

Come fa una piccola azienda di Bari a dare filo da torcere ai distretti dell'automotive localizzati in Emilia e in Lombardia? Daniela Vinci, alla guida della Masmec, lo chiama effetto hamburger: «Quando i tuoi fornitori sono i big della robotica e i tuoi clienti i giganti dell'auto, l'unica strategia per non essere schiacciati è imparare a correre più forte»

di MASSIMILIANO DEL BARBA

MRS S monta un Suv tedesco: il 70% dei suoi componenti è stato prodotto fra la via Emilia e la gemmazione di aziende che corre lungo il nastro dell'A4. Di più, praticamente l'80% dei macchinari impiegati per realizzarli è nato in questa zona ad altissimo tasso meccanico. Tuttavia, il combinato disposto tra la digitalizzazione delle catene del valore industriale e il cambiamento che sta avvenendo nella domanda di mobilità — il quale comincia a far uscire dalle nicchie statistiche il trend del transizione elettrica — rischia di relegare l'affermazione di cui sopra nei libri di storia. In prospettiva, il mercato richiederà sempre meno pompe, cambi, bielle, pistoni, filtri e valvole a favore di attuatori, pacchi batterie e — c'è chi ne ha fatto una scommessa — *fuel cell* per la versione a idrogeno

no strutture e parti diverse da quelle tradizionali e quindi richiedono nuove analisi, conoscenze e tecnologie» spiega Vinci. C'è di più: a cambiare non sono solo i componenti (e le macchine per realizzarli). Diverse sono anche le regole di fornitura: grande competizione fra i parigrado nella catena, a prescindere dalle logiche *locali local* che finora hanno governato la geopolitica della filiera, e crescente reattività alle modificazioni della domanda: «L'emergenza sanitaria non ha fatto altro che accentuare questo trend — ragiona Vinci —. Stiamo abbandonando la standardizzazione e abbracciando la customizzazione spinta, perciò bisogna essere pronti a cambiare in corsa».

Ecco perché una piccola azienda di Bari, che sta a 700 chilometri dal regno della componentistica automotive, riesce a sfiorare la sua partita e ha grosse

logiche locali di funzionamento.

A Bari, ad esempio, c'è un'azienda, la Masmec, 42 anni di storia, 24 milioni di fatturato e una lista di clienti che spazia dai Tier 1 dell'automotive a, direttamente, i marchi auto che stanno investendo nel passaggio dai motori a combustione interna al nuovo dogma del *full electric*, che ha tentato — per ora con successo — il sorpasso sui competitor settentrionali ancora legati al dogma del motore a scoppio. Lito contro morchia, alluminio contro acciaio, Masmec è stata fondata nel 1979 da Michele Vinci, ex manager prima del Nuovo Pignone e poi di Firestone. «Esperienze — racconta l'ingegnere, 80 anni — che hanno arricchito le mie competenze nel campo dell'automazione e mi hanno convinto a farne la base della

sioni, motori, inverter, batterie. In questo momento stiamo mettendo a punto per una nota multinazionale una linea automatica per assemblare le trasmissioni elettriche destinate ad automobili di alta gamma e veicoli commerciali». L'intuizione che ha conferito negli ultimi anni a Masmec un vantaggio competitivo sulla concorrenza è la versatilità dei suoi impianti, che permettono di eseguire operazioni di assemblaggio simili su trasmissioni molto diverse per dimensione e configurazione: un robot con oltre due metri di sbarrico, il quale gestisce alcune stazioni automatiche per montaggi di precisione e, di volta in volta, cambia l'attrezzo di presa a seconda del componente da manipolare. Automazione spinta, con un occhio ai big data: «Registriamo tutti i passaggi e i numeri di serie dei sottocomponenti,

UTOMAZIONE

mia carriera imprenditoriale». Oggi l'azienda è guidata dalla figlia, Daniela. Ed è sotto la sua direzione che è avvenuta l'ultima, decisiva accelerazione verso l'elettrico. «Il mercato europeo delle vetture elettriche è in forte crescita percentuale — racconta l'ad —, tanto che si stima che nel 2023 le ibride e *full electric* costituiranno circa il 9% delle vendite totali di automobili nei principali Paesi europei, tra cui l'Italia». Il fatto che tutte le case automobilistiche stiano investendo nell'elettrificazione dei loro modelli ha tuttavia innescato un cambio di paradigma nel modus operandi dell'intera *value chain* dell'automotive: «I veicoli elettrici prevedo-



Alla guida Daniela Vinci è amministratore delegato di Masmec, con sede a Bari

perché qualità e tracciabilità sono tassative». Masmec sta costruendo anche una linea per assemblare i pacchi batteria di mezzi commerciali elettrici da impiegare per la consegna delle merci nei centri urbani interdetti ai veicoli con motore a combustione interna. Vinci chiama *effetto hamburger* questa continua corsa verso l'innovazione *cutting edge*. «A monte, i nostri fornitori sono i big della robotica, mentre i nostri clienti a valle sono i Tier 1 dell'automotive: per sopravvivere fra questi colossi bisogna saper correre, chiedere aiuto a chi sa più di noi (sempre attiva una linea rossa con i Politecnici di Bari e di Milano) e non fermarsi mai».

© RIPRODUZIONE RISERVATA