

SCHEMA

| | |
|-----------------------------|---|
| Denominazione: | Gesp (Gruppo elaborazione studi e pianificazione) |
| Forma giuridica: | srl |
| Sede: | Milano |
| Fondazione: | 1977 |
| Ristrutturazione: | 1993 |
| Soci: | 6 |
| Dipendenti e collaboratori: | 9 |
| Fatturato 1999: | 1,2 miliardi |
| Telefono: | 02/53407072 |
| Internet: | www.gesp.it |

Pagina a cura
di FABIO TODESCO

«Non è stato un bel momento», dice Gianni Casserà ricordandosi di quando il socio datore di lavoro alla Gesp, nel 1992, prese in disparte lui e Claudio Salimbeni per dire che aveva intenzione di cessare l'attività. «Io e Claudio siamo del 1958», dice. «Ci eravamo entrambi sposati da poco e avevamo comprato casa. Era il momento peggiore che si potesse pensare per rimanere senza lavoro». Ma l'attività non cessò. Casserà e Salimbeni rilevavano la Gesp e ora sono gli amministratori delegati di una realtà in forte crescita, che opera nel settore dell'informatica geografica, ovvero nella realizzazione di cartografia elettronica. Il fatturato di 1,2 miliardi del 1999, secondo le loro previsioni, balzerà a 2 miliardi nel 2000.

La Gesp (Gruppo elaborazione studi e pianificazione) era nata nel 1977 per iniziative di alcuni ricercatori del Politecnico di Milano che si occupavano di discipline tecniche del territorio, come progettazione ambientale e di agraria. «In pratica», dice Casserà, «era uno studio professionale che riceveva commesse soprattutto nell'ambito della cooperazione allo sviluppo. Con il tempo, hanno acquisito importanza anche i servizi di pianificazione del territorio, ma sono aumentati i costi. Il che deve avere causato una piccola crisi, che ha fatto uscire di scena tut-

Gesp vende dal 1993 progetti di informatica geografica

Con loro le cartine si possono leggere sul computer di casa

ti i soci fuorché uno e ha portato in Gesp me e Salimbeni, nel 1985». Salimbeni, con una laurea in scienze agrarie, un master in gestione delle risorse ambientali e rapporti personali con il titolare, era il responsabile tecnico ideale. Casserà, invece, aveva lavorato due anni in regione Lombardia, nella segreteria politica di un assessore, ma aveva scelto di non proseguire quel tipo di carriera. «Sono laureato in scienze politiche», dice, «e, con il mercato del lavoro di metà anni 80, non ho faticato a ricollocarmi. In Gesp mi occupavo della parte commerciale, sfruttando la conoscenza del settore pubblico. Fino al 1991, in pratica, ci siamo trovati a gestire una società che forniva studi di carat-

tere diverso a una committenza pubblica. Svolgevamo sempre piccole parti di lavori molto grandi e i clienti erano delle dimensioni di Aem o Mm».

La società, che non era l'attività principale del titolare, non rispondeva a una precisa missione imprenditoriale e, con un fatturato tra i 350 e i 500 milioni, chiudeva in pareggio o con margini risicati. «Finché il docente che la dirigeva è stato trasferito ed è scoppiata Tangentopoli, che ha segnato una brusca frenata per tutte le società a committenza pubblica», racconta Casserà. «È così che si arriva alla decisione di chiudere. Ma né io né Salimbeni potevamo permettercelo».

La decisione di subentrare al

vecchio titolare è stata sofferta. «Già da qualche tempo, però», dice Casserà, «ci eravamo resi conto che una delle attività secondarie della Gesp era, in realtà, molto promettente. Dal momento che i nostri lavori riguardavano, per lo più, un numero ristretto di aree geografiche, ci trovavamo a rielaborare in continuazione le stesse cartine. A una base comune, sovrapponevamo, per così dire, macchie colorate sempre diverse in corrispondenza dei fenomeni o delle installazioni di cui ci stavamo occupando. Avevamo allora pensato di creare un database e a un programma per richiamare automaticamente, con il computer, la cartografia sempre uguale. All'inizio era solo un'attività di

A sinistra, una fotografia satellitare dell'Europa. Gesp parte da materiale come questo per realizzare i propri prodotti. In basso, Gianni Casserà e Claudio Salimbeni, i due ex dipendenti che hanno rilevato Gesp nel 1993 e che oggi sono affiancati da altri quattro soci. Sempre in basso, un esempio dei lavori di Gesp realizzati con programmi cad

servizio ai progetti principali, ma con il tempo ci siamo impraticati di questo genere di software e ci siamo resi conto che era una cosa che sapevamo fare molto bene. E avevamo cominciato a proporla ai clienti. Io e Salimbeni, fatti i nostri calcoli, pensammo di tenere in vita Gesp, ma di spostarci su questo genere di servizi. È il settore, allora solo nascente, dei geographic information systems (gis).

I calcoli erano però delicati. Gesp aveva chiuso il 1992 con un forte passivo e c'erano più di 200 milioni di esposizione bancaria e altrettanti debiti per affitti, leasing, stipendi e liquidazioni. «Decidemmo di fare a metà», ricorda Casserà. «L'imprenditore uscente ripianò la posizione con le banche e noi ci accollammo il resto. All'inizio del 1993 andammo dal notaio e perfezionammo il passaggio». Senza sborsare contante per acquisire l'attività, ma con qualche preoccupazione per i debiti acquisiti. «Siamo ripartiti Claudio e io da soli», prosegue l'imprenditore. «I primi mesi sono stati duri, ma c'è stata correttezza. Grazie a un accordo con i proprietari, abbiamo continuato per qualche mese a occupare la vecchia sede, per noi grandissima, pagando un affitto ribassato. Io ero in giro a tempo pieno in cerca di clienti. Claudio era collegato a tutti i computer che avevamo ed elaborava informazione e programmi. A distanza di qualche

continua a pag. 12



Le tappe della crescita

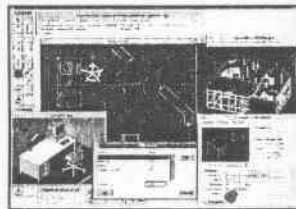
Dai brutti momenti del rischio di perdere il lavoro ai bei momenti che fanno prevedere, per il 2000, una crescita di fatturato di più del 65%, i passaggi significativi, per Gesp, sono stati parecchi. «E gli errori altrettanti», ammette Casserà, «ma abbiamo sempre imparato dall'esperienza e non abbiamo mai fatto due volte lo stesso errore».

In un settore, come quello pubblico, strutturato in gare, Casserà e Salimbeni sono riusciti a vincere la prima cui hanno partecipato. «Non avevamo le caratteristiche necessarie a partecipare da soli», ricorda Casserà, «ma abbiamo concluso un'associazione temporanea d'impresa con una società più grande e, grazie al loro nome e al nostro lavoro, abbiamo vinto». Sei anni fa a ogni gara partecipavano quattro o cinque società. Oggi il mercato si è affollato, i prezzi sono diminuiti e può capitare di partecipare a gare con più di 40 partecipanti.

Un incontro determinante, in un momento delicato, è stato quello con Luciano Marini del gruppo Progres, un nome importante nell'informatica italiana. «Anche se Gesp non fa parte del gruppo», racconta Casserà, «il suo appoggio è stato de-

za, ma è un socio finanziario, essendosi assicurato con un'ottantina di milioni il 60% del capitale. Quando è intervenuto, ci siamo trasferiti temporaneamente in alcuni locali del gruppo, riuscendo così a dare un'ottima impressione ai clienti. Il fatto che lui ci ritenesse promettenti ci ha anche aperto le porte del credito bancario e da allora in poi, da quel punto di vista, non abbiamo più avuto problemi, mentre tutto quello che eravamo riusciti a ottenere prima erano stati una trentina di milioni di sconto fatture». Poi è venuto l'accordo con Intergraph, uno dei due giganti americani del software GIS. «Siamo loro partner commerciali», prosegue l'imprenditore, «e ciò è determinante in un mercato che si va facendo sempre più complesso. Noi li segnaliamo ai nostri clienti e usiamo i loro software, e loro spesso ci coinvolgono in loro progetti».

Il primo dipendente è arrivato nel 1995 e aveva un ruolo di supporto sia tecnico, sia commerciale. «Si trattava di un giovane architetto bravo con i computer, che ci era stato segnalato da un cliente», ricorda Casserà. «All'inizio, i collaboratori e i dipendenti, che poi Salimbeni formava, erano giovani. Speriamo di chiudere il 2000 con





Milano va su Internet

Gesp lavora da anni a una dettagliatissima base cartografica di Milano. Il lavoro è stato fatto in parte su sollecitazione dei clienti che ne chiedevano delle parti. Ma Casserà e Salimbeni hanno continuato a elaborarla anche quando i clienti non chiedevano nessun approfondimento. E il grande progetto per il futuro è quello di trasferire questa base cartografica su Internet, rendendola consultabile... Nella foto in alto, la commissione sociale di

Gesp, che negli ultimi tempi si è allargata. Oltre a Luciano Marini, che non è ritratto, da sinistra a destra ci sono: **Giovanni Casserà, presidente e amministratore delegato; Michele Mangialardo, responsabile sviluppo software; Bruno Battistone, responsabile formazione; Massimo Galluzzi, responsabile commerciale e Claudio Salimbeni, amministratore delegato e responsabile tecnico.**

Cartine col computer

Due dipendenti che si son fatti re

segue da pag. 11

anno, oggi è diventato uno dei massimi esperti del settore in Italia. E devo ammettere che, nel primo anno e mezzo, è stato quello che ha mantenuto più sangue freddo. Ha la capacità di dedicarsi al 100% alla soluzione dei problemi tecnici, mentre il mio lavoro, più di contatto, mi espone a qualche patema. All'inizio», prosegue, «è stato decisivo un contratto con l'Amsa, l'Azienda municipale per i servizi ambientali di Milano, che sapevamo ci avrebbe permesso di pagare i debiti entro un anno. Una società di questo genere deve conoscere molto bene il territorio, perché fattiera i servizi al comune secondo determinati parametri, come la superficie spazzata, e deve stabilire itinerari ottimali per i mezzi che effettuano la raccolta dei rifiuti. Deve avere una cartografia precisa e un software che la sappia utilizzare».

Quando si parla di sistemi informativi geografici non si parla di semplici cartine portate su computer (basterebbe un buono scanner). La base cartografica

digitale: «Si devono trasformare i dati grafici in dati numerici», spiega Casserà. «Non manipoliamo tanto le cartine, quanto i dati necessari a produrle e non facciamo riferimento a uno spazio piano, ma a uno spazio vettoriale, ovvero uno spazio in cui ogni punto è portatore di molte informazioni».

In altre parole, mentre una cartina tradizionale mostra solo le strade, quella informatica può sapere se sotto la strada ci sono cavi elettrici o condotti dell'acqua, può conoscere la natura del terreno.

Cliccando su un certo punto, o interrogando la cartina in altro modo, si può allora sapere se quella via è cablata o se il fondo può reggere una certa mole di traffico automobilistico.

Gesp vende progetti in ambiente gis e i clienti sono tutti di grandissime dimensioni. Si va dal comune di Milano al Cnr, Dall'Aem a Sirti, Colt telecom e Snam, per la quale Gesp ha realizzato un sistema per la progettazione, costruzione e manutenzione di condotte di trasporto di gas in ambiente sotterraneo.