

## MERCATI ESTERI

LE VIE PER IL RILANCIO

3mila

Gli interlocutori. Le imprese riunite nei cluster meccatronici di Francia e Germania

**Il polo torinese.** A inizio 2012 il Mesap avvierà una collaborazione con gli omologhi di Ancecy e Goppingen

# La meccanica con la valigia

## In Europa in cerca di partner

Oltralpe non solo per vendere: le Pmi puntano a cooperazioni hi-tech

### TORINO

Clara Attene

Europa, andata e ritorno. Si potrebbe sintetizzare così l'interesse sempre più marcato che le aziende della meccatronica piemontese manifestano per l'estero. Non solo come mercato per le esportazioni, ma sempre più come luogo nel quale cercare partnership.

#### Il primo passo

Il biglietto di andata, di fatto, l'ha staccato due anni e mezzo fa la Regione Piemonte «importando» dalla Francia il modello dei poli di competitività. Ora il polo di innovazione della Meccatronica e dei sistemi di produzione avanzati (Mesap), per staccare un nuovo tagliando - destinazione Europa e, magari in futuro, anche Paesi più lontani -, punta le sue carte sulla cooperazione internazionale. «Il nostro piano di lavoro - spiega Mauro Zangola, responsabile di programma del team che si occupa della gestione del polo promosso dall'Unione industriale di Torino - è articolato su più livelli, che comprendono, tra gli altri, la partecipazione a eventi e l'analisi delle realtà di settore simili a quella della nostra regione». Così, da quest'anno, il polo ha avviato, ad esempio, la partecipazione a una serie di eventi internazionali di settore, come l'EuroMedtech per il biomedicale, Ae-

rospace&Defence Meetings per l'aerospazio, il Tosm (Torino software and systems meeting) per l'Ict. A primavera, invece, la firma di un accordo di collaborazione con Viaméca, polo di competitività francese della meccanica, che ha sede a Saint-Étienne.

#### L'obiettivo finale

L'obiettivo ultimo, però, «è riuscire a creare un meta-cluster meccatronico europeo - dichiara Zangola -, all'interno del quale stabilire quali sono le possibili aree di collaborazione e le modalità operative con le quali realizzare questa coo-

operazione». I tempi, annunciano in via Fanti, saranno rapidi: già all'inizio del 2012 è previsto a Torino il meeting di lancio del progetto «Mechatronics european intercluster project framework», nel quale i primi partner del Mesap saranno Thésame, rete di imprese meccatroniche basata ad Ancecy, e i tedeschi del cluster Kompetenznetzwerk Mechatronik BW di Göppingen. «Il tutto - dice ancora Zangola - per essere pronti a partecipare, con progetti articolati su tre Paesi, ai bandi europei previsti per l'estate del 2012».

La rete continentale Dato comunque che la parola d'ordine al Mesap è che «la cooperazione non si improvvisa», come pista di rullaggio, in vista del decollo del meta-cluster, è stato messo a punto un database di tremila contatti industriali - 1.300 in Francia e 1.700 in Germania, raggruppati a loro volta in 14 poli di competitività francesi e 21 cluster tedeschi -, recentemente messo a disposizione dagli uffici del Mesap alle imprese del polo. «Dai sistemi di produzione ai vari comparti della mobilità aerea, ferroviaria, stradale e navale, dall'aerospazio all'energia, dalla chimica all'agroalimentare e al tessile - spiegano i gestori del polo - questo insieme di contatti costituisce, di fatto, la base di lavoro per sviluppare un piano, articolato su più livelli, di promozione internazionale. All'interno

compaiono poli di competitività e cluster operanti come Mesap nei settori della meccatronica e dei sistemi avanzati di produzione, come Arves Industrie e Viaméca in Francia o per la Germania Chemnitzer Maschinenbau, OWLmaschinenbau, Kompetenznetzwerk Mechatronik BW, Automation Valley North Bavaria e Cluster Mechatronik&Automation, che operano nelle regioni tedesche del Sachsen, Baden Wuettemberg, Baviera e Westfalia. Altri dei raggruppamenti censiti operano, invece, nei settori aerospazio, mobilità e automotive, optoelettronica fotonica e laser, micro e nanotecnologie, Ict ed energia».

#### Gli asset hi-tech

Il Mesap stesso, a sua volta, è finito sotto la lente di Icm Advisors, società specializzata in servizi per la ricerca industriale, che ha analizzato gli asset tecnologici e industriali del polo, facendo riferimento in particolare anche ai progetti sviluppati finora in cofinanziamento con la Regione Piemonte.

«L'analisi punta a capire quali sono i punti di forza del nostro cluster - spiega Zangola - da usare come conoscenza indispensabile per capire come costruire la relazione con altri partner stranieri, in modo da compensare e utilizzare al meglio le caratteristiche di ognuno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### I partner

La rete dei cluster francesi e tedeschi, con relativa specializzazione tecnologica



I progetti della Mect di Alpiagnano e della Corona di Leinì

## Sudamerica e Far East i traguardi finali

### TORINO

La strada per l'espansione passa per il Brasile, ma anche per la Spagna, la Finlandia, la Grecia e la Corea. È questo il percorso seguito finora dalla Mect, azienda di Alpiagnano, 30 anni di storia alle spalle, 16 dipendenti e un core business nella produzione di dispositivi di controllo elettronici. «Il nostro mercato di riferimento è appunto quello dei macchinari - spiega il fondatore, Giuseppe Miretti - e la nostra partecipazione al Mesap è stata uno sviluppo naturale della nostra impostazione basata sull'innovazione».

Con sette persone impe-

gnate solo nell'ufficio tecnico, Mect fornisce dispositivi di controllo per produttori alimentari, ad esempio le macchinari-gelatiere, oppure realizza i sistemi di verifica della pressione, temperatura e umidità dell'aria per camere bianche, i laboratori di coltura di virus e batteri. O ancora studia hardware e software necessari a gestire sistemi di imballaggio e imbottigliamento. «Siamo convinti che la competitività a livello internazionale delle nostre aziende non possa essere giocata sul prezzo - aggiunge Miretti -, ma sia assolutamente necessario innovare». Mect ha così all'attivo tre progetti, tra quelli cofinanziati con

fondi regionali avviati dal polo di innovazione della meccatronica: «Il terzo, avviato recentemente, credo sia quello più innovativo in assoluto - aggiunge Miretti -. Si tratta di uno studio per realizzare una sorta di "forno a microonde" per la stampa, in grado di migliorare l'efficienza dei forni usati per asciugare i giornali appena stampati. L'obiettivo è ridurre il consumo di gas attuale, circa 80 metri cubi all'ora, al 10% di questo valore, con tutte le conseguenze del caso su costi energetici ed emissioni».

Il settore automotive, invece, è quello in cui è coinvolta la Corona Spa di Leinì, impegnata nel progetto del polo

denominato Asiu, acronimo di Active steering input unit. «Si tratta di una ricerca, di cui è capofila Skf - spiega Stefano Ricci, responsabile export dell'azienda nata nel 1971 -, che mira a sviluppare un sistema per far dialogare sterzo e ruote non più basato sull'idraulica, ma esclusivamente sull'elettronica». Con un terzo del fatturato generato dall'export prima della crisi - oggi la percentuale è scesa attorno al 25% -, Corona produce circuiti stampati, prevalentemente destinati a mercati di nicchia che richiedono prodotti di qualità elevata. «Tra i nostri clienti ci sono, ad esempio - prosegue Ricci -, aziende che operano

### LE ESPERIENZE

#### Macchinari

La Mect di Alpiagnano (Torino), specializzata nella produzione di dispositivi di controllo elettronici punta a realizzare una sorta di "forno a microonde" per la stampa, in grado di migliorare l'efficienza dei forni usati per asciugare i giornali appena stampati. Cerca partner per ridurre i consumi di gas

#### Automotive

La Corona Spa di Leinì, realizza circuiti stampati prevalentemente destinati a mercati di nicchia. Export al 25% e forte presenza nell'automotive, ha l'obiettivo di diversificare sul settore aerospaziale, anche all'estero

nel campo del segnalamento ferroviario o nelle telecomunicazioni, per le quali produciamo circuiti destinati a supportare apparecchiature fisse». L'obiettivo principale, però, resta l'aerospazio: «Oggi lavoriamo già con Avio, ma ci interesserebbe molto sviluppare nuove opportunità commerciali in questo campo - dichiara Ricci -, per quanto nel settore l'elettronica sia spesso vincolata ad accordi internazionali con alcuni paesi come Stati Uniti o Israele».

«Il Mesap, da parte sua - conclude - ci dà la possibilità di lavorare nell'ottica di avvicinare altre aziende, di piccole e media dimensioni, a noi più congeniali in questo senso per la tipologia e quantità di prodotti che realizziamo».

C.At.

© RIPRODUZIONE RISERVATA