



Tre sono i business di **Officina Spaziale**, azienda trevigiana da poco quotata: **raccolta dati** attraverso l'osservazione spaziale, **laser communication**, tracciamento della spazzatura spaziale. L'ad anticipa i prossimi obiettivi | **Tobia De Stefano**

Il successo visto al telescopio

C'È UN MERCATO ad altissima concorrenza pure nello spazio. Perché da lassù si possono osservare le cose terrene in modo diverso: per esempio, raccogliere dati sul traffico marittimo, la verifica dei confini, la coltivazione dei campi, la dinamica dei disastri ambientali, i flussi migratori... I dati vengono elaborati in modo da ottenere informazioni fondamentali per evitare incidenti, controllare le attività illegali e migliorare la produzione di terreni e fabbriche. Anche per questo a fine giugno, quando l'azienda vicentina **Officina Stellare** ha deciso di quotarsi, è passata dai 6 euro del prezzo di offerta ai 9,26 di quello di chiusura. Officina in una decina d'anni s'è ritagliata il ruolo di leader nell'ideazione, progettazione e produzioni di telescopi per la ricerca, gli studi economici

e la difesa, così come per l'osservazione dello spazio dalla Terra e viceversa.

«Il 75% del lavoro è svolto in azienda», spiega a *Capital* l'ad **Giovanni Dal Lago** (foto a sinistra). «Qui si accende la lampadina, qui viene preparato il progetto, segue il manufacturing della parte ottica, di assemblaggio e di verifica delle prestazioni.

All'esterno viene affidata la costruzione delle strutture meccaniche pesanti. Vogliamo creare la prima space factory italiana, cioè un luogo dedicato allo sviluppo delle tecnologie applicate all'aerospazio che preveda anche un'ampia area focalizzata su didattica e formazione».

Oggi la raccolta dei dati attraverso l'osservazione spaziale rappresenta la prima fonte di ricavi del gruppo, ma

ci sono altre aree di business in rapido sviluppo. C'è la laser communication, la possibilità cioè di aumentare la velocità di trasmissione delle informazioni grazie a telescopi ottici che fungono da antenne prodotti da Officina. O il tracciamento, sempre grazie a telescopi di Officina, della spazzatura spaziale, rottami in orbita che mettono a rischio la sicurezza dei satelliti attivi. Lavorando su questi tre segmenti di mercato, la società guidata da Dal Lago vuol passare da un valore di produzione di quasi 5 milioni nel 2018 a 13 nel 2020.

Fra i principali clienti ci sono la Nasa, il Kasi (istituto coreano di ricerca aerospaziale), Airbus, alcune aziende che ruotano intorno al colosso italiano Leonardo e le più prestigiose università internazionali. Ma più che trovare compratori il problema dell'azienda di Sarcedo è scovare le risorse umane e finanziarie per incrementare produzione e produttività. «Grazie alla liquidità raccolta con la quotazione», sottolinea il responsabile business development **Gino Bucciol** (foto in basso), «abbiamo potuto ampliare il quartier generale, programmare una decina di assunzioni, acquistare nuovi strumenti e macchinari». In futuro è probabile un nuovo ricorso al mercato. Quanto alle risorse umane, Officina ha l'obiettivo di arrivare a 50 persone entro fine anno e a 80-90 entro il 2023. «Cerchiamo fisici, astronomi, ingegneri aerospaziali, elettronici ed ottici», continua Bucciol, «ma non è semplice trovare in Italia abbastanza professionisti. Abbiamo assunto giovani che lavoravano all'estero. Più avanti contiamo di formare queste figure nelle nostre academy».

L'impresa ha una percentuale del fatturato all'estero molto alta, circa il 90%. In Italia lavora con società che ruotano intorno all'ex Finmeccanica e con le università, ma visto il potenziale utilizzo ai fini di ricerca e sviluppo dei telescopi di Officina ci sarebbero ampi margini di crescita. «Dopo la quotazione», riferisce Dal Lago, «abbiamo notato maggiore interesse delle istituzioni, soprattutto dei ministeri competenti, rispetto alla news space economy, anche se in Italia si costruiscono conoscenze e innovazione ma si realizza ancora poco».

© RIPRODUZIONE RISERVATA