

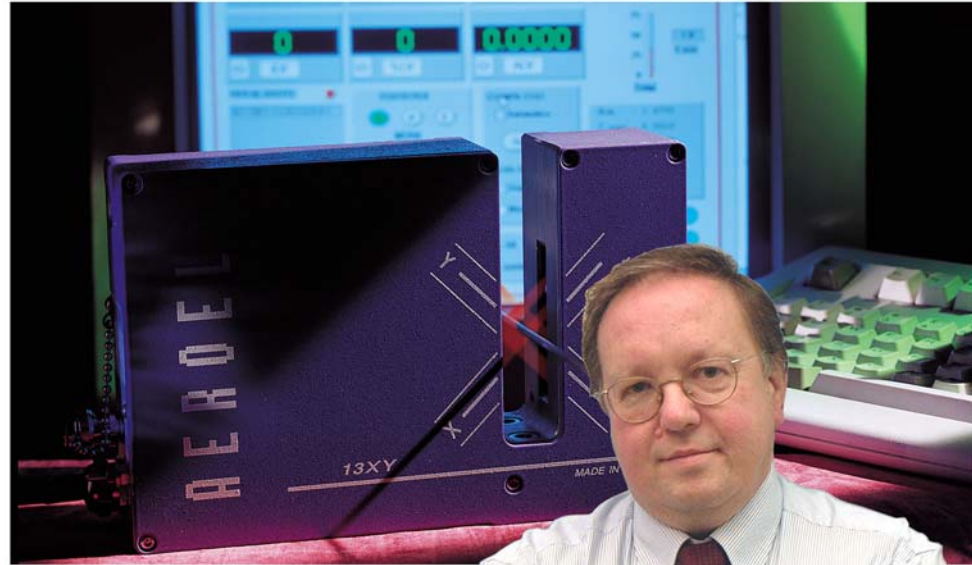
Intervista ad Antonio Spizzamiglio, presidente della società di Pradamano

“ Viviamo di ricerca e progettazione: il nostro mercato è di super-nicchia

Tra i clienti prestigiosi, oltre al Cern di Ginevra, anche i gruppi Michelin, Pirelli, Good-Year, Peugeot, General Electric, Bosch e Fiat

Sulle piazze d'Europa e Usa l'esigenza di soluzioni al top è più diffusa e avvertita rispetto, per esempio, ai mercati asiatici emergenti

” Il personale che esce dalle Università ha una buona preparazione



IDENTIKIT

Aeroel è nata nel 1978. Ha sede nella zona industriale di Pradamano e produce micrometri e calibri laser ad alta precisione per uso industriale. Si tratta di sensori per la misurazione di diametro, impiegati per migliorare l'efficienza dei processi, ridurre gli scarti di lavorazione, comprimere i costi di manodopera e assicurare la conformità e la qualità del prodotto. Quando la sola misurazione di diametro non è sufficiente, Aeroel propone sistemi "dedicati" idonei a soddisfare in modo completo ed efficace le specifiche esigenze di determinati processi produttivi, grazie a calibri a luce laser accoppiati a unità elettroniche munite di specifici software applicativi. I settori industriali cui sono destinati i misuratori sono i più svariati, e vanno dal nucleare all'energetico, dal medicale agli elettrodomestici, dall'aeronautica all'industria automobilistica. Tra i clienti di maggior prestigio il Cern di Ginevra, i Gruppi Michelin, Pirelli, Good-Year, Peugeot, General Electric, Bosch. Aeroel dispone di brevetti internazionali e della certificazione di qualità Vision 2000. L'ultima novità è il micrometro laser intelligente, insensibile agli sbalzi di temperatura. Aeroel occupa una ventina di dipendenti. A fine 2008 il fatturato si attesterà intorno a 3 milioni di euro, di cui il 50% all'estero: Europa e Nord America. L'ingegner Antonio Spizzamiglio è presidente della società. (a.bev.)

Nasce in Friuli il laser utilizzato per ottimizzare la produzione in tutti i settori industriali

Ginevra chiama Aeroel per l'acceleratore di particelle Big Bang

UDINE. «In un mondo ormai "piatto" e aperto a tutti i mercati, con un'economia evoluta governata dalla tecnologia, Aeroel si propone di percepire con anticipo rispetto alla concorrenza le esigenze del sistema industriale in tema di autocontrollo dei processi produttivi (premesse indispensabili per perfezionare le lavorazioni riducendo tempi e costi di filiera) e di offrire le soluzioni più appropriate». Costante ricerca innovativa e sviluppo di tecnologie di eccellenza: questa è la filosofia dell'azienda di Pradamano secondo l'interpretazione che ne dà il presidente ingegner Antonio Spizzamiglio.

Vogliamo spiegare innanzitutto in cosa consiste l'attività di Aeroel?

«Studiando, progettando e costruendo micrometri e calibri a luce laser destinati a tutti i settori industriali in cui sono richieste misurazioni di alta precisione, senza contatto fisico, su componenti meccanici in movimento: aste di ammortizzatori, spinotti, alberi motore, fili metallici o in gomma, di qualsiasi diametro compreso all'interno dei fasci laser. Intervenedo durante il processo è possibile eliminare la formazione di scarti di lavorazione e garantire che il 100% del prodotto finito rispetti le tolleranze programmate e i parametri di qualità assegnati. Faccio un esempio: lo spinotto della biella deve avere una tolleranza massima di diametro di 2 micron (due millesimi di millimetro) in presenza di ritmi produttivi di quasi due spinotti al secondo per macchina».

Può indicare alcuni tra i clienti più importanti? E' vero che vi è anche il Cern di Ginevra?

«Cito a memoria i Gruppi Michelin, Fiat, Pirelli, Good Year, Peugeot, Bosch, General Electric. Il Cern ci ha scoperti tramite internet e ci ha sottoposto la soluzione di un problema di misurazione laser di cui non conosceamo le finalità. Abbiamo fornito lo strumento dotato di software specifico, abbiamo poi scoperto che è stato impiegato nel nuovo acceleratore di particelle che simulerà il Big Bang. E' stata una fornitura di modesta entità economica, ma la scelta tra una decina di concorrenti, tra cui aziende internazionali di fama, ci ha procurato un ragguardevole ritorno d'immagine».

Quale rilievo assumono per Aeroel ricerca e progettazione?

«Un rilievo fondamentale. L'azienda vive di ricerca e progettazione. Quasi la metà della ventina di dipendenti (ingegneri, fisici, periti) sono impegnati in studi per il miglioramento tecnologico dei misuratori, nella ricerca di nuove applicazioni

e di inedite soluzioni avanzate. Dovendo competere con aziende molto più dimensionate della nostra, il fattore vincente è dato dal livello di eccellenza: i nostri prodotti devono avere un know-how superiore agli altri. Ci rivolgiamo a un mercato ampio, ma qualitativamente di super-nicchia, nel quale il prezzo di listino non è l'elemento discriminante nelle decisioni d'acquisto. Gli investimenti in ricerca raggiungono il 20% del fatturato».

Avete goduto dei benefici della legge regionale sull'innovazione?

«Abbiamo fruito dei contributi della legge 12 del 2002 a sostegno di progetti volti a migliorare l'efficienza dei nostri prodotti. Uno di questi in particolare punta a far sì che la precisione delle misurazioni e il livello di

tolleranza non subiscano alterazioni al variare della temperatura negli ambienti di lavoro. Tra qualche mese i risultati di tali innovazioni saranno trasferiti nella produzione. Senza tali incentivi, con le sole nostre forze, avremmo dovuto ridimensionare progetti di ricerca e piani di sviluppo».

E' vero che la concorrenza si affievolisce al crescere dei livelli di competitività?

«E' vero. La nostra è una produzione di alta precisione che si rivolge a mercati specifici e di nicchia, dove le grandi multinazionali nostre concorrenti non possono arrivare, per mancanza di tornaconto sotto il profilo costi/benefici. L'assoluta necessità di garantire l'eccellenza delle prestazioni ci consente di rivolgerci a un mercato di target elevato (aziende dotate di mac-

chine che richiedono assoluta e costante precisione delle lavorazioni), ma al tempo stesso ci impone di circoscrivere la nostra presenza alle aree geografiche nelle quali possiamo garantire assistenza qualificata e supporto continuo: Europa e Usa. Tale politica aziendale, se da un lato comporta una crescita più graduale, dall'altro ci assicura la fidelizzazione della committenza, che è la nostra "assicurazione sulla vita". Da una recente indagine risulta che il 98% dei nostri clienti si dichiara molto soddisfatto».

Le vendite di Aeroel si dividono equamente tra mercato interno ed estero. Ci sono mercati evoluti su cui puntare?

«Sì. I mercati evoluti sono quelli dove sono ubicate le industrie a più elevato contenuto tecnologico. Nella produzione au-

tomobilistica di alta gamma, per esempio, c'è la necessità, per alcuni componenti critici, di effettuare accoppiamenti di elevata precisione che richiedono la classificazione di ciascun pezzo all'interno di "classi" di 0,5 micron di ampiezza. I nostri sensori sono i più adatti allo scopo. Nei mercati dell'Europa e degli Usa - dove siamo presenti - l'esigenza di soluzioni al massimo livello è più diffusa e avvertita rispetto, per esempio, ai mercati asiatici emergenti».

Come gestite il sistema qualità? Le certificazioni costituiscono ancora un attestato distintivo?

«Se i sistemi qualità rispettano i dettami posti dalle normative di riferimento sono utili; se sono acquisiti per pura ostentazione non hanno alcun valore. Aeroel è attestata fin dal 1998

ed ha modellato i propri canoni organizzativi secondo le prescrizioni imposte dal certificatore, con il risultato di ottenere il controllo totale dei processi e dei prodotti. Tra l'altro ha sviluppato un sistema informatico in grado di verificare in tempo reale tutti gli aspetti della vita aziendale».

Siete titolari di brevetti?

«Abbiamo registrato diversi brevetti internazionali, di cui un paio di grande interesse, a tutela di aspetti peculiari degli strumenti di misurazione. Finora non sono stati violati e hanno dato positivi riscontri. Cosa succederebbe se venissero copiate da qualche potente multinazionale del settore? Avremmo la forza di sostenere costose azioni legali di lunga durata e dagli esiti dubbi? Per evitare che i brevetti (copiati) si trasformino

di fatto in informazioni gratuite a vantaggio della concorrenza, lancio un'idea: la Regione si faccia carico del patrocinio legale delle aziende del Friuli Venezia Giulia cui viene lesa la proprietà intellettuale delle scoperte».

L'ubicazione in Friuli Venezia Giulia arca qualche vantaggio all'azienda?

«Esiste sul territorio una rete di aziende terziste cui affidiamo lavorazioni meccaniche ed elettriche di qualità. Mancano invece specifiche competenze per le lavorazioni ottiche. Il personale che esce dalle Università ha una preparazione di base che favorisce il maturare delle specializzazioni all'interno delle aziende. Le note dolenti riguardano parte delle infrastrutture viarie: il sistema stradale orientato verso il centro Euro-

pa (autostrada A23) è soddisfacente, al contrario il percorso della A4 Trieste-Venezia (inevitabile per proseguire verso Lombardia e Piemonte) e lo svincolo di Mestre presentano quotidianamente situazioni che non è esagerato definire drammatiche».

Quale sarà la prossima frontiera di Aeroel?

«I sensori di quarta generazione, in grado di garantire la costante precisione nelle misurazioni di diametro entro il decimo di micron anche in presenza di sbalzi di temperatura, tipici delle officine di produzione. I nuovi livelli di eccellenza delle prestazioni ci consentiranno di accrescere ulteriormente il gap tecnologico con la concorrenza e di far fare un balzo in avanti al fatturato».

Abbondio Bevilacqua