

# “Siamo 13 Pmi e ci siamo messi insieme per trovare nuovi spazi sui mercati esteri”

## L'INTERVISTA

MARIACHIARA GIACOSA

Andrea Romiti è fondatore e amministratore delegato dell'Apr di Pinerolo, un'azienda specializzata nella produzione di componenti meccaniche per i motori degli aerei, con 70 dipendenti e 10 milioni di fatturato nell'ultimo anno. Ora però è soprattutto capofila del cluster Aencom e tra una settimana guiderà la spedizione del gruppo all'Air show di Parigi a caccia di commesse.

### Quando è nato il cluster?

«Due mesi fa e dopo due anni di rodaggio, grazie al supporto di Ceipiemonte. E' una sorta di spin off germogliata dai progetti di filiera di «Torino Piemonte Aerospace», dove una trentina di aziende dei settori aviomotoristici e degli equipaggiamenti hanno iniziato a confrontarsi per migliorare la presenza sui mercati. Un gruppo ha capito che si doveva fare un passo avanti ed è nato il cluster Aencom».

### Significa che vi muovete insieme, fate rete. Ma qual è il valore aggiunto?

«Portare da soli sul mercato le nostre capacità, nonostante siano di livello medio alto, non basta più. I clienti chiedono una soluzione integrata, verticalizzata e completa alle loro esigenze. Non è sufficiente saper fare bene un pezzo bisogna saperlo progettare, costruire, collegare ad altri pezzi, testarlo e seguire i servizi post vendita. Al nostro interno abbiamo tutto questo, come una sorta di fabbrica integrata con 900 dipendenti e 140 milioni di fatturato complessivo, di cui i clienti conoscono la perfetta mappatura e le integrazioni. Siamo 13 aziende, dodici piemontesi e una toscana e siamo andati a cercarla fin laggù perchè rappresenta un'eccellenza che ci mancava. Se dovessimo accorgerci che ci servono altre competenze siamo aperti a nuovi ingressi».

### Avete già una commessa, quale?

«Poco dopo la firma di costituzione del cluster, abbiamo partecipato a una gara di Avio Aero e abbiamo ricevuto l'incarico per costruire un modulo di turbina di un dimostrato-

re tecnologico per motore d'aereo. Coinvolge oltre il 50 per cento delle aziende del cluster e dobbiamo consegnare entro Natale».

### Quanto vale?

«Abbiamo dei vincoli di riservatezza, ma al di là dalla dimensione economica, la commessa ci inorgoglisce perchè ci consente di testare la nostra capacità di fare sistema. Dobbiamo riconoscere al cliente il pionierismo, la vision e il coraggio di credere in noi».

### All'estero il modello del cluster funziona?

«Molto bene. Penso a quelli inglesi, che visiteremo subito dopo Parigi. O al distretto francese di Tolosa. Credo però che possiamo giocarcela, il nostro è un cluster molto innovativo perchè sa trattare argomenti di meccanica e soluzioni motoristiche molto complesse».

### C'è spazio per altri cluster nel vostro settore?

«Sì, e anzi invito le imprese dell'aerospazio ad aggregarsi, spogliarsi del singolarismo e dell'invidia che caratterizza il mondo delle Pmi. Perchè anche le grandi aziende che in passato facevano il "divide et impera" e hanno goduto della parcellizzazione delle aziende, adesso vogliono che i loro fornitori sappiano riunirsi e fornire un servizio verticale. E se non lo trovano qui, vanno altrove».

©IPRODUZIONE RISERVATA



“

## IL CLUSTER

Abbiamo avuto da Avio Aero la prima commessa: è il decollo

”

