

## Varese e Piemonte vincono in rete

Luca Orlando

MILANO

«Non ci lamentiamo, per ora le commesse arrivano». Marco La Bella usa toni sobri ma in realtà la sua Blu Electronic, azienda lombarda dell'aerospazio, sta davvero correndo, con ricavi in crescita del 40% nel 2012 e il personale salito da 30 a 40 unità in pochi mesi. La Bella è di ritorno da Farnborough, salone di riferimento per l'aerospazio mondiale, dove le aziende italiane si sono presentate in massa portando a casa una serie di contatti utili e prospettive di nuove commesse. I distretti italiani hanno scelto di partecipare alla rassegna in modo compatto, utilizzando stand istituzionali comuni per minimizzare i costi delle singole Pmi. Il distretto lombardo, forte di 15mila addetti e 4 miliardi di giro d'affari, ha portato all'air show londinese ben 17 aziende della regione, che vede Varese come polo principale dell'aerospazio e i big del gruppo Finmeccanica come aziende trainanti. **Decisamente entusiasta dell'andamento del salone è Sabrina Merletti, azionista dell'omonima azienda varesina di lavorazioni meccaniche di alta precisione.** «È il nostro primo salone – racconta – ed è andato molto bene, con contatti rilevanti anche con big del comparto, come ad esempio Eurocopter. Per un'azienda come la nostra, tre milioni di ricavi e 25 persone, presentarsi insieme ad altri è fondamentale e devo dire che da questo punto di vista il cluster lombardo funziona in modo egregio. Lo stand congiunto è un'ottima iniziativa, lo rifaremo senz'altro». «Siamo nati proprio per questo – aggiunge il presidente del Distretto lombardo Giorgio Brazzelli – per creare occasioni di maggiore visibilità internazionale e beneficio delle nostre Pmi e per farle conoscere ai maggiori operatori mondiali del comparto». Scelta analoga è stata compiuta dai "cugini" piemontesi, che a Farnborough hanno portato 16 aziende, partecipazione organizzata nell'ambito di Torino Piemonte Aerospace. «È la formula vincente – spiega il direttore commerciale di Tubiflex Alberto Maritano – altrimenti uno stand singolo costerebbe almeno 50mila euro, cifra difficile da abbordare per una piccola azienda». Anche per Tubiflex, 25 milioni di ricavi con 180 addetti, il 2012 sta andando bene, con una crescita dei ricavi nell'ordine del 5% e una commessa da 70mila euro conquistata proprio a Farnborough. «Abbiamo avuto almeno una ventina di buoni contatti – racconta il direttore commerciale di Alfa Meccanica Maurizio Burdese – ed è andata meglio rispetto all'edizione precedente. Questo settore per fortuna risente meno di altri della crisi, che noi in azienda non abbiamo mai vissuto: nel 2012 abbiamo investito in tre nuovi macchinari assumendo altre due persone e anche in questi mesi i nostri ricavi crescono del 6% rispetto ai 6,1 milioni del 2011».

Sono molte in effetti le aziende italiane del comparto che stanno mantenendo performance positive anche in questo difficile primo semestre del 2012. Determinante la spinta delle commesse estere che in Piemonte valgono nel 2011 oltre un miliardo, quasi la metà dei ricavi, e che in Lombardia crescono tra gennaio e marzo 2012 del 32%, a quota 400 milioni di euro. Esempio lampante è proprio la Blu Electronic, attiva nella produzione di hardware e software di alcuni sistemi complessi, come la gestione del carburante e la distribuzione dell'energia. Di recente ha ottenuto dall'Agenzia Spaziale Europea la certificazione per l'assemblaggio dei materiali destinati allo spazio e grazie anche a questo asset si sta aggiudicando commesse rilevanti. «Con Astrium abbiamo sviluppato parti di un satellite – spiega La Bella – mentre siamo in trattativa per una commessa da 800mila euro legata alla Stazione Spaziale Internazionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA