

Operazione Seattle la sfida vincente di cento ingegneri

di Goffredo Locatelli



Francesco
e Valentina
Floro Flores

Alle nove di mattina, in questa parte di città geometrica costruita in stile babilonese e abitata da napoletani, c'è una luce sfocata sotto un cielo uggioso e stinto. Si sale al decimo piano dell'Isola E7 con uno stipatissimo ascensore. Da qui, da questa altezza del Centro direzionale, Napoli sfredda in un grigiore senza drammi. Per dirla con Flaiano, è un purgatorio popolato di maldestri peccatori che al rifiuto del concetto di peccato uniscono la capacità di ridere dei guai in cui si trovano. Che bel salto nel vuoto. Dalle ampie vetrate osservo i palazzoni di Kenzo Tange, la piazza, i negozi, le persone senza faccia che indugiano per i viali. E osservo i particolari dell'ufficio in fondo al corridoio. Un tavolo tondo all'angolo della finestra, una litografia di Napoli antica e, su uno scaffale, un piccolo veliero tra ninnoli e gingilli disposti con ordinata maestria.

Francesco Floro Flores è in compagnia della figlia Valentina: ci guardiamo come naufraghi. Non ci conosciamo. Lui cerca di capire a volo se si può fidare, ma senza arrivare a nessuna conclusione. Getto una pietra nello stagno: di chi è l'Aerosoft? "Mia e della mia famiglia...", ribatte con un pizzico di orgoglio. Sembra a suo agio. Nelle interviste a cuore aperto, prima o poi s'arriva ad accorciare le distanze. Mi sistemo di fronte a lui e l'inizio promette più del preambolo: Flores sa che occorre andare al sodo. Il tema è chiaro: cosa fa di Aerosoft un'eccellenza e perché continua a rimanere a Napoli. Dunque, si parlerà di un'azienda che vola e di un imprenditore che, partito da zero, la fa volare...

Cominci dalle origini, gli dico. Lui si sorprende della franchezza. E arginando il vigore del carattere, racconta: "Sono il primo dei cinque figli di un modesto tappezziere che mi ha insegnato l'etica del lavoro. Di mia madre ho assimilato la tenacia e la perseveranza, doti fondamentali nelle svolte della mia carriera. A 23 anni mi laureo a pieni voti in ingegneria elettronica. E a 54 anni, cioè oggi, eccomi al vertice di un gruppo che ha più di 300 dipendenti e vende tecnologia avanzata in tutto il mondo...".

La sua esperienza deve essere stata intensa e rapida. Le difficoltà e la precarietà del lavoro paterno, in giovinezza lo hanno spronato a correre per aiutare la famiglia. Fa la gavetta per sei anni nella progettazione *firmware* in imprese campane, poi accetta con entusiasmo la

direzione tecnica della Olivetti, filiale Centro Sud, che all'epoca coordinava tutte le regioni meridionali. Per il giovane ingegnere, lavorare nella più grande società europea dell'information technology, era un sogno che si avvera. In quel momento difficile (l'Olivetti che passa dalle macchine ai computer) si fa notare perché è bravo. Tanto bravo che lo vogliono a Milano come direttore marketing. "Io invece avrei voluto fare il direttore della filiale di Napoli. Così rinunciasti all'allettante proposta, lasciasti l'azienda e creasti una minuscola società di software con tre persone".

Su quella small company Flores ha costruito una financial holding che fattura 21 milioni di euro e ha come gioiello l'Aerosoft, specializzata nell'ingegneria dei materiali compositi. Come ha fatto a superare gli ostacoli? "Non lo nego, anche di recente ho pensato di trasferirmi altrove – spiega -. In un'altra città avrei avuto più successo che a Napoli. Del resto il nostro mercato va da Roma in su. Ma io voglio dimostrare che anche qui, al Sud, si può fare un'impresa capace di anticipare il futuro...".

Flores confessa che deve il suo successo al capitale umano su cui ha puntato: oltre cento laureati, ingegneri, informatici, matematici. Cervelli meridionali sotto i 30 anni, freschi, motivati. "Li prendiamo appena usciti dall'università e li formiamo. Questa è un'azienda che non vende prodotti finiti, vende ingegno, estro e know how. La nostra eccellenza? La capacità di progettare con materiali compositi e a prezzi altamente competitivi, comparabili con quelli praticati da India e Cina".

I risultati non si sono fatti attendere: Aerosoft è diventata partner di colossi come Alenia Aeronautica, Airbus, Ansaldo Breda, Fiat, Fincantieri. Negli ultimi anni è incominciata una fase di internazionalizzazione che ha visto nascere Aerosoft France a Tolosa, Aerosoft Usa a Seattle e Aerosoft Dyzan in Turchia. Per entrare nel mondo dell'ingegneria navale è stata poi acquisita la toscana Nauticad, che oggi è leader in Italia. "Con Fincantieri abbiamo progettato lo scafo di un mega yacht da 134 metri – aggiunge Flores -. E a novembre in Francia abbiamo battuto la concorrenza di 13 imprese indiane, cinesi ed europee vincendo una gara del valore di 1,5 milioni di euro sul programma del nuovo Airbus A350. I francesi hanno dato la commessa a noi napoletani: una cosa inimmaginabile. I miei ingegneri hanno festeggiato l'avvenimento come fosse la festa di Piedigrotta. Orgogliosi perché siamo l'unica ditta italiana a partecipare al programma del nuovo Airbus. È il successo di una realtà meridionale che ha scelto il Sud, ritenendolo un'opportunità, per le qualità professionali e umane della sua gioventù".

Per il futuro prossimo venturo Flores annuncia un grosso investimento a Capua: affianco al centro aerospaziale Cira, vuole realizzare un avanzatissimo laboratorio di ricerca dove Aerosoft testerà i compositi per le sue progettazioni. Sarà fatto in 20 mesi, la prima pietra a febbraio. Eppoi? "Il mio sogno è di andare in Borsa in due tre anni. Abbiamo già i bilanci certificati da Pricewaterhouse Coopers. Nel frattempo acquisiremo altre aziende per diventare leader in Europa nella realizzazione di porte". E tagliente nelle sue convinzioni dice: "Vede, io ho 3 figli, due sono con me in azienda: Valentina, 26 anni, laurea in economia aziendale, è responsabile di amministrazione e finanza, Mario si occupa della parte commerciale. Ho detto loro che se non diventiamo sempre più bravi dei concorrenti non abbiamo futuro. Dobbiamo saper fare qualcosa meglio degli altri, progettare meglio degli altri, è questa la formula per vincere la sfida...".

Non è solo l'agonismo a spingere Francesco Floro Flores ad essere lucido, determinato, concreto. E' molto di più. E' un impasto di cose che lui traduce in un messaggio appassionato: "Voglio dimostrare che anche qui, nella mia Napoli, si possono fare delle belle cose. Voglio sostenere un cambiamento della città per far emergere la parte sana, quella che lavora, studia, intraprende, e che sembra non esistere perché non fa notizia...".