AEROSPAZIALE Rilevata la società di ingegneria Ideamech di Tolosa in Francia

## Aerosoft fa acquisti e sbarca nel regno del colosso Airbus

aviga in un corto senso controcorrente; rispetto a chi insegue la manodopera a basso costo dei paesi dell'Est. Aerosoft spå ha investito infatti in know how, inglobando Ideamech, società d'ingegneria francese, specializza ta in tecnologic spaziali. L'impresa, che ha sede principale a Napoli, delocalizza la sua attività, raggiungendo il cuore della produzione acrospaziale europea. Tolosa: il regno di Airbus, colosso internazionale dell'aerospa zio. Mossa studiata per inter-cettare le richieste di altri

subfornitori, e corteggiare, nel frattempo, il gigante.

Dal 1992 braccio acrospaziale del gruppo Trefin—holding da 20 milioni all'anno, con 400 dipendenti distri buiti sul territorio nazionale. di cui fanno parte anche le die società di information te-chnology 3F Data System spa ed Edins Spa — Acrosoft punta, dal capoluogo campano, sulle agevolazioni logistiche di una collocazione strategica e sul management francese: per curare meglio il cliente, subfornitori francesi di Airbus, e la stessa Alenia. seguendo in questo modo da vicino la prima fase di ogni commissione; con l'obiettivo di spostate successivamente nella sede partenopca «le parti massive del progetto». Lo spiega il responsabile investimenti Trefin Francesco Fumo, che chiarisce in questi termini la strategia di espan-sione dell'azienda presieduta da Francesco Floro Flores. Con 120 dipendenti, napoletana, (ma presente anche su Pozzuoli, Roma, Firenze, Milano, Tormo), un fatturato di 8 milioni clienti dei calibre di Alenia, Cira, Augusta

- Acrosoft è un'azienda di ingegneria operativa nell'acronaurica spaziale; la sua produzione però co-pre anche il lerroviario e l'automobilistico.

Curate le esigenze del chente in loco, Aerosoit intende rimandare progettazio-ne, disegnazione, analisi strutturali, calcoli fluidodina mici al capoluogo campano,

## Pmi catalogate per i clienti oltreoceano

uhfornitrici di Alema, le pmi campane dell'aerospazio circa 60, provvedeno in rete a stendere il curriculum, perché colossi mondiali come Airbus e Boeing prendano atto della griglia di strutture, potenzialità e competenze, che gravitano attor-no all'unica impresa italiana in grado di gestire i contatti con i giganti del settore. Si spiega in questo modo l'urgenza del censimento, che con il sostegno dell'assessore regionale Lugi Nicolais, in un recente incontro istituzionale con i vertici dell'aerospazio del Quebec canadese, si tradurrà in un book, destinato ai potenziali clienti d'eltreocea

no: saranno schedati macchinari, at-

trezzaturo, tecnici, qualifiche, ore di lavoro disponibili, certificazioni di ciascuna. Lo stesso motivo di fondo ispira uno studio del progetto Ecare dell'Ue che, in vista di un prossimo bando, in uscita ad apri-le, ha affidato al consorzio Technapoli di procedere a una ricognizione del setto-re della vecchia Europa a 15 censimento presentato funedi scorso, a Napoli Con circa 60 imprese

che nella maggioranza dei casi hanno diversificato la produzione nell'automobili-

per la fase in cui servono piuttosto «le grandissime competenze del settore che si trovano in Campania, come le sisorse universitarie; e le convenienze economiche, dal momento che il lavoro costa meno».

Nasce in questa prospettiva l'acquisizione di Ideamech, «azienda in cui lavorano 10 persone, fra cui due tecnici di alto profilo, laureati

Per l'azienda

un fatturato

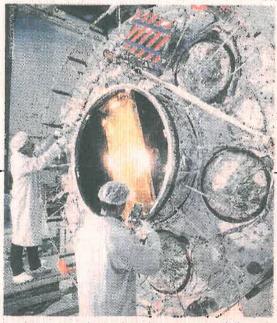
in Francia, e con esperien za in Bocing - spiega an-cora Fumo Ideamech di otto milioni sione di fattu rato di 1 mi ha una previlione per il

2005, che potrebbe essere rad-doppiato per il 2006, inoltre ha contatti privilegiati di grande interesse, con la Società spaziale francese, ad esempio e naturalmente con il nostro cliente, Airbus»

sovrapposizione nei processi di produzione e una forte natalità, (almeno 10 le realtà sorte nell'ultimo anno e mezzo), la Campania esprime un 30% delle potenzialità del pacse. Quasi sempre certificate. (tramite sistema Iso, o

## Iavarone: «Emanciparsi dalle subsorniture»

secondo i criteri europei di Aquap e statunitensi di Jar), le pini campane impiegano 1.300 addetti. Significativa l'esperienza del consorzio Sam, la società aerospaziale mediterranea, sorta



L'investimento francese è il nuovo tassello di un processo di internazionalizzazione partito nel 2004, con la creazione di due nuclei, negli Stati Uniti, con Acrosofi Usa Inc, e a Tolosa, con Aerosoft France Subfornitrice di Alenia, l'azienda mette in moto una strategia che va letta nel quadro più generale delle am-bizioni delle pmi campane e italiane: il tentativo di emanciparsi dall'anonimato della subfornitura, avvicinandosi al cliente finale. «Non pensiamo certo di poter aspirare a

un rapporto diretto con Airbus almeno nel prossumo futuro — risponde in proposi-to il responsabile investimenti ... Aerosoft ha però certa-mente voglia di proporsi al mercato generale, per inter-cettare le richieste di altri subfornitori». A condizione comunque, di non trascurare Alenia: «Stare sul posto ci permetterà al contrario di conoscere sempre meglio il mercato francese e di essere più competitivi anche per Alenia, fortificando la nostra partnership. È la linea

stico e nel ferroviario, sfruttando le nel 1999, che riunisce 13 aziende, con un fatturato di 150 milioni, e 800 ad-detti. (250 di nuova occupazione).

«Oggi tutto il mondo che sta attorne ad Alenia non ha visibilità rispetto ai player internazionali — spiega Luigi lavarone, presidente di Tachnapoli e

del consorzio Sam ... L'obiettivo di queste iniziative quindi, per le pmi aerospaziali campane e italia ne, è quello di diventare partner di Alenia, emancipandosi dall'anoni-mato della subfornitura... Strategia, aggiunge, non proprio condivisa dalla grande impresa «che preferi-

sce il divide et impera», e che boneli-cerebbe del pungolo del governo «senza im input político in questa direzio-ne, è difficile mettere a sistema le risorse aerospaziali del Paese». D'al-

tro canto, è la conclusione, se non si provvederà in que-sto senso «saranno le pini a muoversi, e ad autopromuo-versi all'estero». È il caso di Acrosoft che investe a Tolosa, e Foxbit e Dema che vanno in Canada Già a caccia di commesse da altri subfornitori di colossi come Boeing e Airbus, le pmi italiane potrebbero progres-sivamente uscire dall'orbita di Alenia.

che abbiamo seguito andando negli Stati Uniti, con Boeing. Anche in quel caso ci siamo inseriti nel mercato generale dei subfornitori, la vorando naturalmente con

con Alenia per il 7e7» E qual è l'ultimo ordine di Alenia, per Airbus? «La struttura primaria e secondaria di parte della fusoliera del modello 380, aereo civile, ora in fase di manutenzione del progetto: il 380 cargo, invece, è in piena progetta-zione. Potrebbe andare in produzione nel 2006, infine, il velivolo biposto ultralegge-ro concepito in collaborazione con il Dipartimento di Progettazione acronautica della Federico II: «Realizzato in materiale composito, è molto appetibile sul mercato, perché non costa più di 40 000 euro, e l'abilitazione a guidarlo di ottiene facilmente. La prospettiva è di produrne 20-30 all'anno».

ROSANNA PUGLIESE