



SARDEGNA, LA “PATRIA” DEI LASER

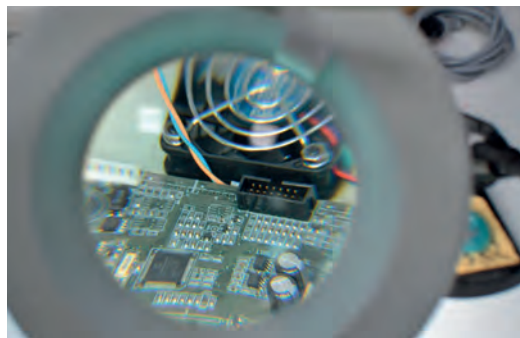
LA FILAR OPTOMATERIALS RAPPRESENTA UNA REALTÀ UNICA NEL PANORAMA NAZIONALE: FONDATA NEL 1997 DA PIERGIORGIO LORRAI, OPERA NEL SETTORE DEI CRISTALLI OTTICI. E, NONOSTANTE LE DIFFICOLTÀ, QUEST'ANNO PUNTA A RADDOPPIARE IL FATTURATO

La storia di Piergiorgio Lorrai non avrebbe nulla da invidiare a quella dei vari Bill Gates o Steve Jobs. Lui, che di professione fa tutt'ora il medico dentista, negli anni 90 ebbe un'idea rivoluzionaria: dopo essersi recato a Bergamo con l'intento acquistare un apparecchio laser per il suo studio, rimase letteralmente folgorato da questa tecnologia allora agli albori, tanto da fondare una propria azienda, la Scimex, specializzata nella produzione di cristalli sintetici per laser. Era il 1997 e la sua azienda era la prima in Italia a operare nel settore.

“Sfortuna” vuole però, che la Scimex non avesse sede in quello straordinario incubatore di idee chiamato Silicon Valley, ma a Baccasara, zona industriale di Tortolì, nell'Ogliastra, area della Sardegna meravigliosa dal punto di vista paesaggistico, ma penalizzante se si intende sviluppare un proprio business. Oggi, a 20 anni dalla sua fondazione, l'azienda – che nel frattempo ha mutato nome in Filar Optomaterials, ampliando lo spettro della sua offerta –, combatte strenuamente in un comparto molto competitivo, come ci racconta lo stesso Lorrai in questa intervista.

Quanto è difficile oggi riuscire a portare avanti la sua azienda, specie in una regione come la Sardegna?

Molto difficile. Il problema principale che riscontriamo è quello legato alle infrastrutture e in particolare all'altissimo costo dell'energia elettrica. Ci confrontiamo spesso con competitor che proprio per questo motivo ci hanno messo in condizione di essere fuori mercato su alcuni progetti, nonostante i costi siano assolutamente in linea con altri fornitori. Purtroppo l'essere decentrati rispetto alle zone italiane a più alta vocazione industriale ci penalizza, ma questo non deve accadere, perché le istituzioni devono mettere in condizione di lavorare adeguatamente anche le aree periferiche, altrimenti ci rimettiamo tutti. Negli ultimi anni, inoltre, abbiamo risentito anche dei contraccolpi della crisi economica e per questo abbiamo avuto la necessità di ridurre il nostro organico, che dalle precedenti 30 unità è passato oggi a 15.



Un modo per cercare di dare una scossa a questo territorio è stata la creazione del Distretto aerospaziale della Sardegna, partecipato al 51% di enti pubblici e al 49% da privati. Ha portato i risultati sperati?

Il distretto, di cui sono attualmente vicepresidente, è nato sotto il mio impulso. L'idea che stava alla sua base era quella di lavorare in maniera coesa per dare una spinta maggiore al comparto, ma ad oggi purtroppo questa spinta non si è ancora verificata, soprattutto per quanto riguarda le infrastrutture tecnologiche alle quali accennavo in precedenza. Oggi la cosa più importante è la celerità nella risposta ai clienti: questioni come la viabilità e i servizi sono fondamentali, molto più di tanti incentivi.

Eppure, nonostante le evidenti difficoltà, la sua è un'azienda che quest'anno festeggerà il ventennale. Su quali progetti vi state specializzando?

Il laser rimane ovviamente uno dei nostri core business, ma ci siamo allargati anche alla produzione di materiale nucleare per la radiologia e la medicina

e, oggi, anche alla componentistica oftalmica per l'ottica. Il laser, in particolare, è un settore duale per elezione, poiché le componenti e i sistemi possono avere applicazioni sia in ambito medico che militare. Questo ci ha consentito di sopravvivere perché siamo una realtà unica che riesce a competere anche con il mercato internazionale.

A proposito di mercato internazionale, la sua è un'azienda che dalla Sardegna fa affari in tutto il mondo.

Absolutamente sì. Abbiamo clienti nel bacino del Mediterraneo, come i Paesi Arabi e la Turchia, ma abbiamo contatti anche con l'India, l'Australia, il Giappone, la Cina. Certo, i nostri non sono grandi numeri, ma piuttosto produzioni altamente specializzate e di nicchia. Lo scorso anno abbiamo realizzato un giro d'affari pari a circa 1 milione di euro, ma quest'anno puntiamo a raddoppiare la cifra perché le premesse sono buone. Ci sono senza dubbio segnali di ripresa.

Una ripresa che passerà anche da alcuni progetti messi in piedi negli ultimi anni. Quali sono i più significativi?

Da poco è terminata una collaborazione con il Ministero della Difesa che rientrava nell'ambito del progetto europeo Mission, partito nel 2012, che mirava alla realizzazione di un laser a cascata quantica. Stiamo anche lavorando su un progetto di laser di potenza da proporre sempre alla nostra difesa e, inoltre, a un laser di focalizzazione da circa 12 watt. Siamo poi fornitori dell'Esa, l'agenzia spaziale europea e vantiamo clienti del calibro del Cern di Ginevra, dell'Istituto di scienze del Gran Sasso e dell'Istituto Nazionale di Fisica Nucleare, con il quale è stata avviata una collaborazione per l'esperimento Mu2e, un progetto innovativo nel campo della fisica delle particelle elementari, in costruzione presso il laboratorio Fermilab negli Stati Uniti. Nonostante il mio mestiere di dentista, quindi, tutti i miei sforzi sono sempre stati spesi in questa impresa e continuerò a investire in essa perché ci credo.