



# AUTONOMIA, COMPETITIVITÀ E POLITICHE DI SVILUPPO



**RENZO TONDO** *Una regione che guarda all'Europa*  
**FAUSTO SCHNEIDER** *Il telerilevamento del territorio*  
**GIULIANO MACRIPÒ** *QBell si apre verso nuovi mercati*  
**A&T 2000** *Tecnologia d'avanguardia nella gestione dei rifiuti*



# IMPRENDITORI DELL'ANNO





# Puntiamo sull'alta tecnologia

Giuliano Macripò commenta i risultati del gruppo QBell. Il marchio, che ha conosciuto il successo grazie alla produzione dei monitor Lcd, oggi amplia il suo progetto industriale, aprendosi ai mercati dell'energia e dell'elimodellismo dinamico

**Andrea Moscariello**

Giuliano Macripò, presidente del gruppo QBell [www.qbell.net](http://www.qbell.net)



**Q** Bell continua a consolidarsi sul mercato avendo raccolto, nel 2009, 300mila euro di ricavi in più rispetto all'anno precedente. Il tutto considerando anche la crisi che, proprio a cavallo di quel biennio, ha avuto il suo massimo picco.

«Aziende del nostro settore hanno avuto diminuzioni superiori anche al 30%, direi dunque che il nostro risultato sia eccellente» dichiara l'ingegner Giuliano Macripò, presidente e Ceo del gruppo leader nel settore della ricerca, sviluppo, produzione e commercializzazione di monitor Lcd. Alta tecnologia per migliorare la vita delle persone. Questo l'input alla base della produzione. Lo sviluppo del gruppo si attesta anche grazie al controllo sulle società ElyQ e PowerQ. La prima opera nel settore dell'elimodellismo dinamico, mercato giovanissimo ma in forte espansione. «Nello stesso comparto è presente una divisione che si occupa di elicotteri UAV - *Unmanned Aerial Vehicle* -» spiega Macripò. PowerQ, invece, opera nel settore dell'elettronica di potenza, producendo UPS e Inverter per pannelli fotovoltaici.

**Gli ultimi mesi hanno dunque visto un consolidarsi del brand?**

«Tenuto conto che il nostro mercato, forse più di qualsiasi altro, ha sofferto e soffre di una diminuzione costante del valore unitario, a una parità dei ricavi si contrappone un significativo aumento delle quantità. Ciò vuol dire che il nostro brand ha recuperato quote di mercato sottraendole ad altri competitor».

**Di recente avete deciso di quotare il vostro gruppo sulla borsa di Londra. Come mai questa scelta?**

«Ciò è avvenuto perché ormai, all'interno del nostro gruppo industriale, vivono più realtà, oltre alla società capo gruppo, la QBell Technology».

**Ma come mai questo passaggio è così importante per il vostro sviluppo?**

«Crediamo sia importante lanciare un IPO al fine di rinforzare la struttura patrimoniale e sostenere gli investimenti che stiamo prevedendo, soprattutto nella divisione degli inverter per pannelli fotovoltaici. Oggi, proprio su questo prodotto, la richiesta è incredibilmente più alta dell'offerta presente sul mercato e lo sarà ancor più dal momento che stati come l'India e i paesi Arabi nel



# 300 mila

## EURO AUMENTO

Si rafforza il fatturato del gruppo guidato da Macripò, raccogliendo, nel corso del 2010, 300 mila euro in più rispetto all'anno precedente

2011 attiveranno gli incentivi per la produzione di energia da fonti alternative. Il nostro gruppo non vuole trovarsi impreparato ai nuovi picchi di richiesta e rischiare di non cogliere un'opportunità simile. Il capitale che riteniamo di raccogliere sarà quasi totalmente investito in questo comparto al fine di incre-

mentare il settore R&D, sviluppare nuovi prodotti oltre che le capacità produttive e commerciali».

**Parlando dei prossimi anni, soprattutto quali tecnologie conquisteranno il mercato?**

«Secondo i guru dell'economia, pare che i comparti più interessanti saranno quelli dell'intrattenimento ludico e delle energie rinnovabili. QBell Technology è presente in entrambi con le società ElyQ e PowerQ. Tra i due settori, però, crediamo che quello più importante verrà sviluppato nel settore dell'energia e in quella che viene ormai etichettata come green economy. Il nostro gruppo punterà molto sulla sua controllata PowerQ e sulla divisione per la produzione di inverter».

**Le vostre produzioni si distinguono, oltre che per la qualità tecnologica, anche per il design. A livello internazionale, il design italiano applicato ai monitor e alla tecnologia è riconosciuto e rappresenta un elemento "spendibile" sul mercato al pari dell'arredo o della moda?**

«Ritengo proprio di sì. Il gruppo che rappresento ha sempre investito molto nel design industriale e oggi possiamo spendere un lungo elenco di riconoscimenti internazionali. Ne cito solo alcuni: primo premio Industrial Design al Cebit di Hannover, 31° primo premio ID allo SMAU di Milano. Nel 2000 e 2007 abbiamo ricevuto al Mac World di Parigi il »

**Abbiamo sempre investito nel design industriale ottenendo molti riconoscimenti internazionali**



» premio "The Best of the show". Possiamo senza alcun dubbio dire di essere l'unica azienda al mondo, non americana, ad aver ottenuto la conformità dei nostri UPS direttamente dalla Apple USA. Gli stessi vengono venduti direttamente da Apple sia online che tramite i suoi Apple Store».



**Quali sono gli elementi del vostro processo ideativo e progettuale che non intende trasferire all'estero?**

«Amo dire che il nostro gruppo si è specializzato nel gestire la testa, quindi la ricerca e lo sviluppo, e la coda, cioè il commercializzare, di un processo industriale. Tale paradigma resta molto valido per i paesi occidentali, dunque anche per l'Italia. Noi non possiamo pensare di competere con territori come la Cina, dove nei processi di lavorazione la manodopera non specializzata riveste un ruolo importante. Di contro, invece, dobbiamo proteggere il know-how e implementare tutte le qualità tipiche dell'attuale cultura occidentale. Ritengo, quindi, che il nostro

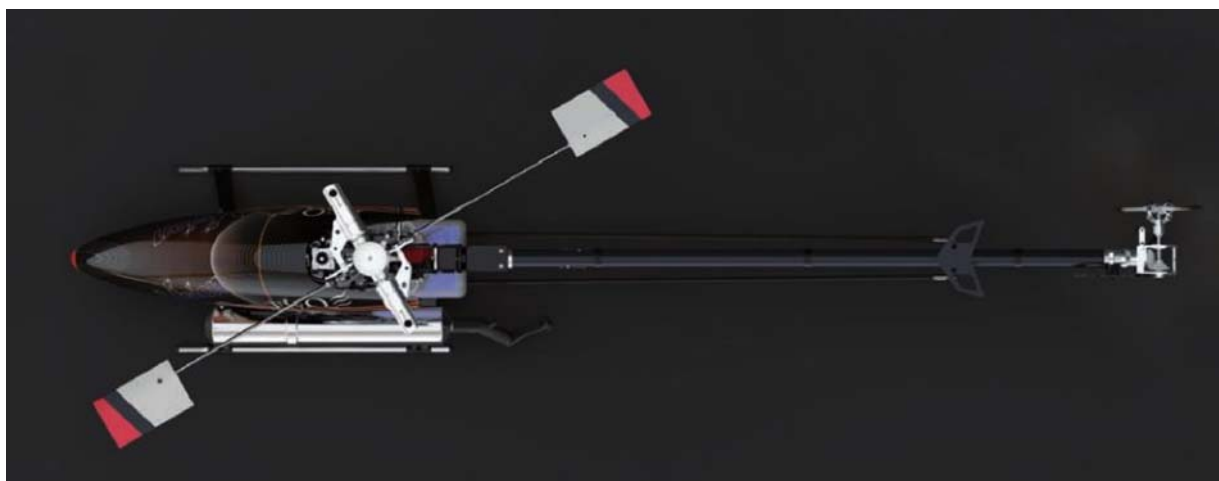
modello sia vincente e che verrà sempre più enfatizzato questo paradigma».

**Dunque come si evolverà la collaborazione con la Mjs manufacturing limited, vostra partner nelle fasi produttive?**

«Proprio nel rafforzare il paradigma industriale cui ho appena accennato. Vogliamo sempre più concentrare gli sforzi nel mantenere quanto più efficienti i tre segmenti che io per semplicità identifico come testa, corpo e coda. La Mjs Manufacturing rappresenterà sempre più, e con maggiore efficienza, tutto il processo produttivo del gruppo, in quanto riteniamo che questo sia assolutamente antieconomico e non competitivo se effettuato in Italia».

**Parlando, invece, di ElyQ, quali novità avete in serbo?**

«Abbiamo da poco presentato il Vision 90 Competition, dove la richiesta è ormai proveniente da più di 50 paesi oltre l'Italia, e il primo prototipo di UAV (*Unmanned Aerial Vehicle*). Il mercato degli elicotteri droni crediamo sia molto interessante. Il nostro primo



prototipo ha un sofisticato sistema di controllo che gli permette di muoversi ovunque nello spazio, con precisioni millimetriche. Abbiamo implementato anche un programma che permette di sfruttare Google Earth. Infatti, tracciando preventivamente le coordinate su Google, si può far muovere il nostro UAV in maniera autonoma, senza nessun ulteriore intervento esterno da parte di un controllo umano/manuale».

**Quali margini di crescita sono previsti per il mercato degli elicotteri da aeromodello?**

«È in via di sviluppo, ma i numeri allo stato attuale sono ancora piccoli, essendo il mercato molto giovane. Crediamo che la crescita più importante potrà esserci nel nuovo settore professionale dove i nostri UAV potranno “farla da padroni”. Il campo di applicazione dei nostri UAV è molto ampio, si va dalle foto e video aerei al controllo di sicurezza dei lavori, dalle telecomunicazioni al controllo del traffico fino alle previsioni meteorologiche e alla mappatura topografica e oceanica. In genere gli elicotteri sono provvisti di GPS, di telecamere e di dispositivi per la trasmissione remota dei dati. L'utilizzo dell'UAV rende possibile l'impiego di un programma di volo autonomo, senza il controllo diretto dell'operatore. In questo modo, si coprono raggi d'azione anche di alcuni chilometri».

**In generale quali aspettative ripone sul mercato IT?**

«Il mercato dell'IT non credo si possa definire in crisi. Semplicemente ha raggiunto la



**«Siamo l'unica azienda al mondo, non americana, ad aver ottenuto la conformità dei nostri UPS direttamente dalla Apple»**

sua maturità ciclica, come peraltro è già avvenuto e avviene in un qualsiasi altro comparto industriale. Il problema è che il mercato, negli anni passati, ci ha abituato a crescere a ritmi da Guinness dei primati e ora che viaggia su livelli, per così dire, più normali, pare che venga a mancare la terra sotto ai piedi. Gli errori che alle volte avverto sono proprio derivati dal fatto che si continua a pensare a quote di mercato e a crescite avute negli anni Ottanta e Novanta. Questo forvia tutti i parametri di budget e di valutazione. Ritengo perciò che ci sarà una nuova ripresa, in questo

settore, quando saranno finalmente realizzati e implementati i Pervasive and Ubiquitous Computing. In questo caso rivedremo una nuova crescita, pari forse, a quella già avvenuta ai tempi di Bill Gates e Steve Jobs».

