

Tecnomatic, motori elettrici made in Abruzzo per i Suv di Gm

Un sistema innovativo che dà risparmi del 25% sui veicoli alimentati da propulsori ibridi

GIORGIO LONARDI

Milano
Un «atelier industriale». La definisce così Giuseppe Ranalli, la sua Tecnomatic. Eppure, forse, questa descrizione rischia di essere riduttiva. Potremmo aggiungere che questa azienda costituita a Corropoli, in provincia di Teramo, chiuderà il 2008 con circa 40 milioni di euro di ricavi. Oppure dovremmo precisare che stiamo parlando di una «multinazionale tascabile» da manuale: fabbriche in Cina, Brasile e in India, uffici a Chicago, una joint-venture produttiva a Dubnica in Slovacchia. Ma senza dimenticare gli stabilimenti e i centri di ricerca in Italia. E ricordando come lo stesso Ranalli sottolinei che il suo «vero business» sono gli uomini, proprio per mettere in evidenza la centralità della formazione continua e del fattore umano.

La cosa più semplice sarebbe quella di descrivere una delle applicazioni di maggior successo del gruppo abruzzese. E cioè la messa a punto di una nuova tecnologia (progetto «Two Mode») per i motori ibridi a propulsione elettrica e a benzina montati sui Suv di Gm, Daimler, Bmw, Mercedes e Chrysler. In particolare Tecnomatic ha ideato un processo innovativo di avvolgimento degli statori dei motori elettrici che contribuisce in modo determinante a una riduzione dei consumi di carburante compresa fra il 25% e il 27%. E tutto questo senza rinunciare alle performance delle vetture. Un risultato raggiunto grazie a 4 anni di ricerca e sviluppo con un investimento di 5 milioni di euro «senza contributi pubblici al-

la ricerca» come sottolinea lo stesso Ranalli.

Il progetto «Two Mode» portato a termine con il contributo risolutivo di Tecnomatic per conto dell'Hybrid Department Center, (joint-venture fra Gm, Daimler, Mercedes, Bmw e Chrysler) è stato presentato nel gennaio del 2007 al Salone dell'auto di Detroit: due motori elettrici da 65 kW (circa 90 cavalli l'uno) montati all'interno del cambio automatico dei grandi SUV come Chevrolet Thaeo, GMC Yukon, Cadillac Escalade. Insomma, una bella soddisfazione. Ed anche il punto di partenza per un nuovo progetto sempre per l'Hybrid Department destinato a vetture di media cilindrata. Il Bas Plus, così si chiama, fa perno su un nuovo com-

ponente elettrico che funge sia da alternatore sia da motore di avviamento. E che è in grado di recuperare l'inerzia della frenata. Si tratta di un ibrido leggero (30 kW pari a circa 42 cavalli) che sarà prodotto in Cina dalla Continental su impiantistica di Tecnomatic. Con ogni probabilità le prime auto con il nuovo propulsore saranno su strada entro il 2009.

Eppure, anche l'immagine di Tecnomatic come azienda ideatrice del «cuore verde» dei SUV (e delle altre vetture) rischia di essere fuorviante. Perché la soluzione studiata per le grandi case automobilistiche ameri-

cane e tedesche è solo una parte, per quanto rilevante, di un'azienda che ha l'obiettivo di essere il miglior partner tecnologico per le multinazionali che operano nel settore dell'auto. Prendiamo l'esempio del progetto Two Mode. La società guidata da Ranalli non si è limitata a disegnare una serie di componenti nuovi zecca ma ha anche costruito i prototipi. Quindi ha ideato e costruito le macchine e le linee automatiche per

la produzione degli stessi propulsori. Insomma, dallo schizzo fino alla fabbrica chiavi in mano.

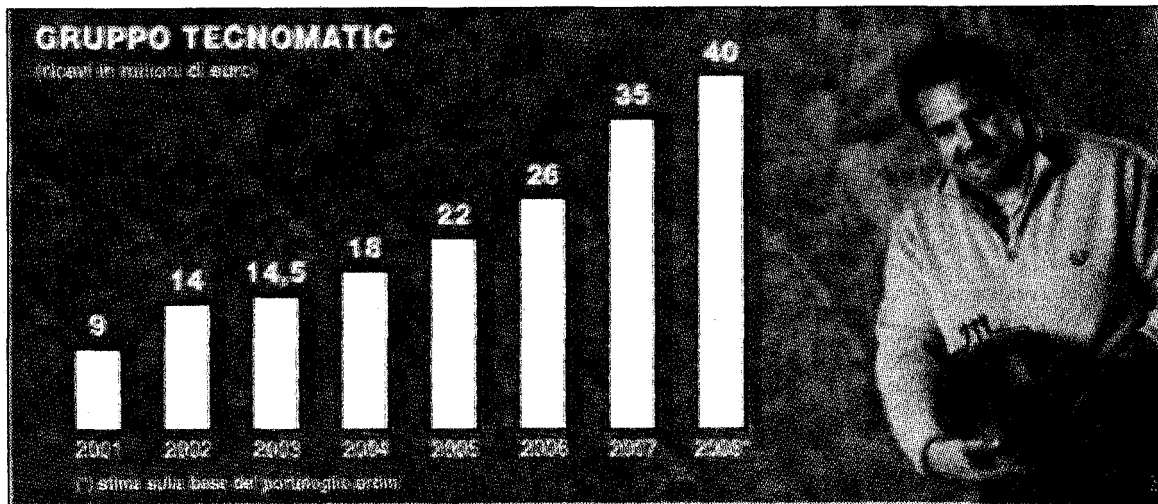
Quanto all'internalizzazione del gruppo Ranalli la spiega così: «Parafrastrandolo la Tamaro il mio motto è sempre stato: va dove ti porta il business». Ecco spiegata, dunque, la scelta di aprire un ufficio a Chicago per seguire i clienti. Oppure la decisione di aprire una fabbrica in Brasile per supportare le attività delle grandi multinazionali dell'auto nel

Nel gruppo fondato da Giuseppe Ranalli è ora entrato il fondo di Zappacosta

mercato sudamericano. Stessa musica per la Cina, l'India e l'Europa orientale. Adesso il prossimo passo sarà lo sbarco in Borsa. Per questo motivo nel capitale è entrato il fondo

Faro dell'imprenditore americano di origine abruzzese Pierluigi Zappacosta, il mitico fondatore della Logitech protagonista della diffusione del mouse in tutto il mondo. L'obiettivo è di arrivare alla quotazione entro la fine del 2011 con un giro d'affari di almeno 70-80 milioni di euro. E utilizzare i mercati finanziari per supportare lo sforzo nella ricerca.

E pensare che tutto è iniziato nel 1998 quando il giovane Ranalli rilevò la Tecnomatic in difficoltà fondendola con un'altra società. «Non avevo soldi», racconta, «ma il mio piano industriale piacque alle banche che mi finanziarono». Da quel momento iniziò lo sviluppo. E se lui, Ranalli, dice di considerarsi un «metalmazzadro» affezionato alla sua terra, i suoi dipendenti sono a in gran parte dei «meccatronici» sommando così le competenze dei metalmeccanici e dei periti elettronici. Per non parlare dei giovani ingegneri che costituiscono la metà dei lavoratori presenti a Corropoli. La stessa località dove è stata creata una vera propria scuola di formazione che accoglie per i suoi corsi tutti i dipendenti del gruppo, anche quelli provenienti dalla Cina e dall'India.



www.ecostampa.it



I modelli in vendita

Nella foto in alto, Giuseppe Ranalli, deus ex machina di Tecnomatic. A sinistra, una Chevrolet Tahoe: assieme alla Cadillac Esplanade è uno dei due modelli di Gm che utilizza il sistema Two Mode di Tecnomatic per ottimizzare il recupero di energia da utilizzare poi nella trazione

Prospettive

A lato, il grafico mostra la crescita del fatturato di Tecnomatic. Le strategie per il futuro prevedono di arrivare al raddoppio dei ricavi in tre anni: dai 40 milioni di fine 2008 agli 80 di fine 2011



084806