

Seminari ISIAM – Università di Salerno – 10.06.2009 – www.dimec.unisa.it/ISIAM





Sub4Lazio

Progetto per lo sviluppo della subfornitura

Salerno, 10 giugno 2009 – Luigi CAMPITELLI

Il progetto **Sub4Lazio**



L'intervento è stato promosso dall'Assessorato alla PMI nell'ambito del Piano Integrato ex Legge regionale 46/02

Gli obiettivi principali sono:

- favorire i processi di diversificazione produttiva;
- promuovere l'avvio di rapporti commerciali;
- migliorare la competitività delle singole imprese e del sistema produttivo.



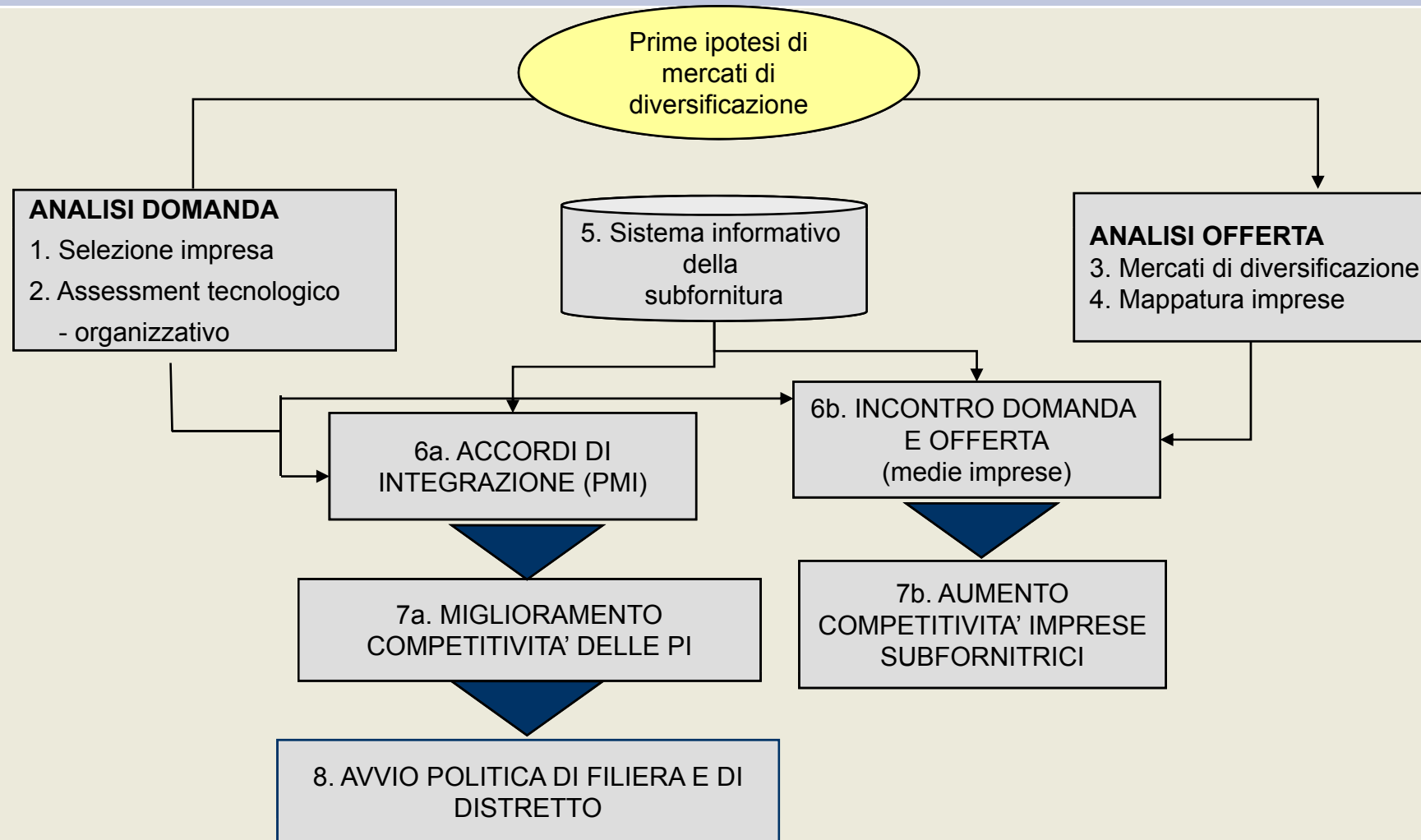
Fasi di attuazione



1. Selezione delle imprese
2. Analisi delle competenze delle PMI selezionate
3. Identificazione di nuove opportunità di diversificazione
4. Analisi dei potenziali mercati di sbocco e mappatura dei buyer
5. Individuazione di opportunità di sviluppo e supporto all'incontro tra domanda e offerta
6. Assistenza al miglioramento delle capacità competitive delle PMI
7. Avvio di una politica di filiera e di distretto



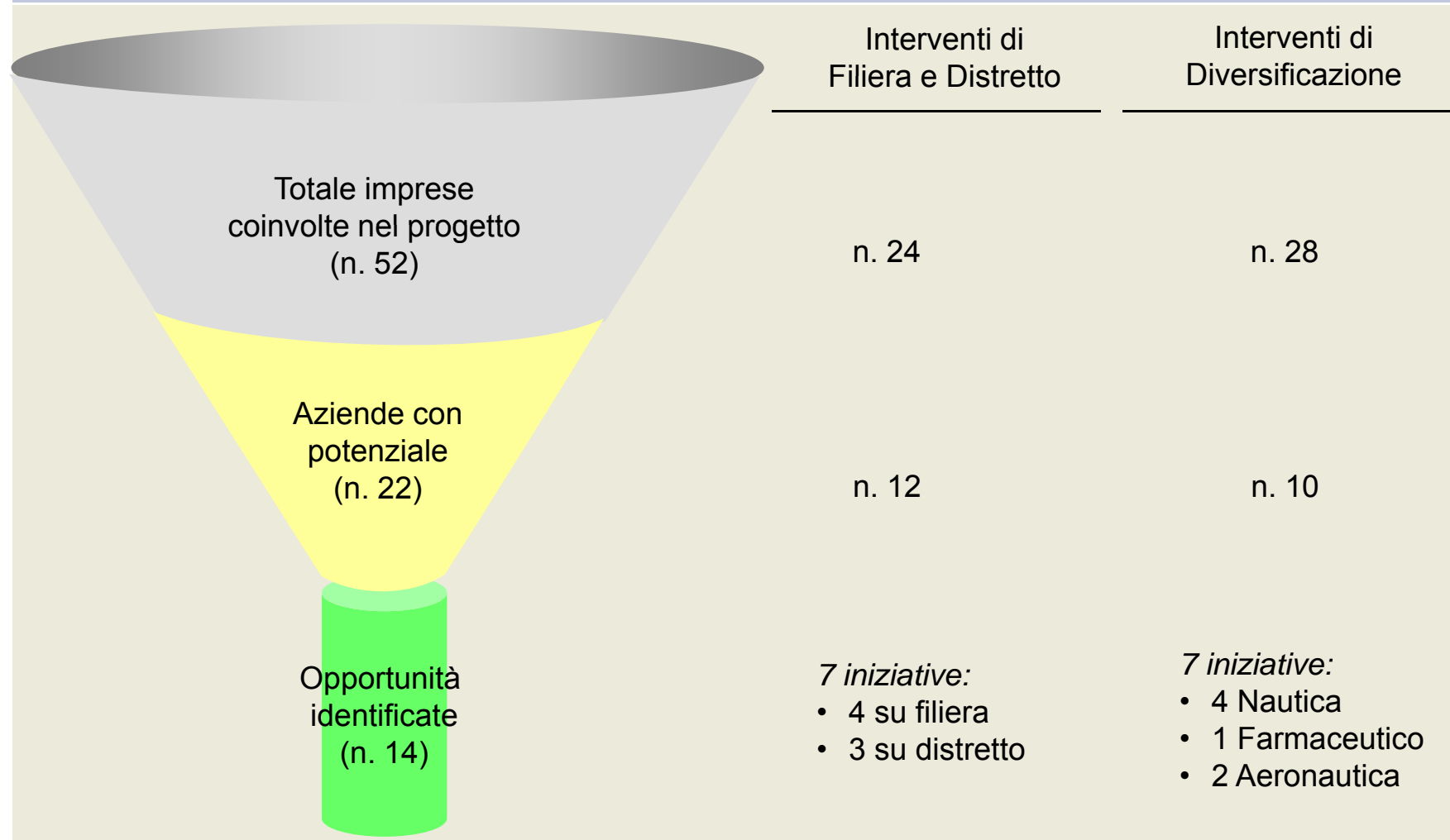
Lo schema di attuazione



Il progetto **Sub4Lazio**



I risultati





Fattori di successo



Il ruolo di BIC Lazio:

- facilitatore di conoscenza
- attivazione di partnership

Campo di applicazione:

- focalizzazione su imprese appartenenti allo stesso distretto

Approccio identificazione opportunità:

- Differenziazione per tipologia di Azienda
- Struttura e sistematicità.

Orientamento ai risultati:

- selettività identificazione
- sforzi commerciali
- approccio modulare



Elementi di miglioramento



- Incentivare l'adesione di un numero più elevato di PMI
- Ampliare le partnership di progetto sin dalle fasi iniziali
- Coinvolgere istituzioni locali di altre Regioni
- Potenziamento della Banca dati
- Focalizzare lo strumento del check up



Opzioni di sviluppo rispetto a clienti e prodotti

Crescita rispetto a clienti e prodotti

A. Interventi di filiera e distretto

B. Interventi di diversificazione

Obiettivo & focus:

- **Favorire la crescita dimensionale**, organizzativa ed imprenditoriale attraverso:
 - **Aggregazione**
 - Percorsi di **integrazione** (reti di impresa)

- **Espandere il core business** per adiacenze
- **Diversificare vs. mercati** di sbocco non presidiati
- **Differenziare** o adeguare struttura dell'offerta/ portafoglio prodotti

Target:

- **Piccole imprese** che non hanno la possibilità di approcciare Clienti di grandi dimensioni

- Aziende di **piccole e medie dimensioni** in settori **maturi** con **competenze specifiche** "trasferibili"

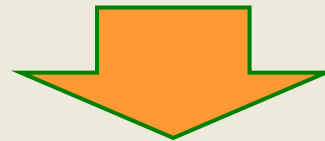


Obiettivi del progetto

22 aziende (2 hanno rinunciato) con fatturato al di sotto dei 2 mln euro

CRITICITA'

- **Difficoltà ad inserirle nel percorso di incontro con grandi Buyer e lo sfruttamento di nuove opportunità di Business in virtù delle ridotte dimensioni**
- **Necessità di favorire la crescita dimensionale, organizzativa ed imprenditoriale delle imprese**



OBIETTIVI

Integrazione e “reti” tra Piccole Imprese:

- **accordi finalizzati alla definizione di un’offerta integrata nei confronti di clienti del settore automotive e/o di clienti operanti in nuovi settori (ottica di FILIERA)**
- **accordi finalizzati ad aumentare la dimensione di offerta su un medesimo anello della filiera a favore di clienti attivi e/o nuovi potenziali clienti (ottica di DISTRETTO)**
- **accordi finalizzati ad individuare e favorire le potenzialità di sviluppo di nuovi business/prodotti (es: ricerca su nuovi prodotti, accesso a nuovi mercati, ...) da parte di PI operanti su un medesimo anello della filiera (ottica di DISTRETTO)**



Approccio proposto e piano di lavoro (1/2)

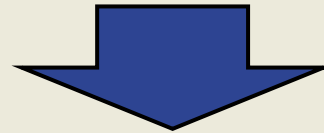
Fasi	1	2	3
	Identificare ipotesi progettuali	Verifica interesse e fattibilità delle ipotesi	Implementazione accordi ed impegni operativi
Attività a piano	<ul style="list-style-type: none"> Analisi Assessment Incontri con imprenditori Individuazione prime ipotesi di aggregazione ed integrazione tra PI 	<ul style="list-style-type: none"> Condivisione ipotesi con stakeholder locali Verifica interesse PI e fattibilità degli interventi Selezione interventi da implementare 	<ul style="list-style-type: none"> Supporto alla formalizzazione accordi quadro tra le PI Supporto alla definizione delle modalità operative
Attività concluse	<ul style="list-style-type: none"> Incontro con aziende coinvolte Individuazione opportunità di integrazione e aggregazione 1° verifica di compatibilità tra le PI da coinvolgere 	<ul style="list-style-type: none"> Conoscenza tra le PI da coinvolgere sugli interventi individuati Verifica interesse e fattibilità degli interventi Definizione di 1° accordi verbali per sviluppo intervento 	<ul style="list-style-type: none"> Assistenza nella definizione degli accordi quadro da formalizzare Assistenza nella definizione dei contratti per la gestione delle modalità operative Test verifica bontà accordi
Output	<ul style="list-style-type: none"> Report con mappatura opportunità di integrazione e aggregazione 	<ul style="list-style-type: none"> Report di avanzamento interventi individuati Selezione degli interventi da implementare 	<ul style="list-style-type: none"> Accordi quadro tra le PI Procedure operative
Tempi	Dicembre – Gennaio 2008	Gennaio - Marzo 2008	Aprile - Maggio 2008

Ingegnerizzazione degli interventi



Approccio proposto e piano di lavoro (2/2)

A completamento del Piano di lavoro presentato

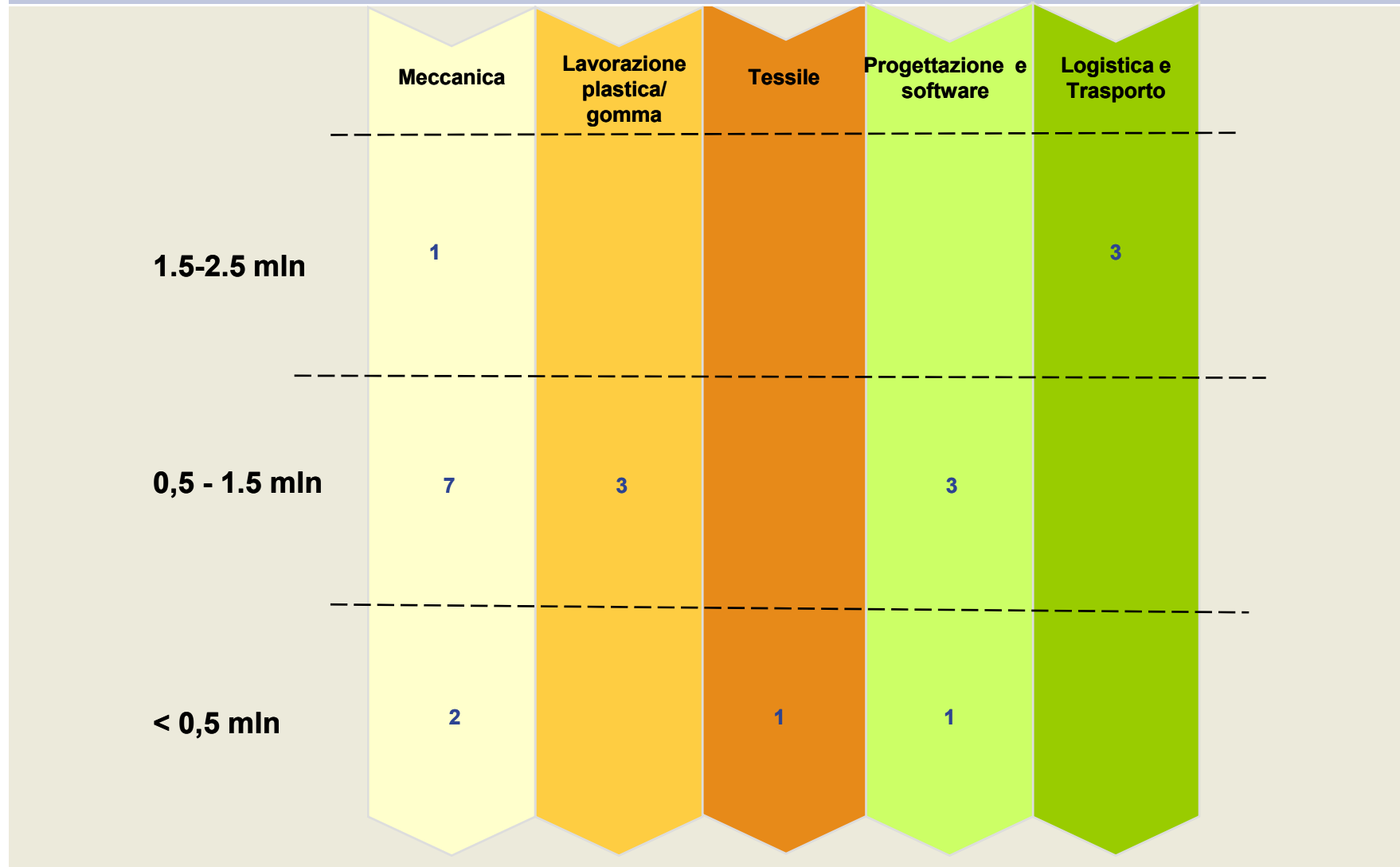


- **Verifica di percorribilità di incontro tra PI coinvolte e potenziali nuovi Buyer (non di grandi dimensioni) per sviluppo business – PROTOTIPO INTERVENTO**
- **Individuazione interventi consulenziali a favore delle PI coinvolte finalizzati al miglioramento competitivo ed a favorire il buon esito dei percorsi di integrazione/agggregazione**



Profilo delle imprese partecipanti

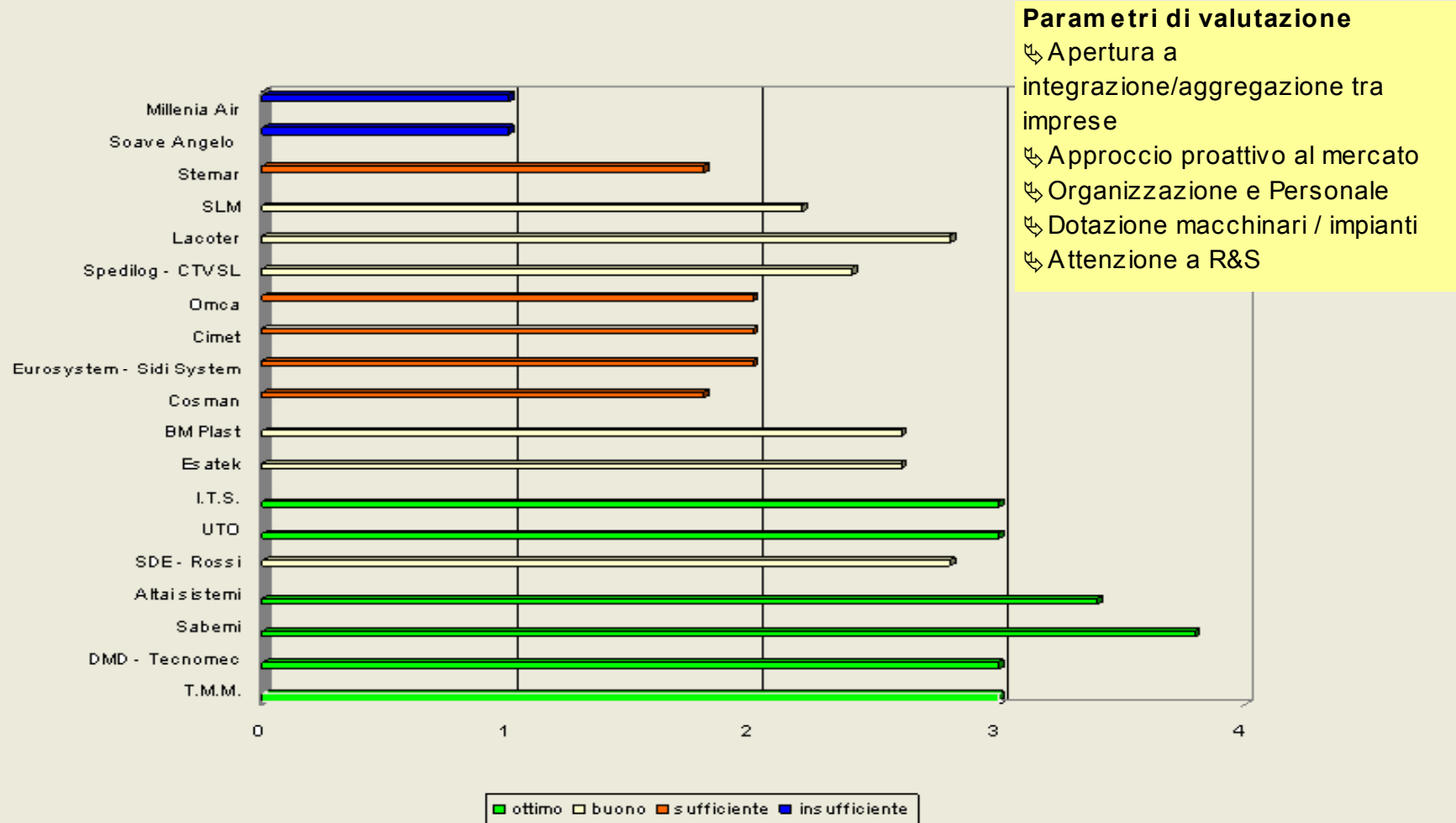
Settore di attività e dimensione aziendale



Il progetto **Sub4Lazio**



Profilo delle imprese partecipanti
Assessment imprese dopo incontri





Quadro delle opportunità di integrazione

AGGREGAZIONE /INTEGRAZIONE FILIERA

PI Promotrice	PI coinvolte	Avanzamento	Oggetto integrazione
1 A	E D	Accordo quadro in fase di formalizzazione Contratto di ATI per 1° opportunità da redigere entro maggio	Accordo di filiera per offerta chiavi in mano di progettazione/realizzazione / manutenzione isole/linee di produzione
2 B	F	Accordo di partnership in fase di formalizzazione	Realizzazione di attività di realizzazione e manutenzione stampi
3 C		Valutazione dell'opportunità di partnership in corso	G intende integrarsi con aziende che realizzano impianti industriali
4 D	H-K	Valutazione delle opportunità di partnership in corso	D ha chiesto di incontrare e verificare l'interesse di aziende operanti nel settore della meccanica che non svolgono internamente la fase di progettazione meccanica



Quadro delle opportunità di integrazione

	PI Promotrice	PI coinvolte	Avanzamento	Oggetto integrazione
INTEGRAZIONE DISTRETTO	1 A	C	Accordo quadro in fase di formalizzazione	Accordo per la presentazione ea clienti comuni / potenziali clienti e per la partecipazione a bandi di gara su attività di progettazione e sviluppo software per automazione, software gestionali
	2 F	D	Valutazione dell'opportunità di partnership in corso	F nell'ambito della sua strategia di focalizzazione sull'attività di robotica, intende individuare imprese alle quali delegare la realizzazione di alcune attività meccaniche
	3 K	I	Accordo quadro in fase di formalizzazione Presentazione di un'offerta congiunta alla Piaggio	K ha intenzione di definire un accordo con un'azienda specializzata nell'applicazione della tecnologia RFID a sistemi di tracciabilità per linee di produzione e movimentazione



Opportunità non andate a buon fine

	PI Promotrice	PI coinvolte	Avanzamento	Oggetto integrazione
FILIERA	1 A	F	<p>Ridotta compatibilità tra gli imprenditori</p> <p>F ha in corso una azione di integrazione della filiera realizzata internamente attraverso la creazione di una new-co in Piemonte</p>	<p>Accordo di filiera per offerta chiavi in mano di progettazione/realizzazione / manutenzione isole/linee di produzione</p>
	2 B	M	<p>Valutazione da parte della B di limitate esperienza nell'attività di attrezzeria della M</p> <p>Ridotta disponibilità ad investimenti in personale ed attrezzature</p>	<p>F nell'ambito della sua strategia di focalizzazione sull'attività di robotica, intende individuare imprese alle quali delegare la realizzazione di alcune attività meccaniche</p>



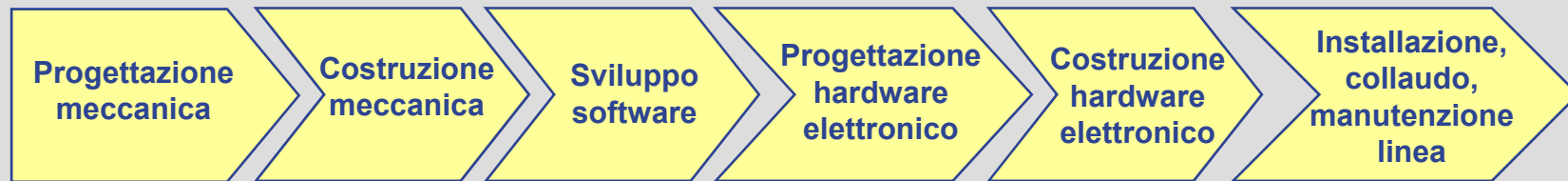
Opportunità di Filiera 1: focus

Accordo di filiera per offerta impianti “chiavi in mano”

OBIETTIVO

Realizzare forme di integrazione tra PMI che realizzano soluzioni per linee di produzione, con la finalità di presentare al potenziale committente un’offerta di impianto “chiavi in mano”

CATENA DEL VALORE DA INTEGRARE:



STAKEHOLDER PRINCIPALE:

A (Cassino)

Attività *core*: sviluppo software per automazione di linee di produzione

Avvalendosi di aziende partner offre anche soluzioni per la parte elettronica delle linee di produzione

Vantaggi dell'integrazione

- ✓ minori costi di realizzazione
- ✓ minori errori tecnici (interfaccia meccanica/software)
- ✓ ridotti tempi di risposta al cliente finale in particolare in fase di monitoraggio della linea



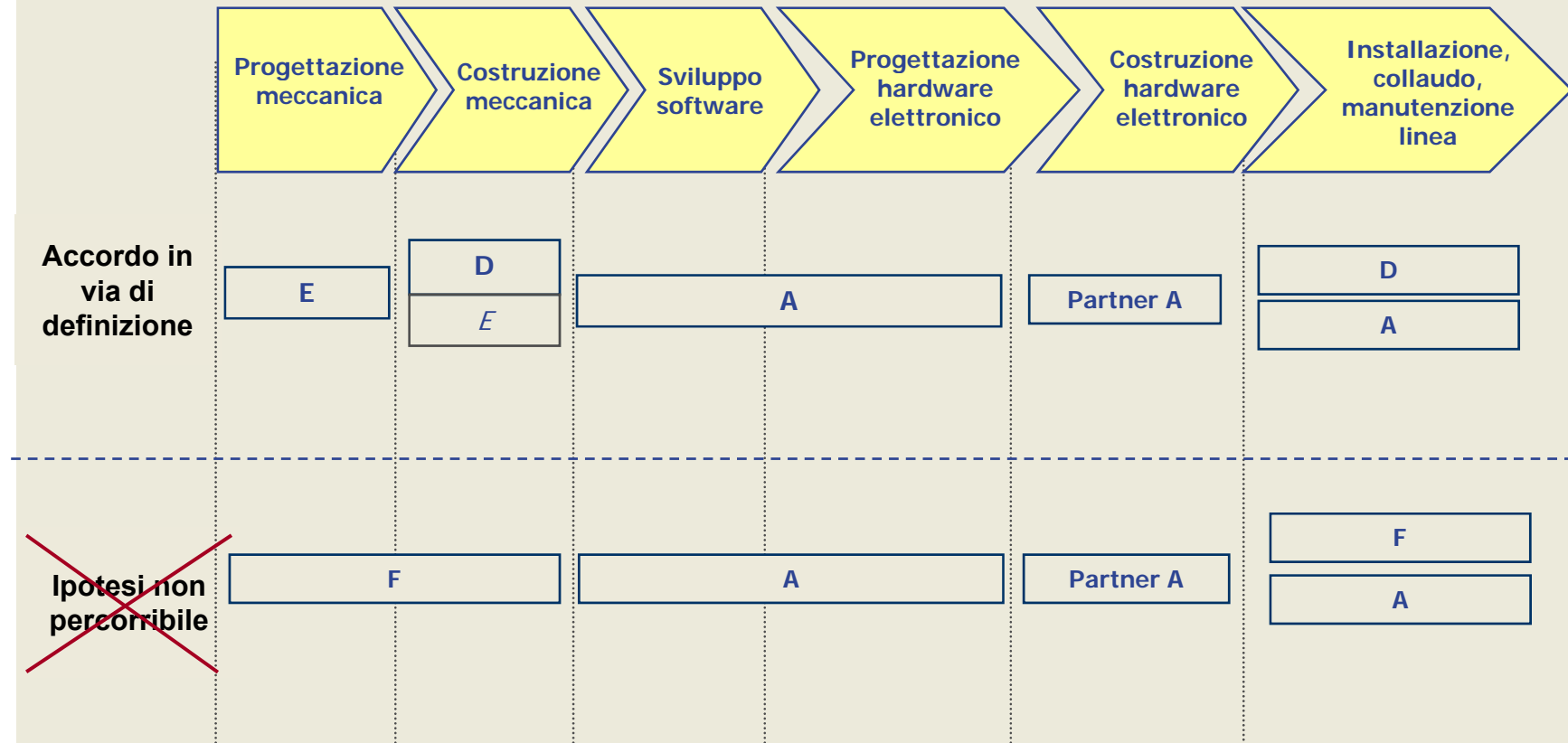
- ampliare business presso gli attuali clienti (automotive)
- proporsi a nuovi clienti dei settori alimentare e farmaceutico



Opportunità di Filiera 1: focus

Accordo di filiera per offerta impianti “chiavi in mano”

IPOTESI DI INTEGRAZIONE



Il progetto **Sub4Lazio**



Altri interventi

Prototipo incontro domanda / offerta

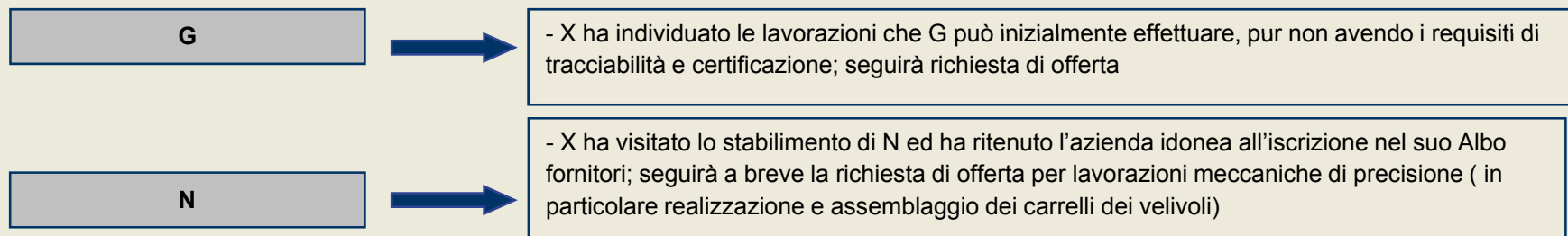
Pur non rientrando tra gli obiettivi dell’Azione 4. 5. del progetto SUB4LAZIO, è stata svolta attività di incontro DOMANDA –OFFERTA tra aziende di piccola dimensione del Frusinate e potenziali committenti (anch’essi di dimensione medio-piccola) operanti in settori diversi dall’automotive

SETTORE AERONAUTICO



L’azienda committente è disponibile a supportare la ri-organizzazione del potenziale sub-fornitore, fornendo formazione specifica ed eventualmente anche parte delle attrezzature

CONTATTI ATTIVATI AD OGGI



Il progetto **Sub4Lazio**

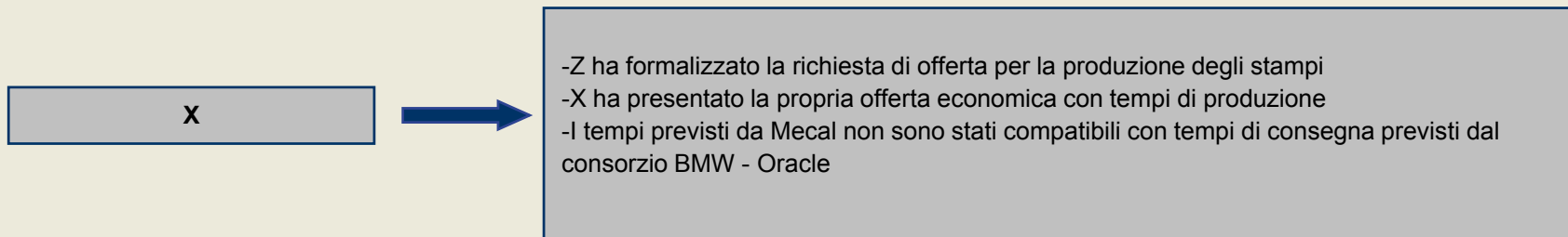


Altri interventi
Prototipo incontro domanda / offerta

SETTORE NAUTICO



CONTATTO NON ANDATO A BUON FINE



2 L'esperienza positiva nel settore aeronautico ha portato a estendere la ricerca di potenziali BUYER di Piccola media dimensione anche nel settore della nautica, ed in particolare nella regione Campania.



Altri interventi – supporto consulenziale (1/2)

IMPRESE COINVOLTE	FINALITA'	INTERVENTO CONSULENZIALE
<p>- C progettazione e sviluppo software per automazione, software gestionali</p>	<p>Focalizzazione dell'idea imprenditoriale e ricerca di finanziamenti per la commercializzazione di un software di misurazione ottica destinato alle linee di produzione</p>	<p>Assistenza alla realizzazione del BP per lo start-up di una new-co che produca e commercializzi il sw di misurazione ottica</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ F: costruzione stampi di grandi dimensioni 	<p>Sviluppo di un nuovo business: realizzazione di componenti in materiale plastico per settore edile</p>	<p>Assistenza alla realizzazione del BP per lo start-up del nuovo business</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G: logistica e trasporti 	<p>Implementazione di un sistema di controllo di gestione collegato ad un'applicazione RFID per la gestione del magazzino</p>	<p>- E' stato avviata la valutazione di fattibilità del progetto</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ J: carpenteria pesante 	<p>Consulenza su Marcatura CE delle macchine e attrezzature realizzate</p>	<p>- Consegnata alla J l'analisi per la marcatura CE di un macchinario realizzato dalla J</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ P (riciclo materie plastiche) 	<p>Valutazione di fattibilità di impianto ad energia rinnovabile</p>	<p>- E' stata realizzata la valutazione di fattibilità da parte del Dipartimento di Ingegneria dell'Università di Cassino</p>



Altri interventi – supporto consulenziale (2/2)

IMPRESE COINVOLTE	FINALITA'	INTERVENTO CONSULENZIALE
<p>-A progettazione e sviluppo software per automazione</p>	<p>-Miglioramento di procedure organizzative e certificazione di qualità</p> <p>- Miglioramento del sistema di controllo di gestione</p>	<p>E' stato affidato incarico ad esperti selezionati dal BIC Lazio</p>
<p>▪ D: carpenteria pesante</p>	<p>-Miglioramento di procedure organizzative e certificazione di qualità</p> <p>- Miglioramento del sistema di controllo di gestione</p>	<p>E' stato affidato incarico ad esperti selezionati dal BIC Lazio</p>
<p>▪ B,G, Q</p>	<p>Valutazione di fattibilità dell'installazione di pannelli fotovoltaici</p>	<p>E' stato affidato incarico ad Entropia, azienda incubata presso il tecnopolo tiburtino del BIC Lazio</p>
<p>▪ D, E, C</p>	<p>Sviluppo di competenze commerciali all'interno delle aziende</p>	<p>E' stato affidato incarico ad esperti selezionati dal BIC Lazio</p>
<p>TUTTE LE IMPRESE</p>	<p>Formazione su criteri e metodi per la marcatura CE dei macchinari prodotti</p>	<p>E' stato affidato incarico al Palmer per la progettazione e realizzazione del corso di formazione che si terrà nel mese di maggio</p>



Opzioni di sviluppo rispetto a clienti e prodotti

Crescita rispetto a clienti e prodotti

A. Interventi di filiera e distretto

B. Interventi di diversificazione

Obiettivo & focus:

- Favorire la crescita dimensionale, organizzativa ed imprenditoriale attraverso:
 - **Aggregazione**
 - Percorsi di **integrazione** (reti di impresa)

- **Espandere il core business** per adiacenze
- **Diversificare vs. mercati** di sbocco non presidiati
- **Differenziare** o adeguare struttura dell'offerta/ portafoglio prodotti

Target:

- **Piccole imprese** che non hanno la possibilità di approcciare Clienti di grandi dimensioni

- Aziende di **piccole e medie dimensioni** in settori **maturi** con **competenze specifiche** "trasferibili"



Approccio proposto e piano di lavoro

Fasi	1	2	3
	Identificare mercati di sbocco	Supportare l'incontro tra Domanda e Offerta	Migliorare le capacità competitive delle imprese
Attività a piano	<ul style="list-style-type: none"> Incontro con aziende interessate Identificazione iniziative Prime verifiche fit vs imprese 	<ul style="list-style-type: none"> Individuazione imprese interessate Valutazione di business delle opportunità Definizione Piani di implementazione 	<ul style="list-style-type: none"> Consolidamento opportunità di collaborazione tra imprese Sviluppo Piani di implementazione delle iniziative
Attività concluse	<ul style="list-style-type: none"> Incontro con aziende interessate Prime riflessioni su andamento settori Prime valutazioni su iniziative di sviluppo 	<ul style="list-style-type: none"> Incontri con “potenziali clienti” nei settori individuati Valutazione economica settori di sviluppo 	<ul style="list-style-type: none"> Supervisione e controllo preliminari contatti tra aziende Redazione e condivisione piani di implementazione
Output	<ul style="list-style-type: none"> Report con mappatura opportunità e iniziative di sviluppo 	<ul style="list-style-type: none"> Report con valutazione di business delle opportunità Report di avanzamento principali contatti 	<ul style="list-style-type: none"> Piani di implementazione
Tempi	Dicembre – Gennaio 2008	Gennaio – Febbraio 2008	Marzo – Aprile 2008

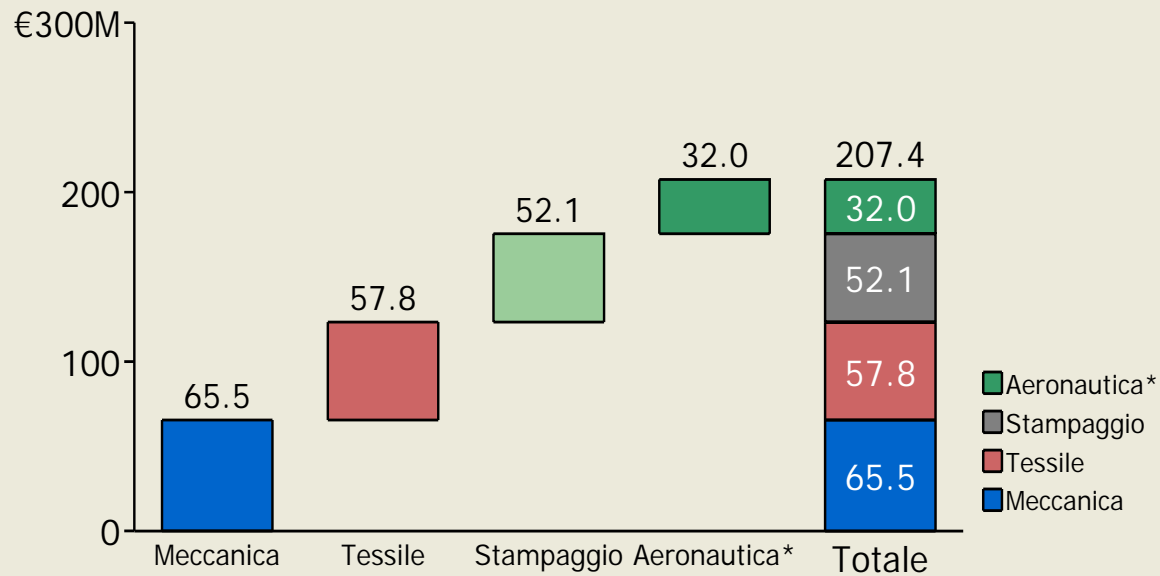
Ingegnerizzazione degli interventi

Il progetto **Sub4Lazio**



Profilo delle imprese partecipanti
Fatturato 2007 per azienda, classe e settore di attività

Fatturato (M€)



	Meccanica	Tessile	Stampaggio	Aeronautica*	Totale
Addetti	543	333	307	345	1.528
Numero imprese	7	4	7	6	28



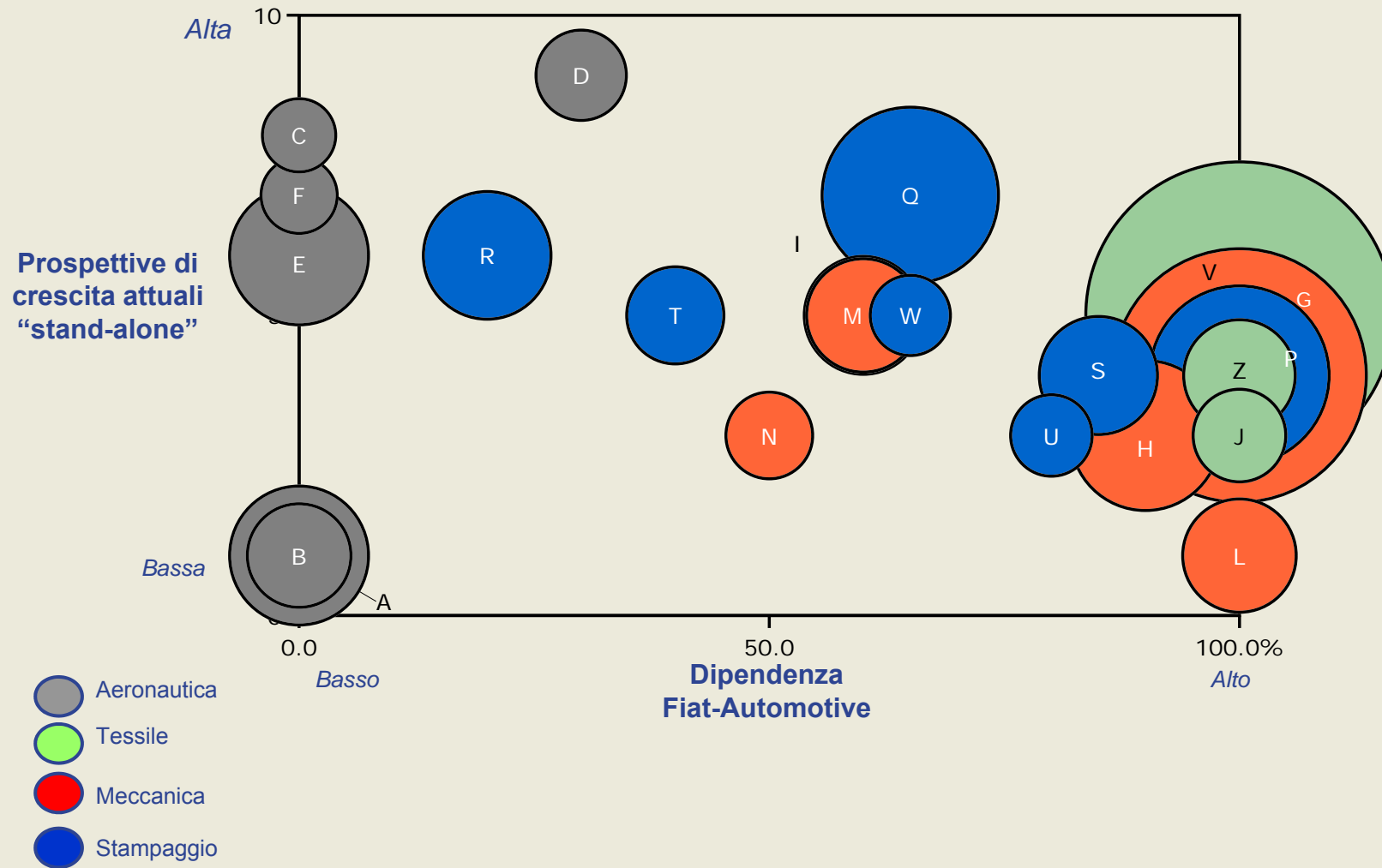
Dimensioni e concentrazione differiscono in funzione del settore di riferimento

Il settore aeronautico comprende anche TDI Research, attiva nella fornitura di servizi R&D per l'impianto Videocolor

Il progetto **Sub4Lazio**



Il contesto del progetto appare differenziato rispetto a crescita e dipendenza automotive



Il progetto **Sub4Lazio**

Profilo delle imprese partecipanti

Assessment BIC Lazio

		SI	NO
Organizzazione & Pianificazione	• Esiste un'attività di pianificazione strategica formalizzata con obiettivi di nuovi prodotti da offrire?	49%	51%
	• Esiste un'attività di pianificazione strategica formalizzata con obiettivi di clienti e mercati da servire	40%	60%
	• L'azienda dispone di un sistema di budgeting	60%	40%
	• L'azienda ha una rete di vendita propria?	13%	87%
Internazionalizzazione	• L'azienda è presente all'estero con investimenti diretti?	4%	96%
	• L'azienda esporta all'estero ?	40%	60%
Sviluppo prodotti e R&D	• L'azienda sviluppa prodotti di propria concezione?	29%	71%
	• Esiste personale interno dedicato allo sviluppo prodotti ?	26%	74%
	• Sono presenti in azienda eccellenze tecnologiche e know how ?	33%	67%
	• L'azienda svolge controllo qualità dei prodotti?	82%	18%
Nuove iniziative (clienti, prodotti, struttura...)	• Offrire nuovi prodotti ai clienti attuali (differenziazione)	40%	60%
	• Offrire gli stessi prodotti a nuovi clienti (differenziazione)	49%	51%
	• Offrire nuovi prodotti a nuovi clienti (diversificazione)	60%	40%
	• Coinvolgimento in gruppi di aziende per sviluppo prodotti	20%	80%
	• Investimenti in R&D per lo sviluppo prodotti	20%	80%

Il progetto **Sub4Lazio**



Opzioni di sviluppo

Il modello logico per la definizione delle opportunità



Attività

Analisi dimensioni e tendenze settori di attività attualmente prevalenti per il campione di aziende

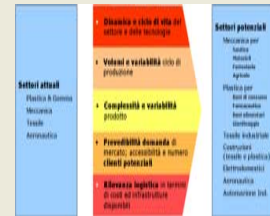
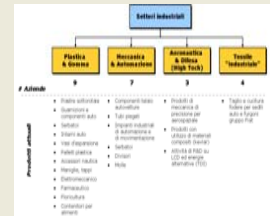
Definizione di una lista di settori target in relazione a fattori relativi alla matrice prodotto-cliente

Valutazione relativa ipotesi di sviluppo in funzione di attrattività del settore target

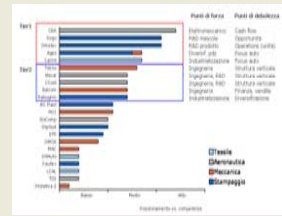
Analisi delle principali competenze del campione di aziende rispetto a tecnologia, produzione ed altre funzioni aziendali

Definizione ipotesi di sviluppo coerenti con attrattività settori target e competenze distintive presenti

Riferimenti



Settore	Mil. euro (01, Mil. euro)	2007	2008	2009	Logica	Mil. € (01, 100)	Settore
Tessile base	27	12%	13%	2	5%	30%	Mecc
Deftroindustria (grande)	34	17%	15%	1	27%	52%	Mecc
Deftroindustria (piccola)	19	28%	15%	3	27%	52%	Mecc
Beni di consumo (grande)	39	12%	8%	3	43%	85%	Mecc
Beni di consumo (piccolo)	201	22%	122%	3	103%	52%	Alto
Beni di consumo (altro)	60	31%	37%	3	13%	26%	Alto
Beni di consumo (terzo)	10	9%	5%	3	14%	26%	Alto
Agroalim.	83	24%	15%	2	53%	52%	Mecc
Giardinaggio	49	13%	5%	1	53%	52%	Mecc
Industria	83	14%	10%	3	53%	52%	Mecc
Arredamento (base)	204	12%	4%	1	5%	41%	Mecc
Costruzioni	10	8%	5%	2	5%	21%	Alto
Carrozze	69	62%	5%	1	53%	50%	Mecc
Meccanica (base)	35	16%	12%	1	103%	30%	Alto
Meccanica (altro)	39	4%	4%	1	103%	30%	Alto
Automotive (prodotti)	10	6%	1%	2	35%	103%	Mecc
Aerospazio	165	91%	80%	1	35%	103%	Mecc
Automotive (base)	169	21%	80%	1	103%	103%	Mecc
Automotive (macchine agricole)	72	22%	5%	1	20%	103%	Mecc
Farmaceutico (prodotti)	160	22%	79%	2	21%	52%	Alto
Farmaceutico (servizi)	147	22%	79%	3	21%	103%	Mecc



Esempi

- Plastica-Gomma
- Meccanica
- Aeronautica
- Tessile

•Settori con caratteristiche industriali vicine a quelli delle Aziende campione

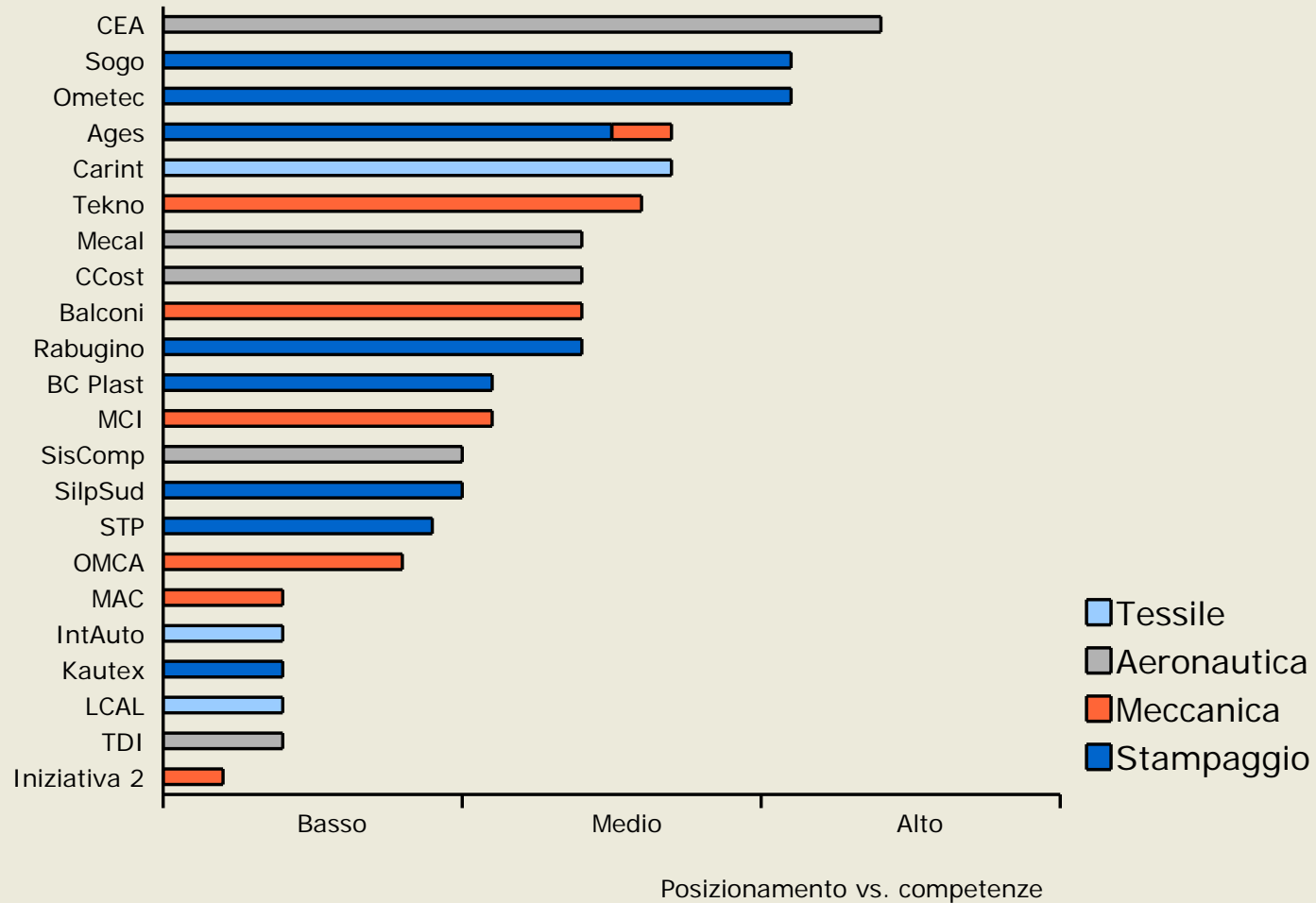
•I settori nautico, farmaceutico, beni di consumo sono considerati più "attraenti"

Definizione opportunità per le migliori aziende nei settori più interessanti



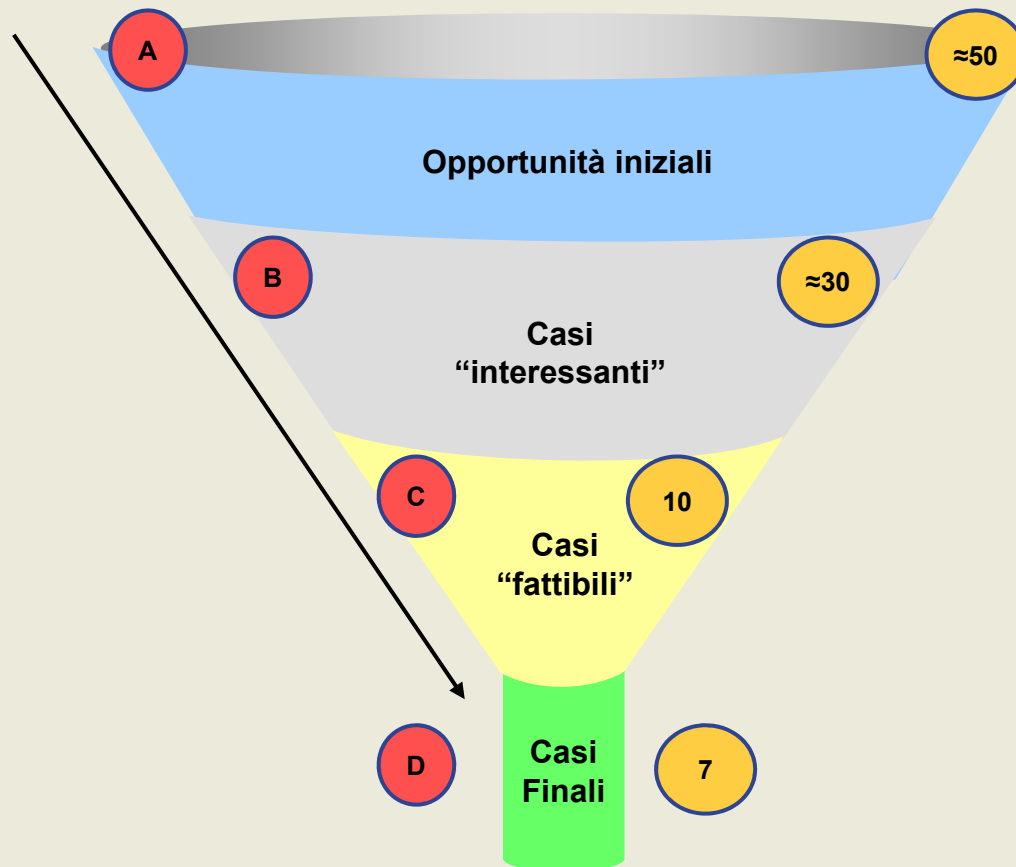
Profilo delle imprese partecipanti

Assessment imprese dopo incontri





Le opportunità definite dal progetto



Processo seguito

- 1° contatto con potenziali clienti (su network BIC e supporto enti pubblici)
 - Presentazione progetto ed aziende del campione e verifica partecipazione a progetto
-
- Valutazione di interesse a proseguire da parte di domanda ed offerta (tecnologia, produzione)
-
- Valutazione di fattibilità della diversificazione (2° incontro con indicazioni di costi potenziali e tempi di realizzazione)
-
- Definizione ipotesi "finali" di diversificazione
 - Redazione piani di implementazione per aziende

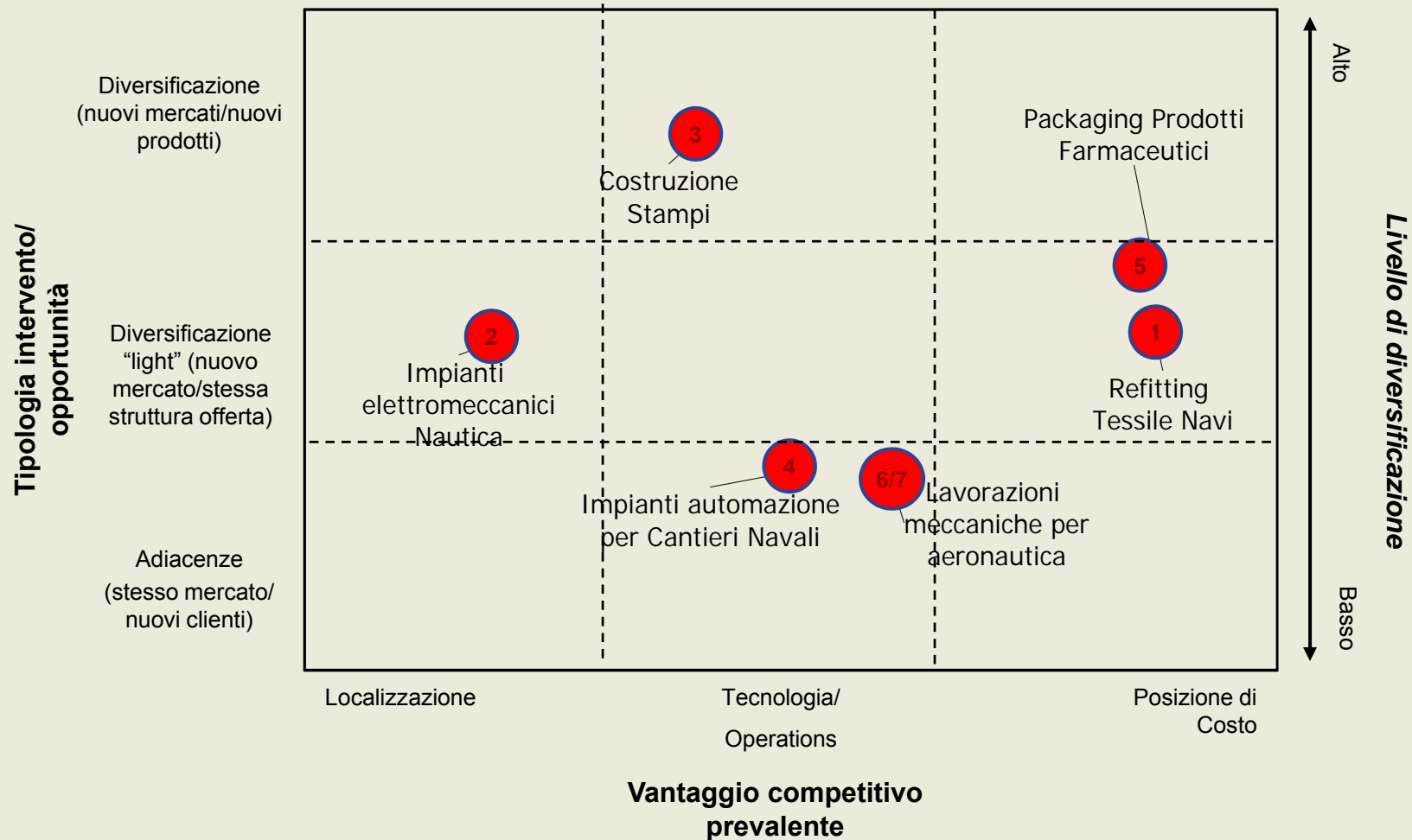
Il progetto **Sub4Lazio**

Sintesi delle opportunità

	Azienda	Target	Avanzamento	Oggetto fornitura
Nautica	A	B	<ul style="list-style-type: none"> Valutata fattibilità tecnica e presentata prima ipotesi di preventivo Allo studio piano di investimenti (adeguamento capacità produttiva) 	Fornitura tessile per <i>refitting</i> imbarcazioni di grandi dimensioni
	• C	D	<ul style="list-style-type: none"> In corso sviluppo prototipo e preventivazione Da avviare produzione "in serie" 	Fornitura di impianti "intelligenti"
	E	F	<ul style="list-style-type: none"> Verificata fattibilità tecnica In corso sviluppo "prototipo" e preventivazione 	Fornitura stampi per costruzione imbarcazioni di grosse dimensioni
	G	H	<ul style="list-style-type: none"> Verificata fattibilità tecnica In corso progettazione preliminare e preventivazione 	Impianti di automazione per cantiere navale
Farma- ceutico	I	L	<ul style="list-style-type: none"> Verifica fattibilità tecnico/industriale in corso Da definire Piano investimenti per adeguamento capacità produttiva 	Realizzazione packaging prodotti farmaceutici
Aerospazio & Difesa	M, N	O	<ul style="list-style-type: none"> Verificata attrattività industriale (i.e. capacità produttiva) e tecnologica In corso richiesta d'offerta e successiva preventivazione 	Produzione pezzi meccanici per carrelli di atterraggio
		P		



Sintesi caratteristiche di iniziative di diversificazione





Caratteristiche opportunità di business

Opportunità	Caratteristiche fornitura		Vantaggio competitivo	Potenziali aree critiche	Imprese Laziali	
	Criticità	Disponibilità			Clienti	Fornitori
1			<ul style="list-style-type: none"> • Costi di produzione • Flessibilità (operations) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fit vs. modello di produzione "integrato" 		
2			<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologia • Impianto all-in 	<ul style="list-style-type: none"> • Replicabilità vs. altri Clienti 		
3			<ul style="list-style-type: none"> • Personalizzazione progetto • Ingegnerizzazione 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempi di implementazione 		
4			<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologia • Operations 	<ul style="list-style-type: none"> • Costi di produzione • Disponibilità capacità produttiva 		
5			<ul style="list-style-type: none"> • Flessibilità • Posizione di costo 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempistica per investimenti ed inserimento lista fornitori 		
6-7			<ul style="list-style-type: none"> • Tecnologia • Disponibilità capacità produttiva 			

Minimo

Massimo

Si

Il progetto **Sub4Lazio**



Esempio iniziativa di diversificazione E

Nautica - Aeronautica



PRODOTTI

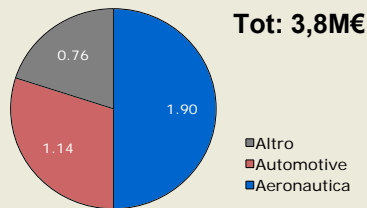
- Aeronautico: parti del rotore elicottero, lavorazioni su compositi, stampi per costruzione di pale
- Meccanico: attrezzature per controllo cristalli auto

DATI CHIAVE

- Ricavi 2007 ≈ 3,8M (+19%)
- Utile 2007 ≈ 0,57M (MdC ≈ 40%)
- Dipendenti: 52 (43 diretti, 9 indiretti)

CLIENTI

- Aeronautico: Agusta, Aermacchi, Sicamb, AGG, Fameccanica Data
- Meccanico: AGC
- **Dipendenza automotive = 30%**



1. NAUTICA

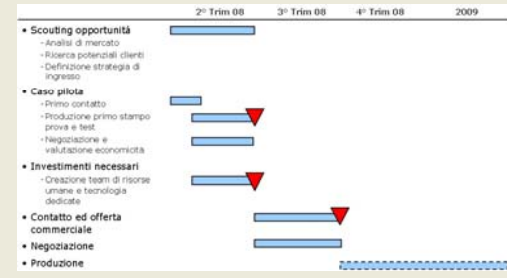
Tipologia: diversificazione (nuovo prodotto/nuovi mercati)



Oggetto: produzione modelli per stampi per costruzione yacht in vetroresina

Vantaggio competitivo: tecnologia di produzione, costi

Fattore critico: partner industriale/capacità produttiva



2. AERONAUTICA

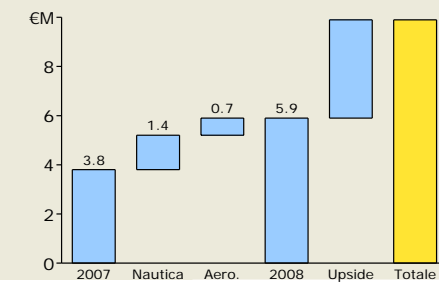
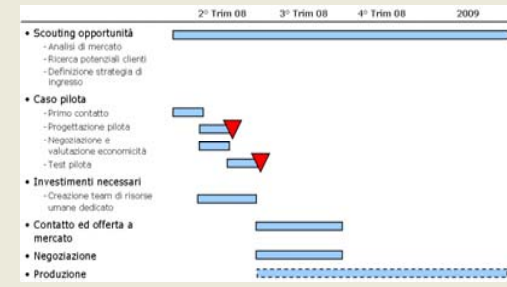
Tipologia: Adiacenze (stesso mercato, nuovo cliente)



Oggetto: produzione parti aeronautiche carrelli atterraggio

Vantaggio competitivo: tecnologia di produzione, capacità produttiva

Fattore critico: incremento volumi/ tensione "buy", disponibilità capacità produttiva





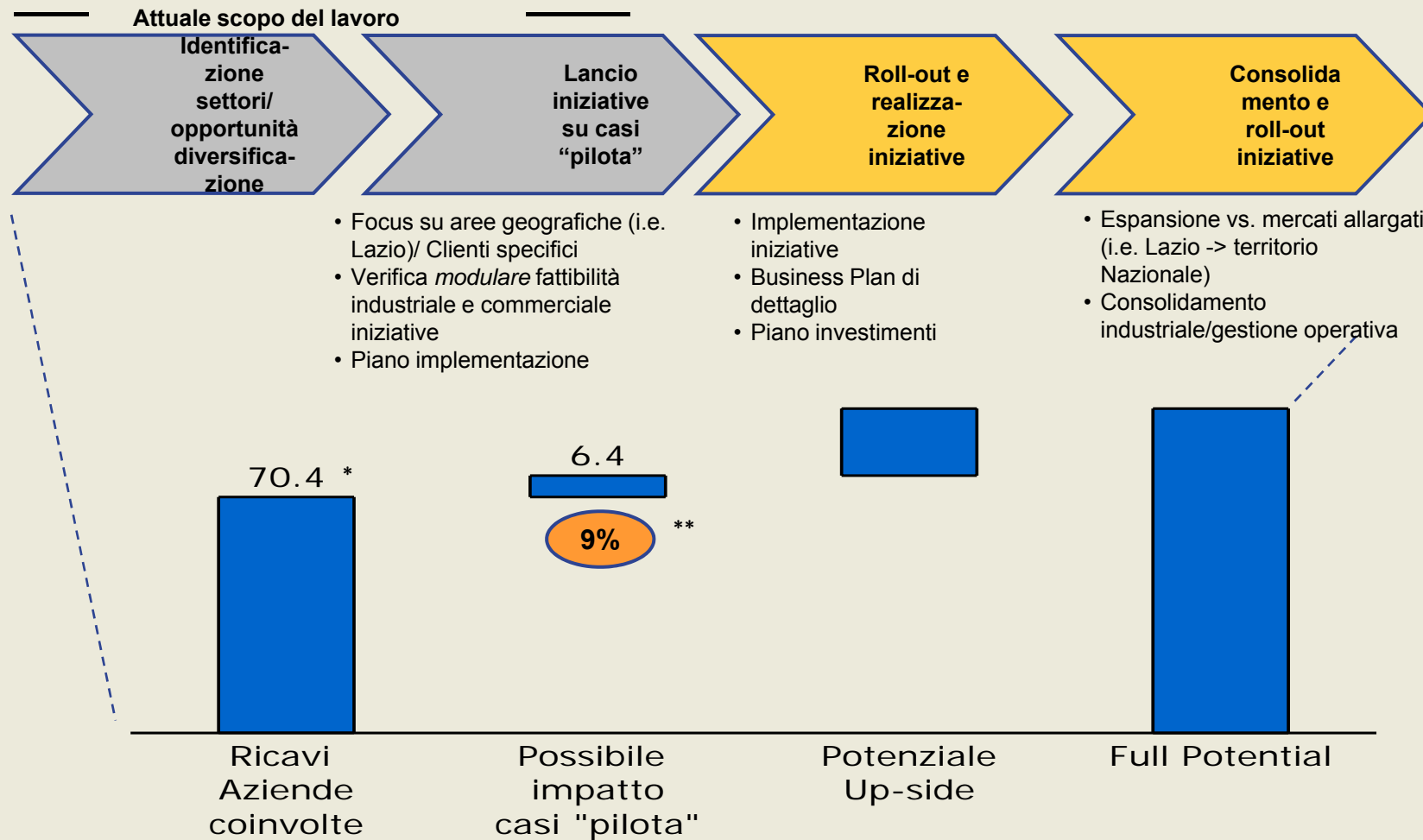
Valorizzazione opportunità pilota

	Opportunità	Razionale per valorizzazione opportunità pilota	Ipotesi ricavi	Upside
Nautica	Refitting tessile navi	5 lavorazioni * 300,000€/lavoro	1,5M€	<ul style="list-style-type: none"> Incremento numero clienti Offerta servizi tessile su cabine
	Impianti nautici "intelligenti"	50 lavorazioni su yacht per un totale di 30,000 €/lavoro	1,5M€	<ul style="list-style-type: none"> Incremento numero clienti Differenziazione prodotto fornito (+/- integrato)
	Impianti automazione	2 impianti (movimentazione, anfibi, verniciatura) * 300,000 € (costo impianto lift)	0,6M€	<ul style="list-style-type: none"> Incremento numero clienti Introduzione tecnologia (movimentazione anfibia)
	Costruzione stampi	1 stampo per ≈220mq2 per 800/1000€/mq .	0,2M€	<ul style="list-style-type: none"> Incremento numero clienti Incremento costo per stampo in funzione tecnologia diversa
Farm.	Packaging prodotti farmaceutici	1 aziende per 10M pezzi * 70€/1000 pz	0,7M€	<ul style="list-style-type: none"> Incremento numero clienti Differenziazione prodotti
A&D.	Prodotti aeronautici	20,000h di capacità produttiva da esternalizzare a tassi orari di ca. 35 €/h	0,7M€	<ul style="list-style-type: none"> Incremento numero clienti Differenziazione prodotti
			5,2M€	

Il progetto **Sub4Lazio**



Approccio e prime ipotesi valutazione iniziative



* Include C (44M€ Ricavi, possibile opportunità 1,5M€) ** Incidenza impatto casi pilota al 18% esclusa C

Il progetto **Sub4Lazio**



Partner coinvolti



Regione Lazio, Assessorato alla Piccola e Media Impresa Commercio e Artigianato

Camera di Commercio di Frosinone

Provincia di Frosinone

Confindustria Frosinone (associazione imprenditoriale)

FederLazio (associazione imprenditoriale)

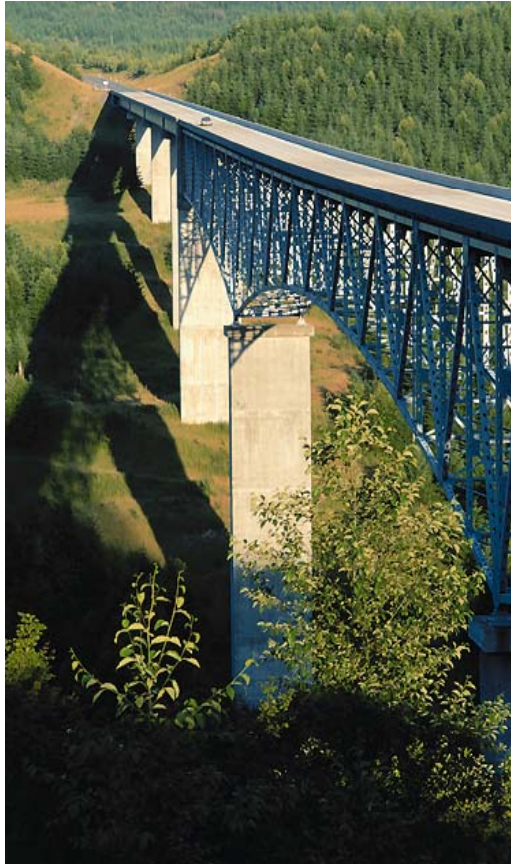
CNA Frosinone (associazione imprenditoriale)

Consorzio Sirena (consorzio del settore nautico)

Pa.L.Mer (parco Scientifico e Tecnologico del Lazio Meridionale)



Sostenibilità



Il progetto è stato sostenuto attraverso:
Il Fondo della Regione Lazio nell'ambito del Piano Integrato degli interventi ex legge regionale 31 Dicembre 2002 n. 46

Il progetto è stato gestito da BIC lazio con competenze interne ed esterne.

La sostenibilità nel tempo potrà essere garantita attraverso:

- POR Competitività Lazio 2007 – 2013 – FESR Asse I
- Accordi quadro con banche ed istituti
- Cofinanziamento delle imprese partecipanti



Sede centrale e Incubatore

00182 Roma
via Casilina, 3/T
Porta Maggiore
telefono +39 06 803 680
fax +39 0680 368 201
bic@biclazio.it

Incubatore ITech

00131 Roma
Tecnopolo Tiburtino
via Giacomo Peroni, 442/444
telefono +39 06 803 680
fax +39 0680 368 901
itech@biclazio.it

Incubatore di Bracciano

00062 Bracciano (Roma)
via di Valle Foresta, 6
telefono +39 0699 806 296
fax +39 0699 806 305
incubatore.bracciano@biclazio.it

Incubatore di Civitavecchia

00053 Civitavecchia (Roma)
via Antonio da Sangallo, snc
(ex caserma Stegher)
telefono +39 0766 220 710
fax +39 0766 220 710
incubatore.civitavecchia@biclazio.it

Incubatore di Colferro

00034 Colferro (Roma)
via degli Esplosivi, snc
telefono +39 069 720 251
fax +39 0697 200 965
incubatore.colferro@biclazio.it

Incubatore di Ferentino

03013 Ferentino (Frosinone)
via Casilina, 246 (Km 68,300)
telefono +39 0775 245 958
fax +39 0775 396 828
incubatore.ferentino@biclazio.it

Incubatore di Rieti

02100 Rieti
via dell'Elettronica, snc
telefono +39 0746 251 450
fax +39 0746 489 733
incubatore.rieti@biclazio.it

BIC Lazio SpA

Numero Verde 800 280 320
www.biclazio.it