

Dieci piccoli fuoriclasse

Hanno investito in ricerca e in formazione. Fatto acquisizioni accorte o diversificato in modo strategico. Così sono riusciti a dominare la crisi e a crescere. Soprattutto sui mercati esteri.



ROBERTO ACETI
LE PICCOLE
FORNITURE NON
RENDEVANO

CARLO GAVAZZI SPACE

LA SVOLTA ARRIVA DAL SATELLITE

SEDE:	MILANO
FATTURATO:	18.000.000 DI EURO
UTILE:	869.000 EURO
DIPENDENTI:	180
QUOTA EXPORT:	50%

Da azienda che si districava a fatica nel segmento *entry level* del mercato spaziale, quello delle apparecchiature da terra (hardware e software installati presso i centri di controllo delle missioni spaziali), a primo contraente di importanti progetti delle principali agenzie spaziali europee. Questo il percorso di crescita della Carlo Gavazzi Space, la più grande pmi italiana di settore, che investe in ricerca e sviluppo il 10% circa del fatturato (1,8 milioni di euro, su un giro d'affari di 18 milioni nell'anno fiscale agosto 2002-luglio 2003, +20% sull'esercizio precedente), in grado di competere con giganti dal calibro di Alenia spazio (gruppo Finmeccanica).

Artefice della svolta, l'attuale azionista di maggioranza, la famiglia Fuchs, originaria dell'Alto Adige, che nel 1987, al momento di rilevare le quote dal fondatore Carlo Gavazzi, ha imposto il cambio di strategia. Obiettivo: dribblare le difficoltà del mercato delle strumentazioni a minor contenuto tecnologico, caratterizzato da

un'altissima competizione e da bassi margini, e diventare un fornitore in grado di produrre sistemi chiavi-in-mano. Oggi nel catalogo di Carlo Gavazzi Space ci sono satelliti per missioni scientifiche e commerciali, velivoli spaziali non pilotati, strumentazione per esperimenti nello spazio, infrastrutture per la Stazione spaziale internazionale (Iss), programmi per l'osservazione da terra. Un'offerta che ha consentito al gruppo di quadruplicare il fatturato negli ultimi sei anni e di assicurarsi una posizione di punta nel mercato europeo, che ogni anno raccoglie finanziamenti pubblici per 2 miliardi di euro (forniti per un quarto dal governo italiano). «Lavorare su commessa per gli enti pubblici è un'arma a doppio taglio, perché se da una parte ci assicura i fondi necessari per portare a termine i singoli progetti, dall'altra ci impone di sottostare ogni volta a una lunghissima trafila burocratica» spiega Roberto Aceti, direttore generale della Gavazzi Space, che prevede di chiudere l'esercizio in corso con un giro d'affari di 32 milioni di euro.

Altro passo avanti: nel 2000 l'azienda lombarda ha deciso di diversificare puntando su prodotti a più ampia base commerciale. «Volevamo sfruttare il know how e le tecnologie a disposizione per creare applicazioni per il mass market» continua Aceti. «È nata così Telematic solutions, che propone soluzioni all'avanguardia nei campi della telematica, della sicurezza e della logistica». Con successo. Tanto da essere già arrivata a fatturare 4 milioni di euro nel 2003.