

5 dicembre 2012

Il business del cielo cresce oltreconfine

Dal nostro inviato Luca Orlando

TORINO - Sviluppo italiano, lanciatore italiano, paracadute italiano. La capsula Ixv davanti a noi nello stabilimento Thales-Alenia Space di Torino è l'esempio lampante della forza e della vitalità della filiera nazionale dell'aerospazio, che in Piemonte e Lombardia sviluppa quasi la metà del giro d'affari italiano.

Cifra rilevante, quasi sette miliardi di euro prodotti da 400 aziende in grado di dare lavoro a 27.500 addetti. Una filiera trainata dai big nazionali dell'aerospazio, in gran parte legati a Finmeccanica come Augusta-Westland, Alenia-Aermacchi, Thales-Alenia Space (in joint venture con i francesi), Selex-Galileo o Avio (di cui Finmeccanica detiene il 14%).

Qui le dimensioni d'impresa non sono un optional, per accedere ai grandi progetti internazionali della difesa o dello spazio servono tecnologie d'avanguardia, sviluppabili solo da chi può permettersi ingenti e continui investimenti in ricerca. Visibili ad esempio nei laboratori e nelle camere pulite di Thales-Alenia Space di Torino, 30mila metri quadri che ospitano i gioielli della tecnologia nazionale in campo spaziale. «Vede – spiega il direttore ingegneria e programmi avanzati Piero Messidoro – questo più o meno vale 150 milioni». L'oggetto è un modulo da trasporto da dieci tonnellate, il quinto della serie diretto alla Stazione Spaziale Internazionale, progetto a cui Torino ha contribuito in modo massiccio realizzando tra l'altro più della metà dei moduli pressurizzati, numerosi moduli di trasporto e la capsula panoramica per manovrare il braccio robotico esterno.

In un altro laboratorio sono dislocati i prototipi per ExoMars, missione che dovrà portare su Marte tra 2016 e 2018 un orbiter, una sonda e un rover per l'esplorazione al suolo. «Per questo progetto – spiega il vicepresidente Luigi Maria Quaglino – ci sono almeno una sessantina di sub-fornitori, noi in generale fungiamo da capofila e tra i nostri obiettivi vi è anche quello di sviluppare un tessuto vitale di Pmi ad alta tecnologia». Un esempio è la laziale Aerosekur che aprirà una sede alle porte di Torino con una dozzina di ingegneri per seguire questo ed altri progetti. «Noi forniamo il paracadute supersonico per la sonda ExoMars – spiega il dirigente delle attività spaziali Luciano Battocchio – un oggetto che dovrà sostenere in fase di apertura un carico di quasi otto tonnellate. In prospettiva svilupperemo Airbag particolari per l'agenzia spaziale europea, scegliendo proprio in Piemonte alcuni fornitori cruciali per i sistemi di gonfiaggio e la lavorazione dei tessuti».

L'indotto

«Sembra semplice, ma qui dentro ci sono sette chilometri di cablaggi e per farla impieghiamo cinque mesi». L'ingegner Elio Monforte, responsabile della produzione EFA, tocca l'ala sinistra, che insieme alla parte posteriore della fusoliera è il contributo principale del sito Alenia Aermacchi di Caselle all'Eurofighter Typhoon, velivolo multiruolo che rappresenta il principale programma di collaborazione industriale nella storia d'Europa. Qui si integrano anche alcuni sistemi di bordo e il sistema propulsivo ma il sito è anche responsabile dell'assemblaggio finale di tutti i velivoli destinati all'Aeronautica Militare e ai clienti esteri per i Paesi di competenza. In un hangar contiguo nasce invece il C27J, aereo da trasporto prodotto integralmente in Italia, con 85mila ore di manodopera diretta per ciascun modello e milioni di euro in gioco per i fornitori locali. Ogni commessa è certo un valore per l'azienda, ma anche e soprattutto per l'indotto di Pmi che vi ruota intorno: tra Piemonte e Lombardia Alenia Aermacchi mobilita infatti 71 fornitori e quasi 8mila addetti. Tra questi vi è la milanese Aerea, 30 milioni di ricavi nei sistemi di rilascio, per il 70% venduti a clienti internazionali, in gran parte negli Stati Uniti. L'azienda, nata nel 1927, si è sviluppata fino ad arrivare a 114 addetti e ora continua a investire, anche se rispetto al panorama internazionale lamenta crescenti difficoltà in Italia.

«A Milano non ci stiamo più – spiega l'amministratore delegato Silvano Mantovani – ma per riuscire a

realizzare il nuovo sito di Turate abbiamo impiegato otto anni, con ostacoli infiniti per le autorizzazioni e la burocrazia. Pensi che il Governatore della West Virginia invece quasi ci regalava il terreno...». **Altro esempio di piccola azienda trainata dai colossi del settore è la Merletti Aerospace di Arsago Seprio, in provincia di Varese, specializzata nella lavorazioni meccaniche di precisione. L'export è limitato al 10% dei ricavi, stimati a fine anno al record storico di 3,5 milioni e la presenza sul territorio dei produttori di elicotteri e aerei è stata determinante per lo sviluppo dell'attività.** «Senza Agusta Westland e Alenia Aermacchi – spiega Sabrina Merletti – avremmo fatto sicuramente altro, sono determinanti non solo per le commesse dirette ma anche per lo sviluppo manageriale. Con Agusta Westland ad esempio le commesse sono gestite solo in digital manufacturing, procedura complessa che però ci apre le porte anche ad altri clienti e ci garantisce maggiore visibilità sul mercato». Nell'impianto aziendale, che occupa 26 addetti, vediamo supporti motore per Airbus, particolari di alberi di trasmissione per elicottero, di prese motori per caccia, tutti componenti critici di "classe 1", cioè pronti per volare, dove le tolleranze sono di pochi micron e i materiali da lavorare sono tra i più complessi, come titanio o inconel, una lega di nichel e cromo. Per Merletti sono una ventina i fornitori locali e la stessa azienda a sua volta rifornisce direttamente i big ma anche altre aziende del territorio che poi vendono componenti alle imprese maggiori. È il caso di Secondo Mona, 240 addetti e 35 milioni di ricavi in equipaggiamenti e sistemi di bordo, come alimentazione e distribuzione del carburante.

A differenza di Merletti, qui le dimensioni consentono una spinta oltreconfine maggiore e infatti il 65% dei ricavi è realizzato all'estero. Spinta che però riesce a coniugarsi con un forte radicamento sul territorio. «Siamo qui dal 1903 – spiega Claudia Mona – e nella zona abbiamo almeno una quarantina di fornitori. Se parliamo di lavorazioni meccaniche, minuteria e componentistica quest'area è in grado di fornire competenze di altissimo livello, quindi non abbiamo alcuna necessità o volontà di delocalizzare».

Secondo Mona occupa decine di ingegneri, tutti i dipendenti sanno l'inglese, investe in ricerca il 10% dei ricavi e da dieci anni lavora sulle tecniche di lean production per migliorare la produttività. «Questi interventi – spiega l'imprenditrice – ci hanno permesso di restare sul mercato e continuare a vincere commesse. Del resto, per lavorare a questi livelli devi dare garanzie di qualità e affidabilità totali».

La spinta internazionale

Tra Lombardia e Piemonte lo scorso anno l'export legato all'aerospazio ha sfiorato i 2,5 miliardi, risultati migliorati in modo evidente nei primi sei mesi del 2012 con la Lombardia a crescere del 27,7% a 827 milioni (di cui 780 dalla provincia di Varese) e il Piemonte a quota 520, il 18% in più rispetto al 2011. Un contributo rilevante per questi risultati arriva da Agusta-Westland, con sedi lombarde in provincia di Varese a Vergiate e Cascina Costa, forte di 3,9 miliardi di ricavi, per il 91% realizzati all'estero vendendo elicotteri in 105 Paesi. L'ultimo "colpo" è di pochi giorni fa, un contratto da 90 milioni con il Governo svedese per sette elicotteri AW139 da destinare a missioni di ricerca e soccorso. Anche in questo caso risorse che in parte vanno alle aziende del territorio, con l'indotto lombardo di Agusta Westland che sfiora i 6mila addetti.

Insieme sul mercato

L'interdipendenza delle produzioni e la necessità di sviluppare filiere locali forti e tecnologicamente avanzate ha favorito nel tempo lo sviluppo di distretti regionali in Piemonte e Lombardia, nati rispettivamente nel 2005 e nel 2009. Le attività svolte spaziano dalla partecipazione congiunta alle fiere internazionali di settore al supporto per attività di innovazione e di ricerca, dalla diffusione di informazioni sulle gare internazionali al sostegno per l'ottenimento di finanziamenti. Ma su quest'ultimo versante anche la dimensione regionale ormai è insufficiente e così i cinque principali distretti nazionali hanno dato vita lo scorso settembre al meta-distretto dell'aerospazio. Cluster che così strutturato potrà partecipare al bando del ministero dell'Università e della Ricerca che prevede finanziamenti in caso di presentazione di progetti che coinvolgano grandi aziende, Pmi e Università. «In altri Paesi – spiega il presidente del Distretto Aerospaziale Lombardo e di Agusta Westland Giorgio Brazzelli – il modello del cluster è industrializzato e valorizzato e l'Italia in tutta la sua ricchezza di distretti non può restare fuori da questi fenomeni. Noi lavoriamo per questo, in coerenza con il nostro impegno di questi anni, coronato dal riconoscimento ufficiale da parte della Regione del Distretto Aerospaziale Lombardo e dai successi ottenuti nell'accesso ai finanziamenti regionali da parte delle Pmi. Anche nell'ambito del Cluster Nazionale lavoreremo per creare programmi concreti e definiti, in grado di vincere la partita dei fondi messi a disposizione dall'Unione Europea».

5 dicembre 2012

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati