

IL CASO | Storie esemplari di aziende all'avanguardia e conosciute a livello mondiale. A Bari un polo di ricerca industriale

La Puglia esporta tecnologia

In aumento le imprese che invadono i mercati con l'innovazione

C'è una Puglia che esporta alta tecnologia, che invade il mondo con macchine utensili e fa conoscere la nostra regione con prodotti apprezzati dalle multinazionali statunitensi, giapponesi e tedesche.

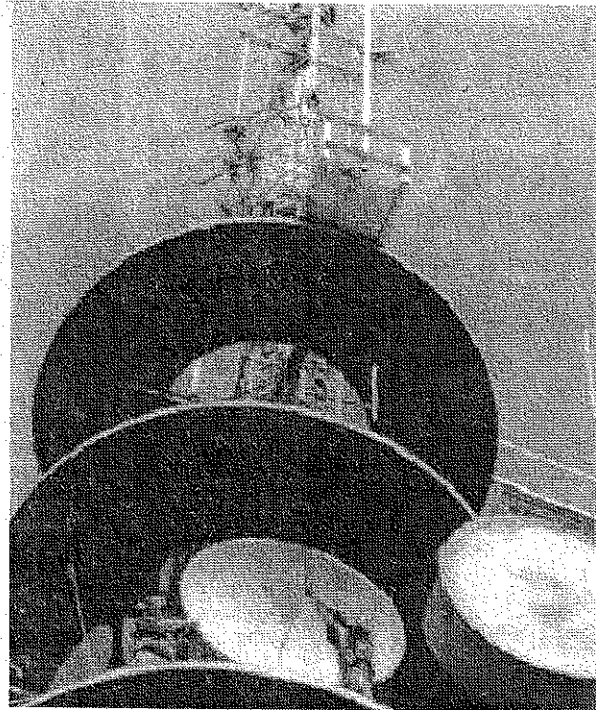
Tecnologie all'avanguardia, la gran parte espressione di quel polo della meccanica di precisione collocato nell'area industriale di Bari-Modugno. Ma anche di altre aziende comunque dislocate in provincia di Bari.

Ci sono storie esemplari, balzate anche agli onori della cronaca nazionale. Percorsi personalissimi seguiti nei processi di conquista dei mercati internazionali.

Una delle aziende che ha fatto da battistrada è sicuramente la Masmec che fornisce le sue macchine utensili sia a multinazionali presenti nell'area barese come Bosch, Osram, Getrag, sia a grandi gruppi internazionali con stabilimenti sparsi nel mondo, come gli statunitensi Delphi e TRW-Marzocchi, i giapponesi della Denso e, ultimi entrati l'azienda farmaceutica Serono.

Come si fa a conquistare credibilità e fiducia? Non è certo un percorso che si realizza in breve tempo. Certo, una volta entrati nel giro delle grandi aziende e fattisi apprezzare per la qualità del lavoro, funziona una sorta di passaparola. Occorre però mantenere livelli di eccellenza non solo nei prodotti, ma anche nella capacità di innovare. E qui diventano strategici i rapporti con i centri di ricerca, e la Masmec ha un rapporto consolidato con il Consiglio nazionale delle ricerche, tanto da essere sede distaccata del Cnr-Itia, primo caso in Italia.

Un altro elemento importantissimo sono gli accordi e le partnership che la Masmec, come numero altre aziende del settore, hanno con il Politecnico di Bari. Non solo progetti co-



muni di ricerca applicata, ma anche stage per neolaureati, che diventano quasi sempre posti di lavoro a tempo indeterminato, oltre che rappresentare una risorsa per la capacità di innovazione e di ricerca delle aziende stesse.

«È giunto il momento del salto di qualità per l'intero polo della meccanica - sostiene Michele Vinci, amministratore unico della Masmec - nell'ambito dei PON (programmi operativi nazionali) della ricerca, uno è stato assegnato alla Comau di Torino, del gruppo Fiat, una delle più grandi aziende a livello mondiale nella costruzione, assemblaggio e montaggio di linee produttive. La Comau, insieme con il Cnr (Consiglio nazionale delle ricerche) ha deciso di metterle insieme un consistente gruppo di ricercatori che opererà in 5-6 aziende, tra cui la Masmec sede dell'Itia, per lo sviluppo di beni

strumentali, di macchine utensili. Insomma, esiste la concreta possibilità che a Bari venga creato il primo polo italiano della ricerca sulle macchine industriali. È il caso di ricordare che l'Italia è il terzo produttore mondiale di macchine utensili, dopo Usa e Giappone e alla pari con la Germania, quindi la scelta del Cnr di fare ricerca nelle aziende è quanto mai azzeccata. E per il polo barese della meccanica di precisione, questo significa salire di livello, diventare un importante punto di riferimento a livello nazionale ed internazionale».

I processi di internazionalizzazione seguono strade diverse: alcuni instaurano ottimi rapporti con le multinazionali americane, giapponesi e tedesche, altri creano joint venture con imprenditori dei nuovi mercati da conquistare

Ma il processo di internazionalizzazione, di export della tecnologia pugliese può seguire tante strade diverse. Raffaele Fasano della Elettronika, azienda di Palo che produce apparecchiature per le telecomunicazioni, ne ha scelto un percorso decisamente particolare. «Negli anni Novanta - racconta - il mercato italiano era decisamente interessante, gli spazi di crescita consistenti, insomma, si lavorava "alla grande".



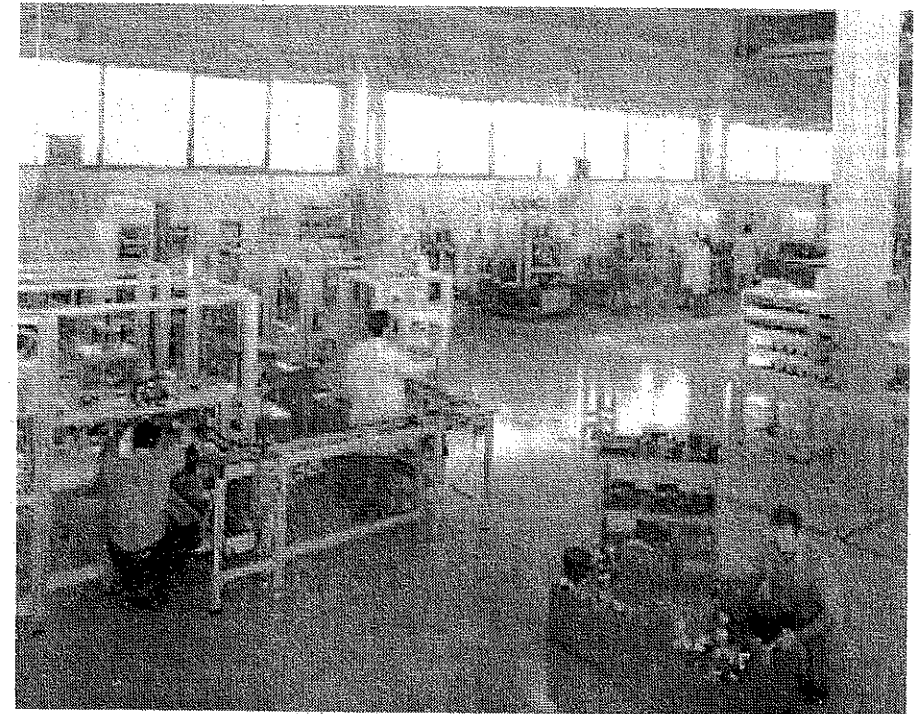
Poi nel '92 cominciarono i problemi, arrivò la legge Mammi che regolamentava le trasmissioni via etere e fummo costretti a cercare nuovi spazi, abbiamo cioè dovuto puntare all'e-

stero. Giravamo con le nostre valigette alla ricerca di clienti, nella speranza di vendere i nostri prodotti e con il timore di sbarcare su mercati non solidi, ballerini, che potevamo perdere da un momento all'altro perché non si conosceva bene la struttura, le regole, le logiche e i meccanismi che guidavano questi nuovi mercati, basti pensare ai Paesi dell'Est europeo. A quel punto ho deciso di perseguire una logica diversa, quella delle joint venture, prima accordi commerciali con partner locali, poi anche di produzione, creare insomma società in loco perché così gli interessi degli imprenditori dei paesi in cui andavamo a portare i nostri prodotti e la

Michele Vinci, amministratore unico della Masmec, unica sede distaccata in Italia del Cnr-Itia

nostra tecnologia diventavano più forti, più consolidati, e rendevano il mercato stesso più facile da aggredire, ma anche più duraturo».

C'è anche chi punta su pro-



dotti tecnologicamente «aspirati», è il punto di partenza è al servizio delle imprese del territorio. È il caso della Mermec di Monopoli (titolare Vito Pertosa) che, fattasi largo tra gli addetti ai lavori grazie ad un sofisticatissimo «treno diagnostico», in grado di rilevare lo stato di salute dei binari delle ferrovie, che ha conquistato clienti in tutta Europa e nel mondo, sta portando avanti progetti altrettanto sofisticati, ma orientati ad aziende locali.

È il caso della «telecamera intelligente» che rileva le modificazioni dei fiori nella serra di un vivaio e, seguendo un programma già memorizzato nel computer che gestisce l'intero processo produttivo di un'azienda floricola, decide se modificare l'irrigazione, il tasso di umidità e via dicendo. È il caso dei sistemi Gps e Gsm per il controllo dei treni, e poi degli autobus, della società Ferro-

tramviaria attraverso il satellite, che consente di sapere dove si trova il treno o il bus e di effettuare la diagnostica dei mezzi.

E questo è solo l'inizio, basti pensare alle integrazioni possibili con il settore pubblicitario. Un esempio semplice: grazie al controllo satellitare del mezzo di trasporto, quando questo sta entrando in stazione, automaticamente può partire su un grande display luminoso con la pubblicità, oppure con informazioni utili per i viaggiatori.

E infine c'è chi lavora in maniera quasi personalizzata, rileva cioè le esigenze del cliente e costruisce macchine utensili, robot industriali, su misura. Come le OMM (Officine meccaniche murgesi) di Spinazzola, che hanno fornito al Politecnico dello Stato l'apparecchiatura per stampigliare le targhette dei motorini, ma che hanno ormai conquistato

«commesse personalizzate» in Russia, nei Paesi dell'Est europeo e nel Nord Europa, aggiudicandosi anche gare internazionali.

Sono solo alcuni esempi di una Puglia e di un mondo produttivo molto più ricco e articolato di quanto normalmente si possa credere, ed anche descrivere. È evidente che esiste una nuova generazione di imprese, molte sono di imprenditori di prima generazione, in grado di affrontare le sfide del mercato con la voglia e la capacità di innovare. Ma esistono anche generazioni di lavoratori, formati da quelle strutture scolastiche troppo spesso ingiustamente vituperate, che sono invece in grado di sostenere, alimentare e moltiplicare le capacità imprenditoriali, partendo dall'innovazione e dalla ricerca. E la Puglia va. Nel mondo.

Michele Marolla