

## ***Convegno AIRI: Outsourcing della R&S***

**Un modello di risposta alle esigenze di  
outsourcing di R&D del sistema industriale  
nazionale ed internazionale**



**Marco Falzetti**  
m.falzetti@c-s-m.it



# MISSIONE

Il CSM è un Centro di Ricerca Industriale privato, fortemente rivolto al mercato, capace di trasferire i ritrovati della ricerca e della tecnologia in risultati industriali, assicurando l'opportuna "massa critica" di competenze anche attraverso una vasta rete di collaborazioni nazionali ed internazionali



Fornire Soluzioni Integrate e Innovative sul Mercato Globale, nel contesto di una propria tradizione e cultura tecnologica, privilegiando settori e clienti che richiedono l'eccellenza

# L'OUT/IN-sourcing

Fornire Soluzioni Integrate e Innovative sul Mercato Globale, nel contesto di una propria tradizione e cultura tecnologica, privilegiando settori e clienti che richiedono l'eccellenza



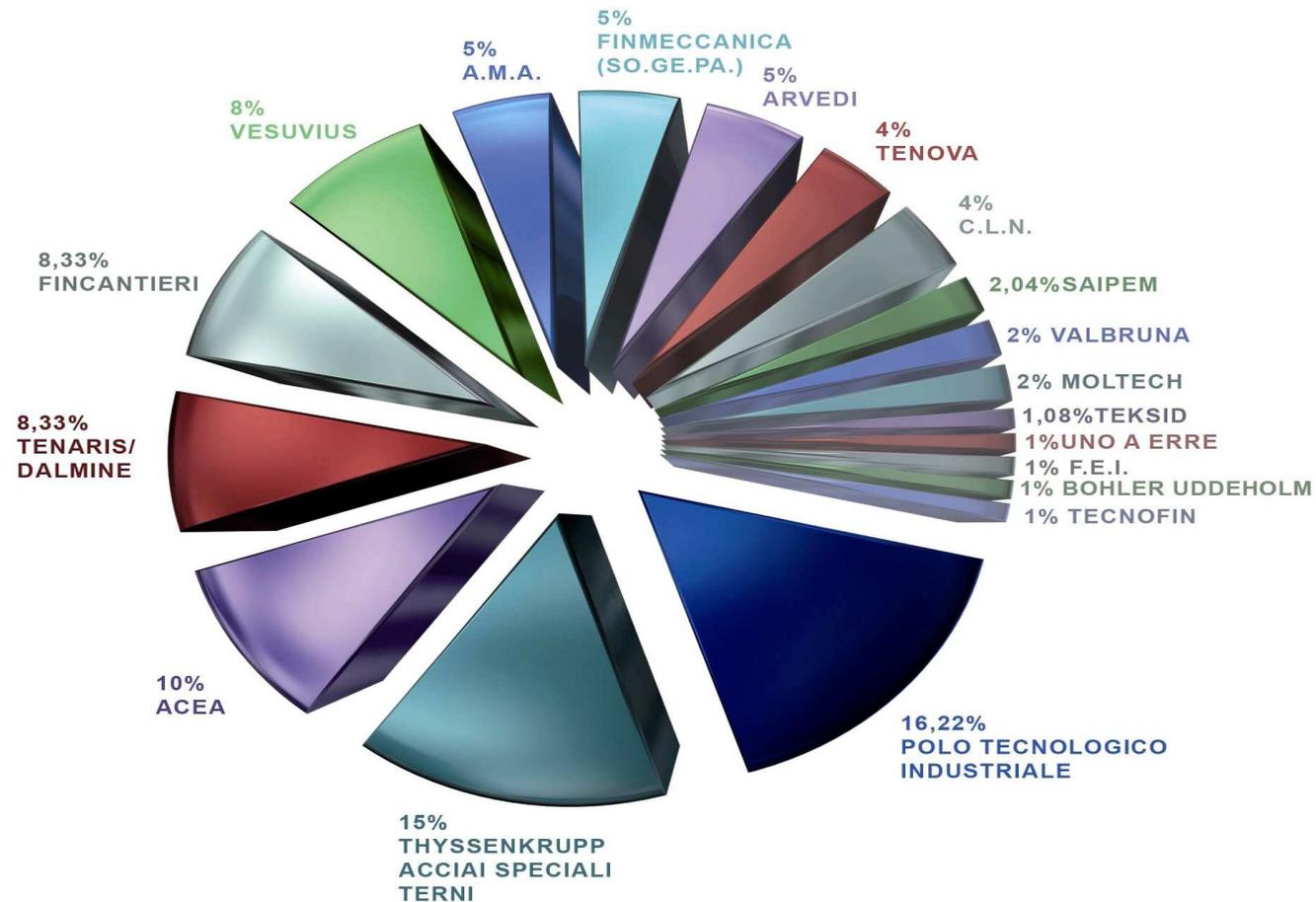
Il CSM, per sua stessa natura, è quindi un sistema che fonda il suo essere nella capacità di **Intercettare e rispondere qualificatamente alle necessità di Outsourcing** del sistema industriale

# I NUMERI

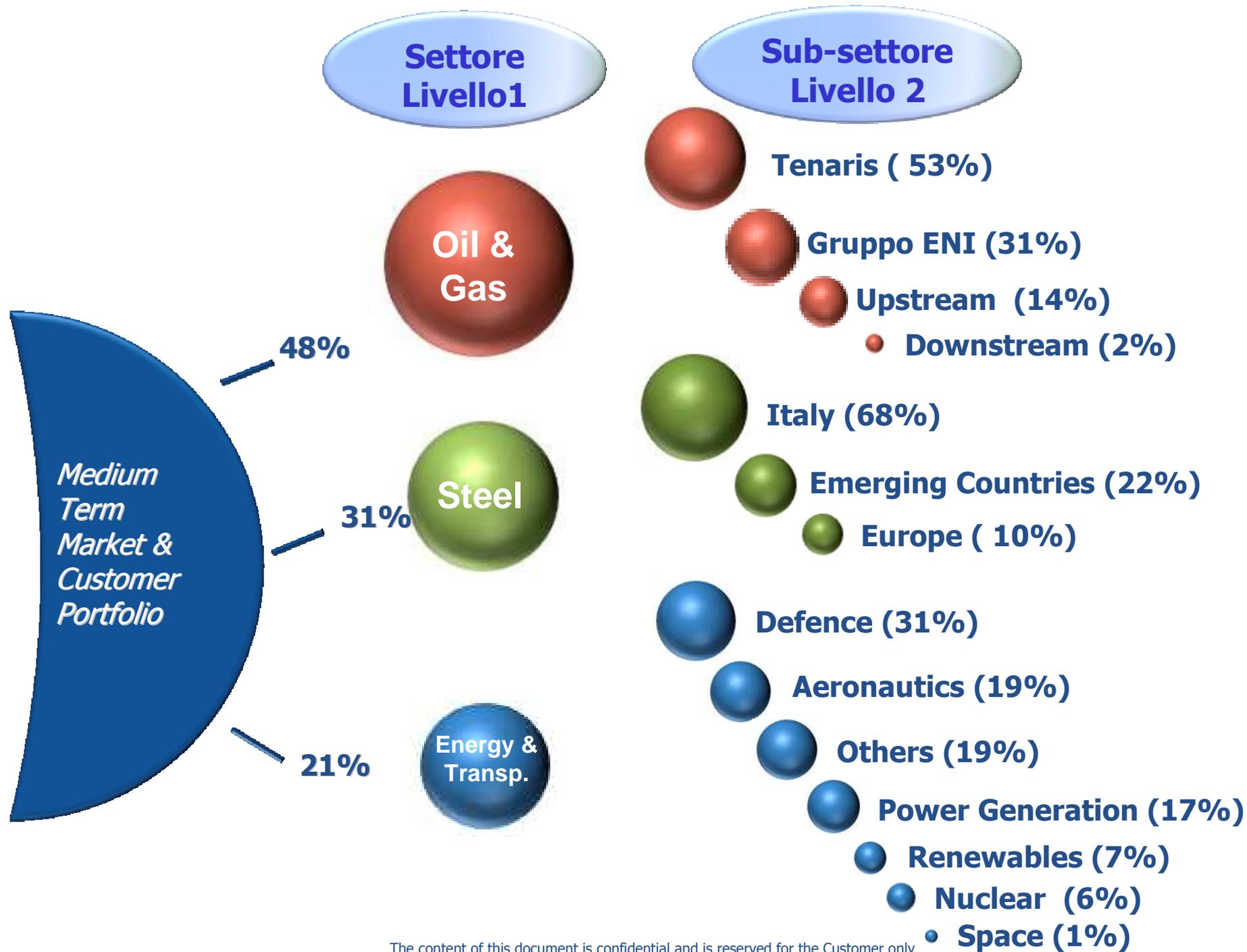
- **PARTICIPATA DA QUALIFICATI AZIONISTI OPERANTI IN SETTORI COMPLEMENTARI SU MERCATI NAZIONALI ED INTERNAZIONALI**  
(Tenaris, Techint, ThyssenKrupp, Fincantieri, Finmeccanica, Vesuvius, ACEA, AMA, etc.)
- **FATTURATO ANNUO: > 30 M€**
- **~ 300 RICERCATORI**  
*(66% laureati)*
- **STRUTTURA POLICENTRICA**  
*Sede centrale a Roma*



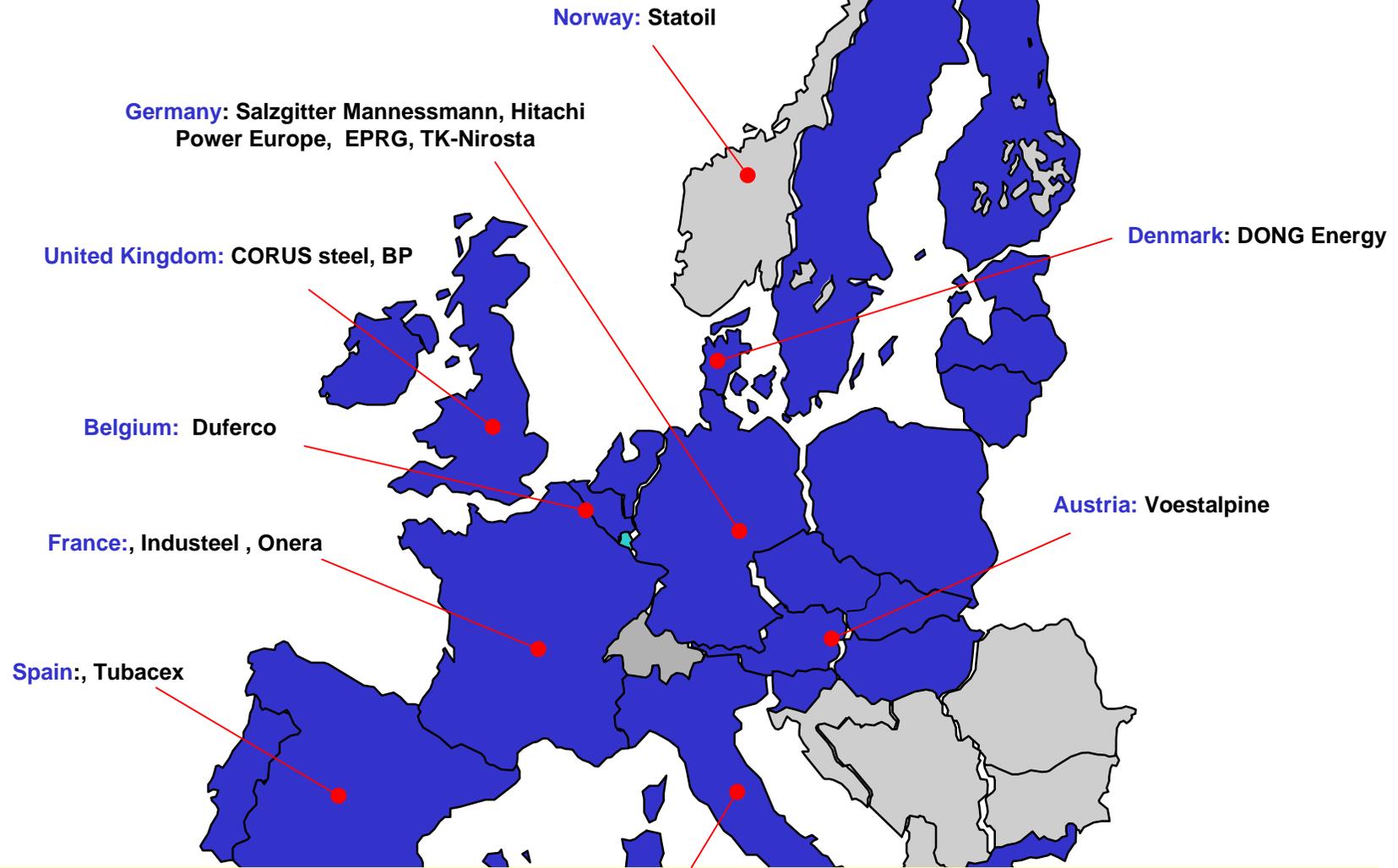
# GLI AZIONISTI



- MULTISETTORIALI
- CON PRODUZIONI/MERCATI COMPLEMENTARI SINERGICI



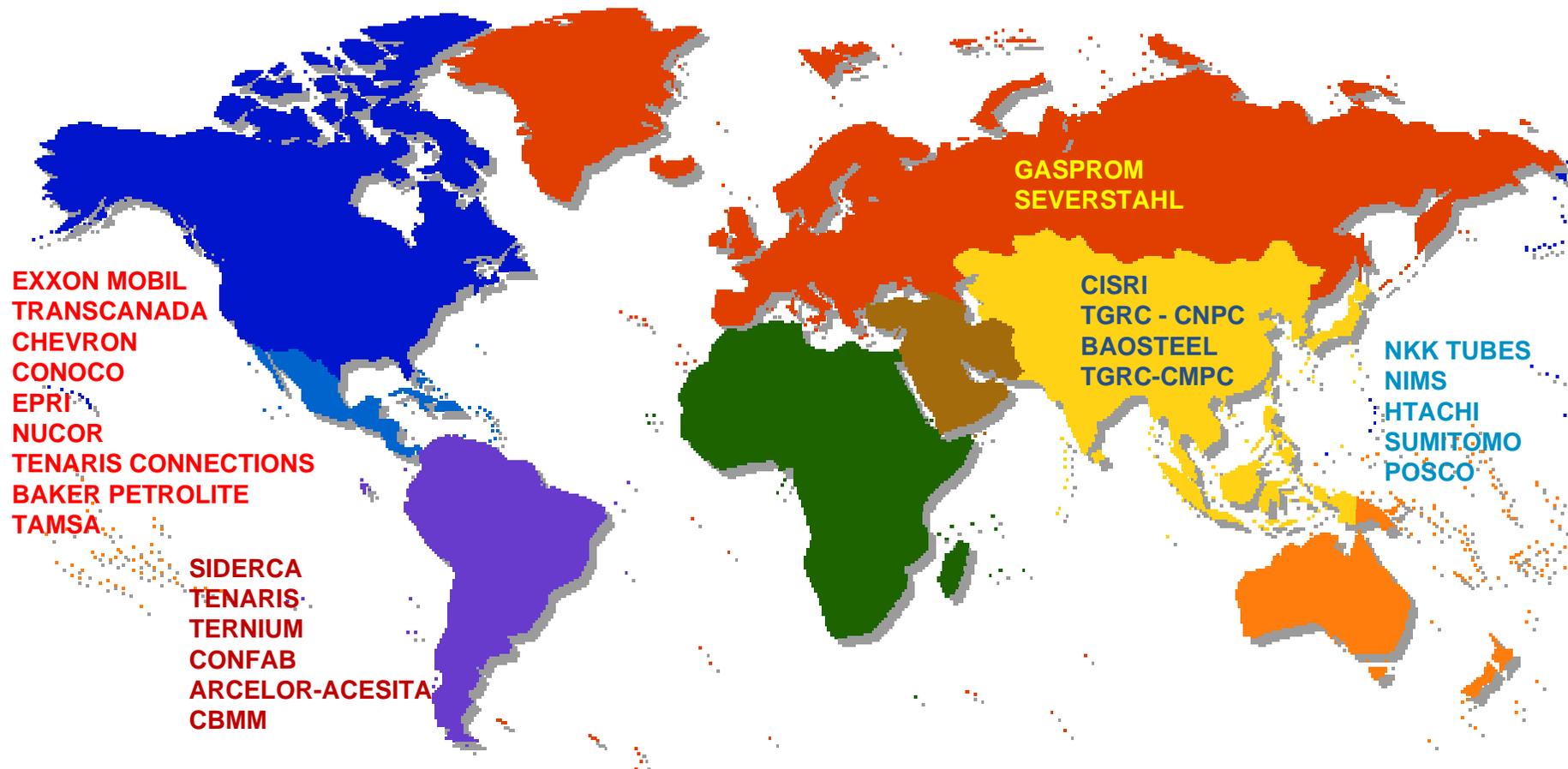
# PRINCIPALI CLIENTI EUROPEI



**Italy:** , Cogne Acciai Speciali, Lucchini, ORI Martin, Valbruna, Feralpi, Acc. Calvisano, ASO, ABS, Danieli, Henkel, Paul Wurth, Ansaldo Energia, ENI, ENEL, E.ON, Ansaldo nucleare, Flame spray, EMA, Avio, Nuovo Pignone (GE-Oil&Gas), Foroni, Tirreno Power, Syndial, Ansaldo Breda Mamé, Tectubi, FIAT, Iveco, RFI, Archimede Solar Energy, Selex, Thales, Alenia, Agusta, Galileo Avionica, Chimec, Technimont KTI, Alitalia, Northrop Grumman Venezia Technologie Tetrapack, Microcast, Hydro Aluminium, Berco, Geberit, Walter Tosto

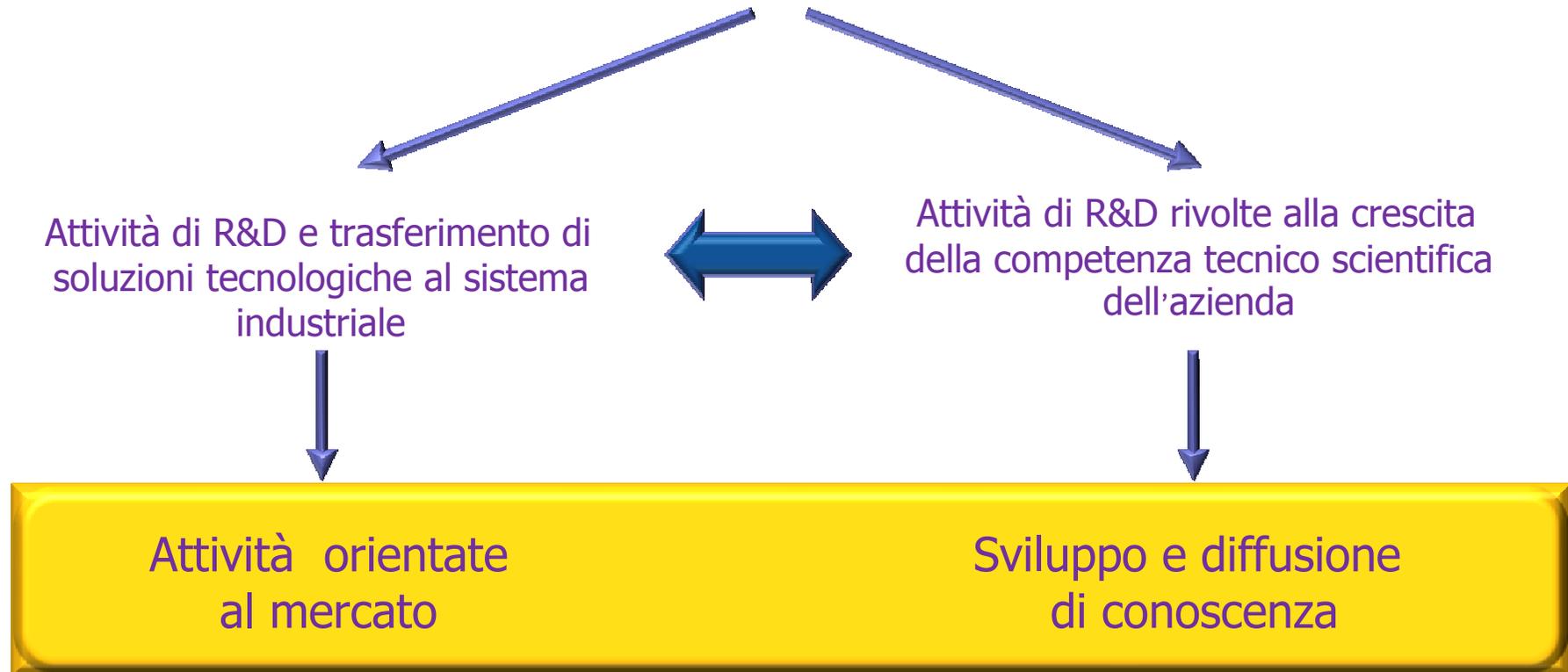


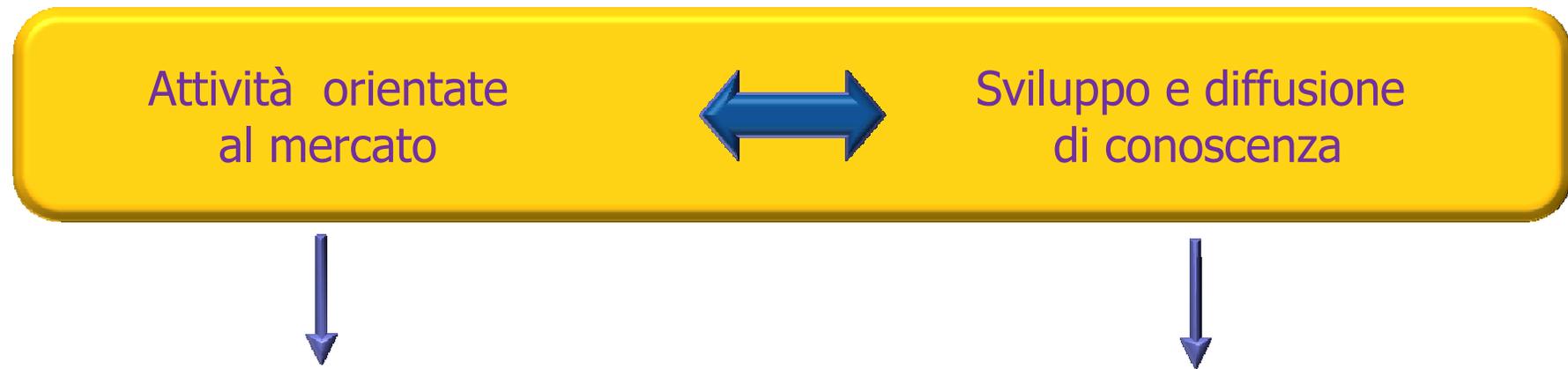
## *I PRINCIPALI CLIENTI EXTRA-EUROPEI*



# Il CSM

Un Organismo di Ricerca privato per la  
competizione industriale





- Una dimensione internazionale dell'approccio al mercato della ricerca, con forte proiezione anche sui mercati emergenti

- Reticolazione e pieno coinvolgimento nei principali Gruppi, Comitati, Piattaforme nazionali ed internazionali attinenti l'R&D sui materiali e loro applicazioni
- Player riconosciuto nel contesto delle principali iniziative di R&D policy nazionali ed internazionali

# Il Modello CSM – I clienti

*Clients with participation in the shareholding*

Possibilità di definizione o tecnologiche

Il trasferimento di conoscenza

Azionis:



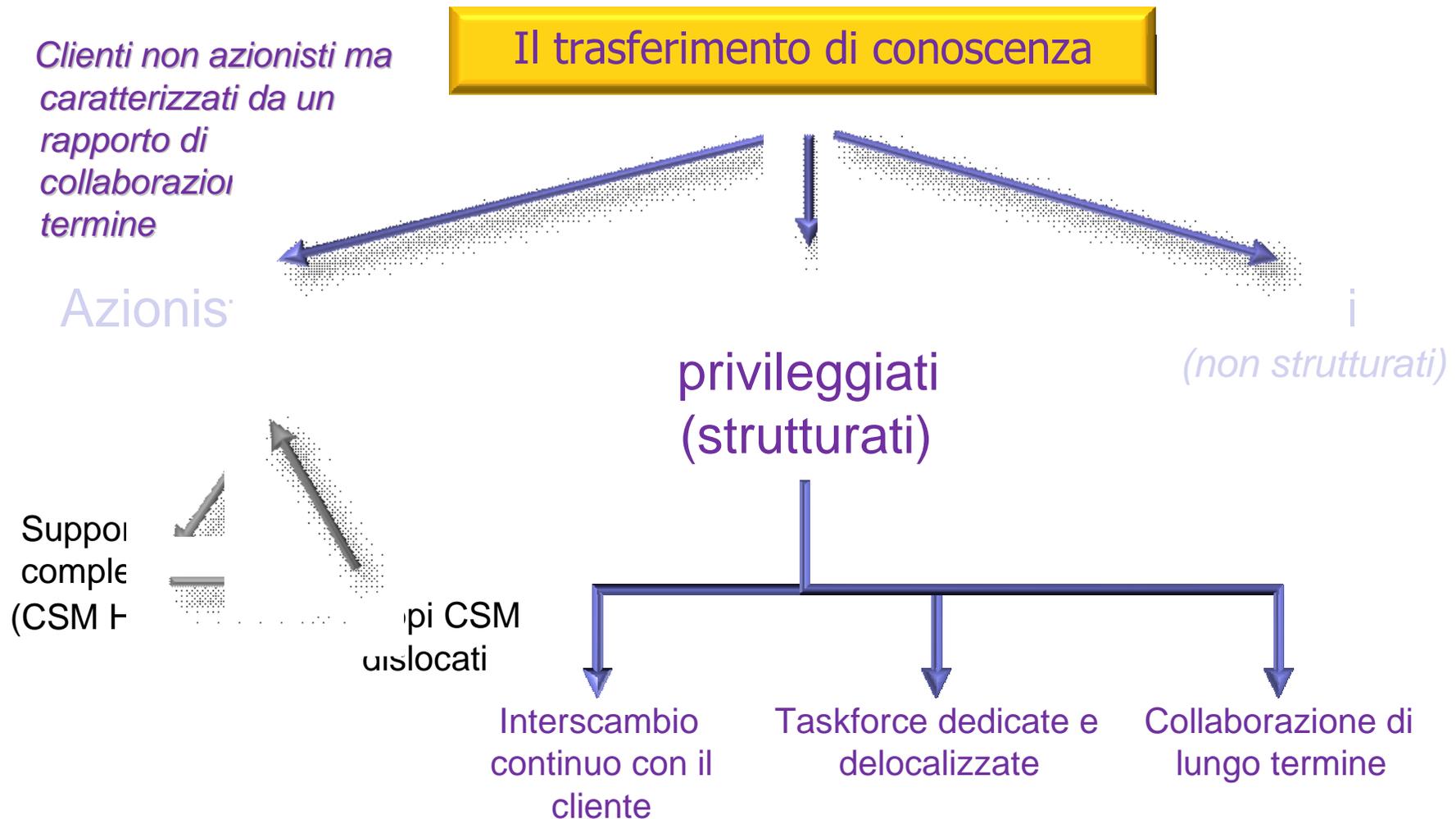
privileggiati  
(strutturati)

i  
(non strutturati)

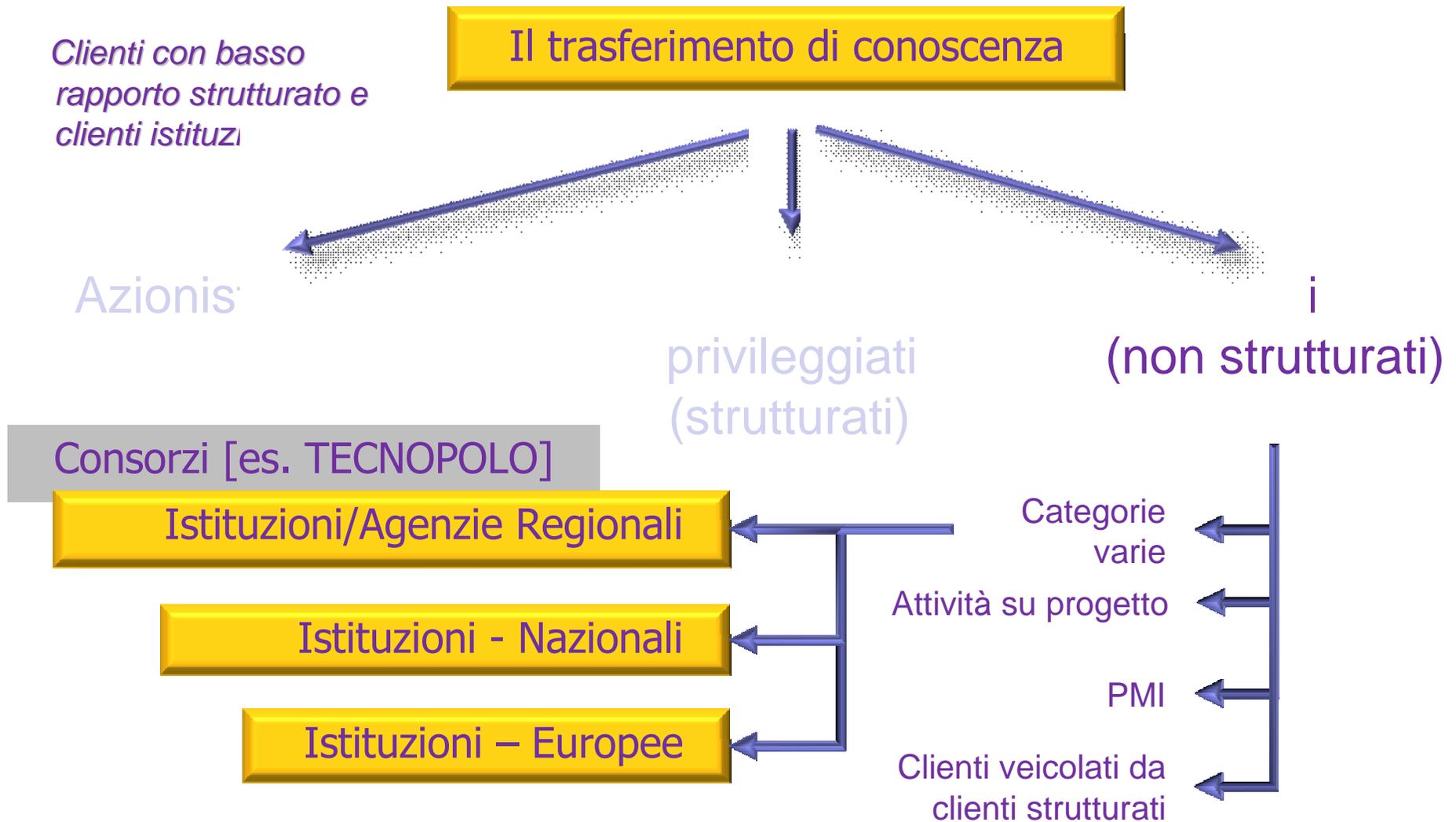
Terni - AST

Dalmine - Tenaris

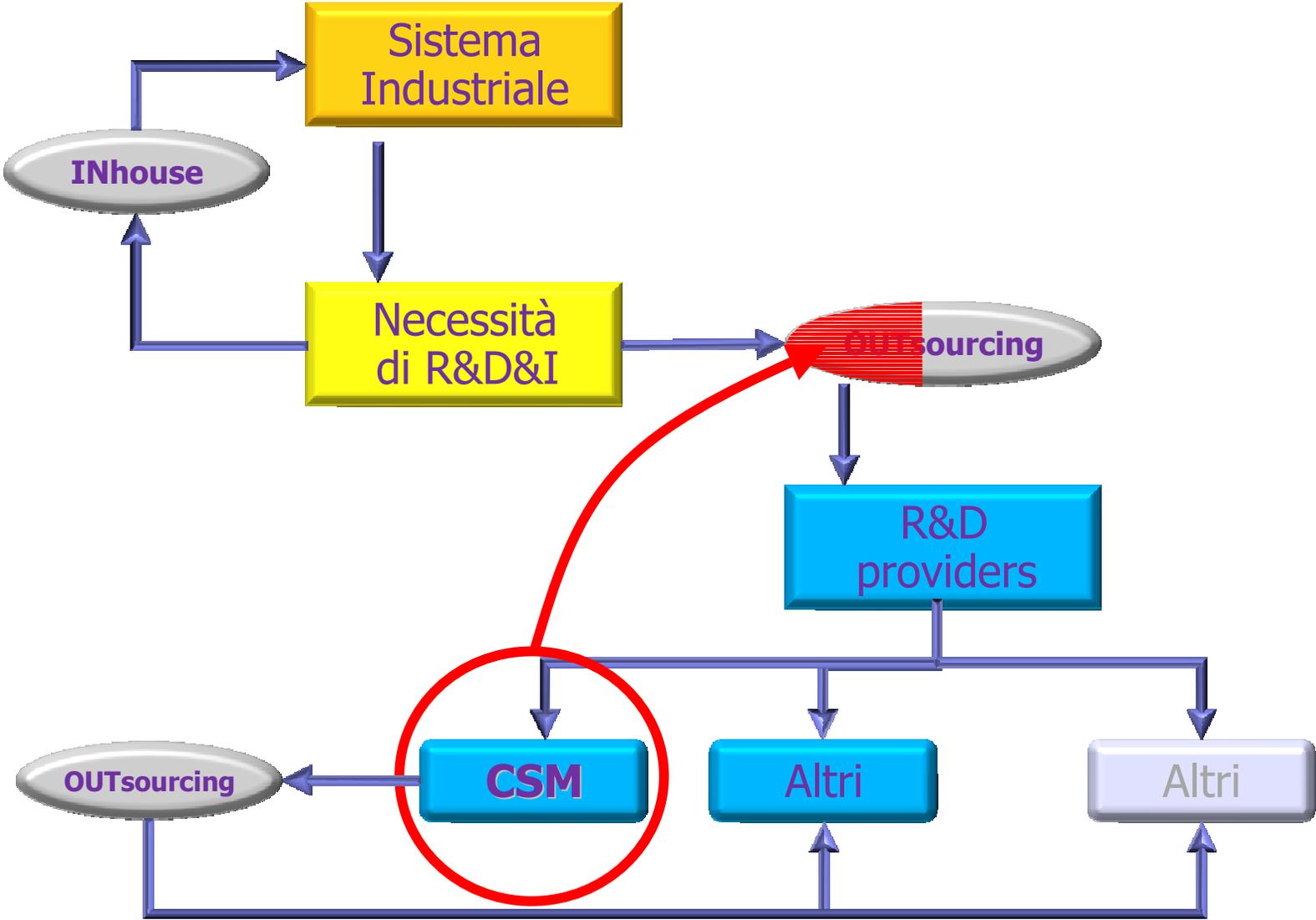
# Il Modello CSM – I clienti



# Il Modello CSM – I clienti



# L'OUT/IN-sourcing



*The content of this document is confidential and is reserved for the Customer only.*

# L'OUT/IN-sourcing



Bilanciato mix tecnico/scientifico orientato ad un dialogo con l'industria

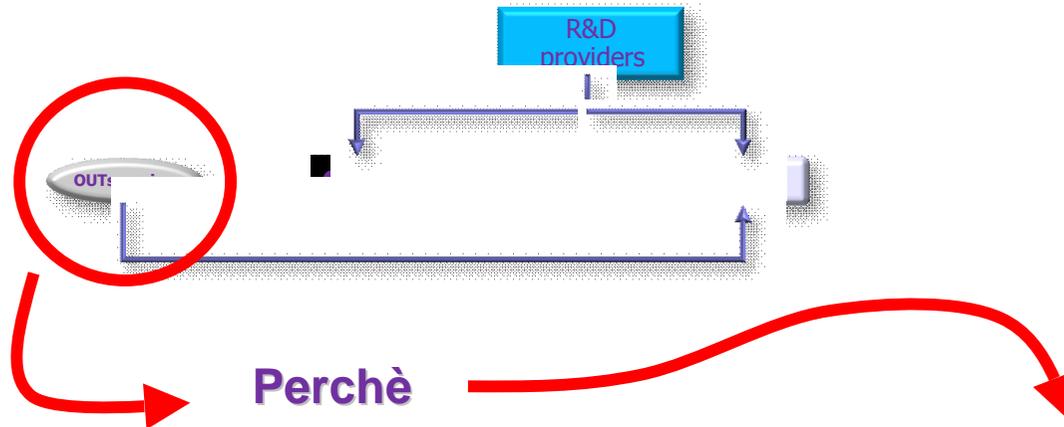
Visione 'imprenditoriale' per una possibile condivisione di una strategia industriale

Centro di aggregazione di interessi e visioni industriali di vari azionisti e committenti

Disponibilità ed attitudine a sperimentazioni anche su scala pilota/dimostrativa ed industriale

La disponibilità di un network di R&D nazionale ed internazionale

# L'OUTsourcing per il CSM



**Perchè**

Mantenimento e sviluppo di aspetti di conoscenza di base necessari al supporto delle attività di business

Integrazione e complementarizzazione della capacità di offerta complessiva ai clienti

Veicolo di supporto alla reticolazione con i sistemi di R&D esterni

Percorsi di crescita tecnico/scientifica su competenze non tradizionali dell'azienda a supporto dei definiti piani strategici

**Grazie per l'attenzione**