

Agir 01 marzo 2017 - 11:40

Vitrociset, quando la sicurezza è al primo posto

L'azienda guidata da Paolo Solferino tra le eccellenze italiane nel mondo. "In futuro focalizzeremo l'attenzione sicuramente su Cyber Security e Logistica". Consip ed Eurocontrol, gli ultimi "affari".



Sicurezza, comunicazione, logistica. Tre settori di grande importanza e attualità al giorno d'oggi. Un business per molte aziende, tra le quali spicca una eccellenza italiana, la Vitrociset. Un gruppo che, da quando soprattutto è arrivato alla sua guida l'amministratore delegato **Paolo Solferino** (ex direttore generale e con un passato in Elsag e Selex Sistemi Integrati), non solo ha risanato i conti ma ha ampliato il proprio raggio d'azione divenendo un punto di riferimento in Italia ma anche all'estero nei campi dell'integrazione di grandi sistemi, dell'informatica, delle telecomunicazioni e del supporto logistico integrato. Ma è sul fronte della sicurezza che arrivano le ultime, grandi novità per Vitrociset. Con grande soddisfazione di **Edoarda Crociani**, erede di questo piccolo gioiello di famiglia.

Vitrociset e la sicurezza

Eurocontrol, l'organizzazione europea per la sicurezza della navigazione aerea, ha selezionato Vitrociset come partner per la fornitura di servizi di potenziamento, manutenzione e assistenza per la distribuzione dei dati di sorveglianza (SDDS). Il valore della commessa, affidata dopo una gara d'appalto internazionale, è di circa 3 milioni di euro e avrà validità fino a tutto il 2020. *"Si tratta di un grande risultato – afferma Solferino – in quanto stiamo parlando di SDDS (Surveillance Data Distribution System, il sistema EUROCONTROL per l'implementazione dello scambio efficiente e sicuro di dati di sorveglianza sia all'interno di realtà geografiche nazionali, che in un contesto*

Europeo e anche per la collaborazione tra sistemi remoti. SDDS rappresenta l'evoluzione del sistema RMCDE (surveillance Message Conversion and Distribution Equipment) che ha ormai raggiunto la fine del suo ciclo di vita. SDDS è stato ultimato nel 2013 e attualmente si trova nella fase di deployment: molti degli stati membri della Comunità Europea (chiamati Users) hanno indicato la volontà di passare dal sistema RMCDE al sistema SDDS già nel 2017. Il supporto e la manutenzione del sistema sono gestiti da un team EUROCONTROL con sede a Maastricht e denominato SIMOS (SDDS Implementation and Operational Support Team). Il team SIMOS di EUROCONTROL è supportato da un Industrial Partner che ha la piena responsabilità della documentazione, della manutenzione del software e dell'implementazione di nuove funzionalità". E circa un anno fa, inizio 2016, EUROCONTROL ha emesso una Call for Tender per l'individuazione del primo industrial partner di SIMOS. Vitrociset ha partecipato alla gara e a novembre è stato aggiudicato il contratto che la qualifica ufficialmente come SIMOS Industrial Partner per i prossimi quattro anni. "Un risultato prestigioso – ribadisce Solferino – in quanto è stata vinta la concorrenza di competitor importanti come Capgemini, primo realizzatore del sistema. Attualmente il gruppo di lavoro Vitrociset, dopo aver superato il kick off meeting, sta affrontando la fase di presa in carico del sistema, a maggio inizia la fase di completa gestione".

Vitrociset tra bilanci, prospettive e investimenti

Il 2016 per Vitrociset è stato un anno caratterizzato da una ottima performance per quanto riguarda l'acquisizione di nuovi ordini che si attestano a fine anno a circa 200M€. "Questo risultato – dice Solferino - ci permette di fare delle previsioni incoraggianti in termini di crescita dei volumi (ricavi) per il 2017 e 2018. Per il 2017 ci aspettiamo ricavi per circa 180M€ e prevediamo un'ulteriore crescita di circa il 3% - 5% per gli anni successivi. In termini di risultati ci aspettiamo di confermare le buone performance ottenute nel 2016 in termini di marginalità relativa delle BU, e di migliorare, sia per effetto dei volumi che per effetto della maggiore efficienza, l'EBITDA, che prevediamo cresca oltre i 20M€ nel 2017 e negli anni successivi". Lo sviluppo dei settori è indicativa: con riferimento alla ripartizione di volumi e risultati a Defence and Security va circa il 55%, a Space (Incluso Belgio) circa il 30%, a Transport & Infrastructures circa il 15%. In particolare le aree di crescita sono l'estero, prevalentemente in Belgio e Olanda, e Transport and Infrastructures. Alla luce di tutto questo e considerato che nel 2015 la Società ha chiuso con un utile netto di 4,5 milioni e redditività in aumento e che per il 2017 si parla di 8,5 milioni di investimenti, quali saranno i settori, in particolare tra difesa, spazio, Homeland Security e Trasporto ad avere il maggior impulso, anche nel futuro prossimo. "L'attuazione del piano strategico aziendale ha comportato il riposizionamento della capacità d'offerta di Vitrociset – dice Solferino -, questo per garantire lo sviluppo previsto negli anni a venire. Il nostro obiettivo è quello di affiancare alle attività tipiche sistemistiche e di supporto ingegneristico, prodotti e soluzioni ad alto valore aggiunto realizzate all'interno dei nostri laboratori. L'intenso programma di ricerca e sviluppo intrapreso dall'azienda è orientato a questo obiettivo, e quindi alla creazione di valore per il cliente attraverso soluzioni e prodotti innovativi capaci di risolvere i problemi di sicurezza, efficienza e gestione tipici delle organizzazioni con le quali operiamo da anni. La nostra offerta sarà in futuro sempre più orizzontale in termini tecnologici, con verticalizzazioni di settore necessarie all'implementazione delle singole soluzioni ai bisogni dei nostri clienti specifici. Tra le aree di maggior sviluppo, e quindi di sempre maggior focalizzazione in futuro,

sicuramente vediamo la Cyber Security e la Logistica”.

Pubblica Amministrazione, nuove opportunità

Recentemente poi Vitrociset si è segnalata all'attenzione generale per aver vinto l'appalto con la PA nella gara indetta da Consip per la fornitura, messa in opera e manutenzione di centrali telefoniche evolute e di prodotti e servizi connessi. Parliamo di un affare da 60 ben miliardi di euro... *“Si tratta di un Accordo Quadro per la fornitura, messa in opera e manutenzione di Centrali Telefoniche evolute e di prodotti e servizi connessi – afferma con orgoglio l'ad di Vitrociset -. Siamo in RTI con Vodafone. Vitrociset è mandataria con una quota del 60%, Vodafone mandante con una quota del 40%. Il valore massimo dell'Accordo Quadro è di 60.000.000,00 Euro più eventuale 6/5, il tutto però da condividere con altri 3 concorrenti (Telecom Italia, Fastweb e BT Italia) fino a saturazione dell'importo. Chi vende di più ottiene una quota superiore dell'Accordo Quadro, in pratica chi riesce a sfruttarlo al meglio sul mercato della PA. La durata dell'accordo è di 18 mesi + eventuali 6 di estensione. I singoli contratti attuativi possono avere una durata da 1 a 4 anni”. Interessante vedere nello specifico anche l'oggetto della fornitura. “Si tratta di un fornitura di sistemi telefonici, terminali e apparati correlati (il nostro RTI ha proposto l'innovativa tecnologia WILDIX); servizi connessi inclusi nella fornitura, il cui prezzo è pertanto compreso nel prezzo offerto per le apparecchiature: installazione, configurazione e avviamento dei sistemi; dismissione dell'esistente; supporto al collaudo delle forniture e dei servizi; Help Desk multicanale: Servizi connessi opzionali, che è possibile acquistare da parte dell'Amministrazione Contraente contestualmente all'affidamento di una fornitura di sistemi telefonici e/o terminali e/o apparati correlati; da un minimo di 1 anno ad un massimo di 4 anni, decorrenti dalla data di perfezionamento del contratto di fornitura assistenza tecnica e manutenzione; telegestione dei sistemi; intervento su chiamata; presidio; addestramento”.*

Industria 4.0, una presenza da protagonista

Con Vitrociset non si può non affrontare l'argomento del momento in campo industriale e cioè il Piano industria 4.0. Capire insomma come la parte produttiva di Vitrociset si stia muovendo per l'interconnessione dei suoi stabilimenti e quali programmi di sviluppo particolari siano stati pensati per automazione e internet of things. Solferino non ha dubbi: *“Ritengo che Industria 4.0 sia un'opportunità importante per il nostro Paese per aumentare la produttività del “Made in Italy” e la competitività delle industrie italiane all'estero, capace di creare nel contempo un ciclo virtuoso in cui anche le università e i laboratori di ricerca possono ritagliarsi il ruolo di driver dell'innovazione a supporto dell'Industria”.* In concreto Vitrociset si è contraddistinta per il lancio di due prodotti di “punta” - VBrain e CyCube - frutto di recenti investimenti in Ricerca & Sviluppo: il primo è un prodotto per l'automazione industriale, ovvero per il monitoraggio e controllo remoto di impianti e sistemi basato sulle tecnologie IOT, il secondo è un dispositivo plug-in in grado di aumentare la sicurezza di reti IT e Industriali. CyCube si inserisce con una presa alla rete LAN da proteggere, sia periferica che centralizzata, ed è in grado di monitorare, bloccare e neutralizzare gli attacchi cibernetici provenienti sia dalla rete interna che dall'esterno. *“Entrambi i prodotti – prosegue Solferino - sono già utilizzati per “interconnettere” in modo sicuro i nostri stabilimenti, e pensiamo possano essere offerti in ambito Industria 4.0 anche ai maggiori player industriali per l'ammodernamento di impianti e sistemi produttivi e per la loro protezione fisica e cibernetica”.* Da aggiungere poi che gli investimenti per VBrain e CyCube si sommano al recente investimento (circa 10 M€) realizzato da Vitrociset

presso il suo stabilimento di capo San Lorenzo in Sardegna per la realizzazione della relativa linea di produzione dei carrelli del F-35 per Lockheed Martin. La linea produttiva si basa sui moderni concetti della "Lean Manufacturing" che, a valle, stanno determinando e sempre più garantiranno lo sviluppo di una filiera industriale sarda nella meccatronica avanzata.

Sinergie e partnership per crescere

I settori vitali di Vitrociset sono ovviamente in continuo divenire anche perché legati in gran parte dalla tecnologia che cambia e si sviluppa momento dopo momento. E' ipotizzabile quindi pensare che nei prossimi anni ci possano essere alleanze con altri soggetti. Insomma acquisizioni in vista? "*Per un' azienda come la nostra – dice Solferino - che opera in settori strategici è importante guardare continuamente al mercato sia per allargare la base clienti sia per aver accesso alle tecnologie più innovative. Per questo motivo abbiamo stabilito nel tempo una fitta rete di partnership a supporto della nostra catena logistica ma anche della presenza sul mercato. Sicuramente nel futuro intensificheremo questo tipo approccio, pur sempre garantendo e salvaguardando la nostra identità tecnologica. Le nostre ambizioni di crescita sono evidenti. Le tecnologie che stiamo sviluppando, unite alla nostra consolidata esperienza, ci permettono di pensare al futuro con ottimismo*".

Uno sguardo ai numeri

Vitrociset è presente con 5 sedi in Italia e 8 all'estero (Belgio, Olanda, Germania, Spagna, Kenya, Guyana Francese, Turchia e Malesia).

Ha circa 1000 dipendenti, più del 65% dei quali laureati, di età media poco superiore ai 40 anni. 350 sono impiegati presso le sue sedi estere in programmi internazionali ad alto contenuto professionale. Oltre allo stabilimento di Roma, le altre installazioni produttive di Vitrociset si trovano in Sardegna (Capo San Lorenzo) e in Belgio (Transinne).

Dei nostri circa 1000 dipendenti, oltre 150 lavorano nella Regione Autonoma della Sardegna lo storico insediamento di Capo San Lorenzo da cui, fin dagli anni '60, tecnici ed ingegneri sardi forniscono il completo supporto tecnico, logistico ed operativo alle attività del Poligono Interforze Sperimentale di Salto di Quirra. Si tratta di professionisti che, sempre più frequentemente e grazie alla esperienza acquisita nel Poligono, l'Azienda impiega in contesti internazionali altamente sfidanti quali, ad esempio, quello della Guyana Francese dal cui poligono spaziale viene lanciato il vettore VEGA, vanto dell'Agenzia Spaziale e dell'industria italiana e di cui Vitrociset ha curato la realizzazione dell'intero segmento di terra.

Inoltre, Vitrociset ha rafforzato la sua presenza nella Regione con una serie di importanti iniziative sia di tipo industriale che di sostegno alla ricerca scientifica e all'ambiente.

In particolare, proprio a Capo San Lorenzo ha realizzato un importante e moderno impianto industriale per la produzione in serie di complessi apparati tecnologici per il condizionamento e l'alimentazione a terra di aeroplani prodotti negli Stati Uniti che saranno venduti in diversi paesi del mondo. Sempre a Capo San Lorenzo c'è un laboratorio di Ricerca & Sviluppo, il "Sardinia Sensor Lab", finalizzato alla sperimentazione di tecnologie dedicate all'ambiente, in particolare di reti di sensori per la gestione delle emergenze naturali (alluvioni, incendi, inquinamento atmosferico e marino, ecc.) e la prevenzione e individuazione di reati ambientali. Tali sensori troveranno applicazione anche nell'area del Poligono, dove Vitrociset ha già avviato una attività di

potenziamento dei sistemi di monitoraggio ambientale dedicati alla verifica della qualità del suolo, dell'aria e degli ambienti marini e costieri. Il laboratorio si inserisce in un piano di consolidamento dei rapporti di collaborazione con l'Università di Cagliari con la quale esiste un Memorandum of Understanding (MOU) che riguarda non solo la ricerca ma anche l'industrializzazione di prodotti innovativi e la formazione di nuovi professionisti.

Per quanto riguarda il Belgio, con la sua controllata Vitrociset Belgium, l'azienda opera nel campo delle attività spaziali Service Operations & Engineering, fornendo un significativo contributo alla maggior parte dei principali programmi spaziali dell'Agenzia spaziale europea.

Con un 1,2 milioni di € di capitale e più di 100 dipendenti, opera dal Belgio con due sedi stabili, una in Germania e una in Olanda – vicino a ESOC e ESTE, centri di ESA - e con progetti in Italia, Spagna, Francia e Regno Unito. Siamo coinvolti nei più importanti progetti spaziali europei che garantiscono i più elevati standard di qualità, sicurezza e affidabilità.

L'offerta Vitrociset si rivolge a mercati altamente competitivi - tra cui la difesa, la navigazione satellitare, lo spazio e le telecomunicazioni - e viene costantemente migliorata attraverso continui investimenti in ricerca e sviluppo, così come in capitale umano. Sin dall'inizio partecipiamo ai programmi più rappresentativi dell'ESA nell'ambito delle telecomunicazioni, dell'osservazione della Terra e delle missioni scientifiche, contribuendo con servizi operativi qualificati e di ingegneria, sistemi e strumenti software per la rete dati a terra. Infine, c'è il coinvolgimento nel programma Galileo e la recente firma del contratto quadro con GSA - Agenzia GNSS europeo (Global Navigation Satellite System) – per la fornitura di servizi di site survey di siti che potenzialmente possono ospitare la versione 3 del sistema di navigazione europeo EGNOS (EGNOS V3). Il GSA è l'Agenzia dell'Unione Europea incaricata dell'utilizzo di EGNOS. Il contratto quadro firmato da Vitrociset Belgium ha avuto inizio con work order iniziale del valore di €1,5 milioni per una durata di 12 mesi per la survey inspection in tutti i siti EGNOS.