

Quando il GIS made in Italy si fa strada

Il mercato del GIS (Geographical Information Systems) è cresciuto notevolmente negli ultimi anni. Pur continuando a rappresentare una nicchia, in termini assoluti, oggi numerosi progetti integrano al proprio interno applicazioni GIS con l'obiettivo di ottimizzare e rendere più efficiente la gestione dei processi produttivi.

Presente sul mercato da oltre dieci anni, GESP ha scelto fin dagli esordi di specializzarsi in questo settore, sviluppando via via competenze sempre più approfondite e sofisticate. A vantaggio di quali mercati? "Tra i nostri principali committenti - spiega

Giovanni Maria Casserà,
Amministratore Delegato di GESP

- troviamo anzitutto le utilities, ossia le reti di distribuzione di energia, acqua, gas e così via. Ma lavoriamo molto anche per le pubbliche ammi-

nistrazioni locali, che utilizzano sistemi GIS per la gestione del territorio e la pianificazione urbanistica. E, recentemente, stiamo notando una forte crescita della domanda nel campo del geomarketing, da parte di aziende appartenenti a settori diversificati".

Quali sono, da un punto di vista tecnico, le caratteristiche principali di un applicativo GIS? "Nella maggior parte dei casi - continua Casserà - un sistema GIS deve interagire con un database già esistente. Ciò significa che ogni progetto va elaborato e costruito ad hoc, in base alle specifiche esigenze tecniche del cliente. Non a caso, al nostro interno abbiamo sia professionisti in grado di padroneggiare le principali piattaforme standard, sia sviluppatori specializzati nell'uso di soluzioni Open Source. Cosa peraltro ormai richiesta anche dalla

normativa sulle pubbliche amministrazioni".

GESP, del resto, non opera solo in Italia. "Da alcuni anni - prosegue Casserà - stiamo seguendo con particolare attenzione il mercato internazionale. Nel 2004 abbiamo sviluppato per conto di ENI e Gazprom il sistema informativo di Blue Stream, il metadotto sottomarino che collega la Russia

Chi è GESP

GESP è la principale realtà italiana a capitale interamente privato operante nel GIS. Con 30 dipendenti e due sedi (Milano e Bologna), ha chiuso il 2006 con un bilancio in utile e un fatturato di 2,3 milioni di euro. La previsione per il 2007 è di 3.2 milioni di euro (di cui 2.8 già acquisiti), con il programma di destinare gli utili a un aumento del capitale sociale. Tradizionalmente, la società investe una quota molto consistente del fatturato (10% circa) in attività di R&D.

alla Turchia passando sotto al Mar Nero: un'opera che, per dimensioni e livello di complessità tecnica, è tra le più importanti al mondo.

Attualmente, invece, stiamo lavorando sulla rete di distribuzione dell'energia elettrica in Kosovo e sulla rete di distribuzione dell'acqua nel nord della Romania. In entrambi i casi si tratta di progetti promossi e finanziati dall'Unione Europea".

Quindi, non sempre il sistema-paese penalizza le aziende italiane. "Per quanto ci riguarda - conclude Casserà - abbiamo acquisito tutti i nostri incarichi all'estero nel modo più trasparente possibile, partecipando a gare internazionali: evidentemente, le nostre offerte sono risultate più competitive.

In realtà, quando si parla di mercati di nicchia a vocazione fortemente specialistica, l'unico fattore discriminante è la competenza. Può accadere, come è accaduto, che una piccola impresa italiana come la nostra possieda capacità specifiche particolarmente qualificate, e che il mercato lo riconosca".

