legati alla distribuzione, commercializzazione e comunicazione aziendale. Dietro una sigla c'è tutto. E l'obiettivo della Axed è puntare in alto, coprire ogni necessità, rispondere a qualunque esigenza. E' così che si raccolgono clienti come Ford Europe, Continental, Pirelli, Bridgestone. Continuando però a rivolgere uno sguardo privilegiato al mondo della piccola e media impresa, la più radicata nel Paese e la più carente di un sistema di servizi efficiente e integrato.

«Ci rivolgiamo indistintamente alla multinazionale - spiega Gennaro Coppola, presidente e amministratore delegato del gruppo - come alla piccola officina che conta anche soltanto tre operai. Ce lo consente l'elevata specializzazione e la diversificazione dei settori di attività. Siamo noi, insomma, ad adeguarci alle esigenze del cliente, preferendo quasi sempre dieci piccole imprese a una di grandi dimensioni».

UN'OFFERTA
A 360 GRADI

*Dal marketing
ai supporti
informatici, dalla
distribuzione alla
comunicazione
aziendale:
così si conquista
il mercato*



STORIE VERE

Mario F. è infuriato. L'abilitazione dei saldatori è scaduta. La visita medica di rinnovo si può fare solo il mese prossimo. La produzione è ferma e nel reparto si gioca a briscola.

Avete anche voi un problema difficile come questo? Noi sappiamo come fare. Visitate il sito www.inaz.it

INAZ
INNOVAZIONE AZIENDALE