

CENTRO DI COMPETENZE

È una definizione abituale, nella traduzione inglese, per identificare la specializzazione di un gruppo di lavoro. Alla Mechinno, a Bologna, la competenza ingegneristica nasce tra le supercar e le moto. Loro la stanno applicando anche all'off-road

Mechanical innovation, in una parola, Mechinno. Qui, nel quartier generale alle porte di Bologna, la Motor Valley non rappresenta una artificiosa leva di marketing. L'eco delle Ducati è un riverbero reale, l'epifania di una Lamborghini non ha nulla di prodigioso (Sant'Agata Bolognese si trova a una manciata di chilometri), i vicini di casa sono Bonfiglioli e Interpump Hydraulics. Gianni Del Gobbo, Technical Director, ci fornisce la chiave di violino per leggere lo spartito di Mechinno: «Vogliamo affrancarci dall'etichetta di società di servizi ingegneristici legata prevalentemente alla esternalizzazione delle ore uomo. Per una ragione semplice: siamo progettisti e abbiamo implementato le strategie interne per far valere le nostre competenze. Cosa ci aspettiamo dagli Oem dell'off-highway in termini di percezione della nostra identità? Che non abbiano dubbi sul partner a cui affidarsi per lo sviluppo di un nuovo veicolo, di un motore, di una trasmissione. Ci siamo dati precisi target di crescita di competenze e di fatturato».

La genesi di Mechinno risale al 2006. La paternità è di Fabio Di Martino, ingegnere siciliano, all'epoca trentottenne, attuale amministratore delegato e proprietario dell'azienda, che puntualizza: «Proprio analizzando i

processi di gestione relativi alle attività di ingegneria da remoto, mi sono reso conto che aziende italiane, i cui key-points distintivi erano la qualità e le alte performance di prodotto, rischiavano di comprometersi a causa di una concorrenza che si basava, e ancora si basa, principalmente sulla quantità a scapito della qualità. La gestione da remoto dell'innovazione di prodotto rischiava quindi di assottigliare sempre più quel gap che distingueva i prodotti di qualità da quelli di qualità inferiore. Pertanto ho deciso di creare la mia società: Mechinno, il cui nome è manifesto dell'importanza dell'unione fra meccanica ed innovazione».

Mechinno è quindi una società di consulenza ingegneristica e di progettazione meccanica, che ha attecchito nell'ecosistema automotive, in grado di confezionare dalla carpenteria a qualsiasi dettaglio dell'autotelaio e degli interni. Successivamente, restando nell'ambito della ingegnerizzazione e progettazione, ha allargato lo spettro di interesse anche alle motociclette.

E adesso, in questo 2022 così "tumultuoso", quali sono le aspettative per Mechinno?

Ci viene nuovamente in soccorso Gianni Del Gobbo. «Spaziamo dall'automotive, all'agriculture, all'industrial machinery e cerchia-

mo di espanderci in altri settori, a partire dalla defence e dall'energy. Negli ultimi anni è stato compiuto un upgrade nell'off-highway, principalmente su trattori e macchine movimento terra. Ai clienti forniamo due soluzioni. C'è chi ci chiede di sviluppare un progetto "in house": definite le specifiche tecniche elaboriamo il concept, fino alla fase di industrializzazione. Ci occupiamo della modellazione 3D, del disegno meccanico, della fase processuale, coinvolgendo i fornitori. Prima di procedere alla stampa del prototipo si ragiona sulla fattibilità, in termini di industrializzazione e di criteri di economicità. Possiamo dunque seguire i processi nella fase realizzativa del progetto. Il cliente attinge alle nostre elaborazioni propedeutiche e assembla il prototipo. Infine, rileviamo a quattro mani le eventuali problematiche emerse dal montaggio del veicolo, dopo di che si procede alle modifiche, alla fase di validazione e al rilascio definitivo. Alcuni progetti non sono seguiti nella fase di industrializzazione, ma fino al prototipo o rilascio dei progetti. L'altra soluzione riguarda l'allocation di risorse presso la loro sede, per soddisfare un picco di lavoro, da sei mesi a un anno, fino alle collaborazioni a lungo termine».

Un esempio applicato

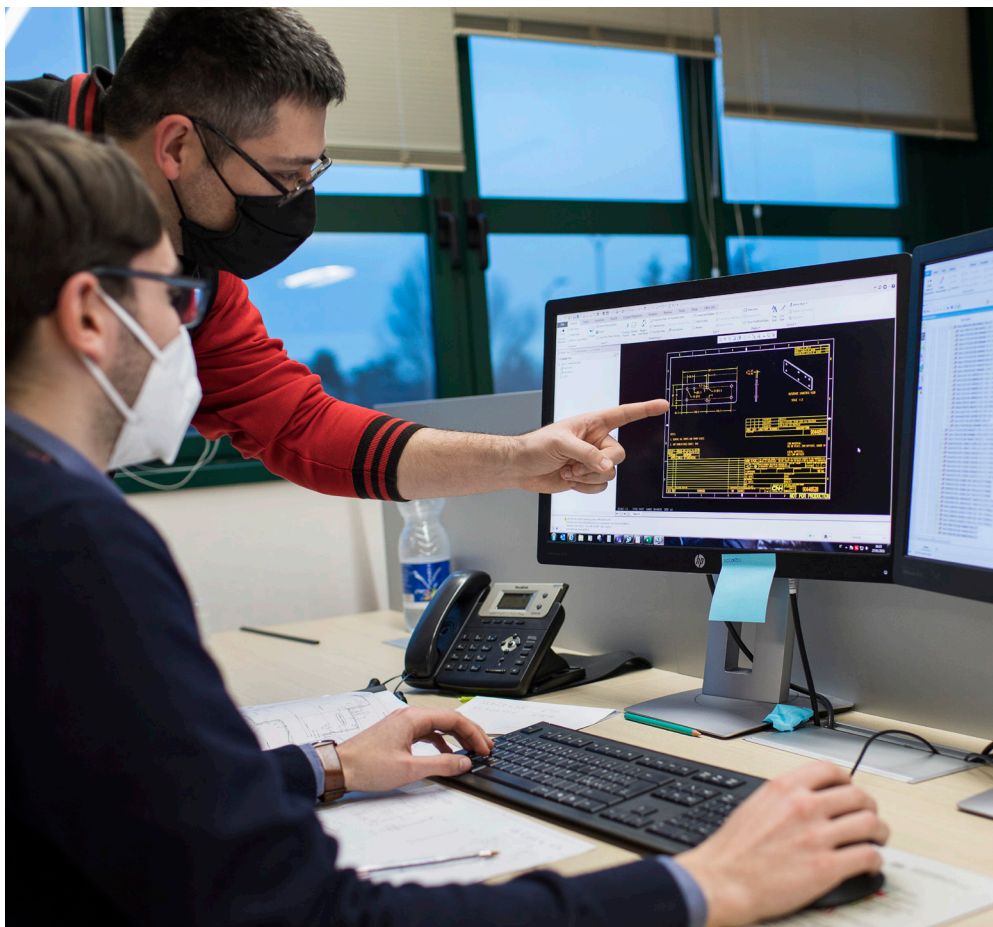
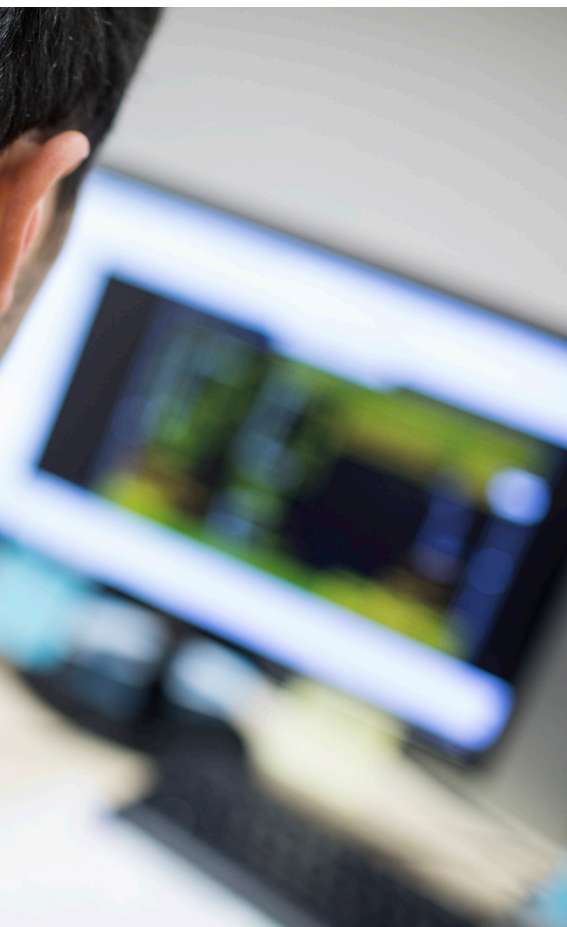


all'industriale?

L'ultimo progetto significativo nell'ambito della meccanizzazione agricola riguarda una macchina ibrida, un trattore specializzato, non ancora sul mercato, dalla potenza termica inferiore a 56 chilowatt, implementata dall'elettrico. Abbiamo infatti installato una macchina elettrica, cioè un generatore, a valle dell'endotermico. La catena cinematica è stata completata dall'inverter, dalla batteria-accumulatore, dagli impianti elettrici a basso e alto voltaggio, compresa l'installazione di centraline di controllo e l'interfaccia centralina di controllo veicolo.

Quali margini di flessibilità avete nel vostro lavoro?

Con un progetto di "innovation" è più facile essere propositivi. Se invece ci si focalizza su un'applicazione esistente, per esempio la sostituzione di un motore



Stage IV con uno Stage V, l'approccio è conservativo, investendo un semplice adeguamento omologativo. I clienti si affidano a una supply chain consolidata. Fatta eccezione per quei progetti così innovativi da assecondare l'aggiornamento della catena di approvvigionamento, ci si rivolge ai fornitori certificati. In ambito elettrico ed elettronico l'approccio è molto modulare. In genere utilizziamo architetture preesistenti.

Dove siete più forti, tra gli alternativi?

Ci stiamo orientando alla parte di elettrificazione e restiamo molto attivi sull'endotermico. Nel mirino c'è sempre l'efficienza del sistema, assecondando l'orientamento del cliente: c'è chi alza la pressione del rail, chi ottimizza i parametri termodinamici in camera di combustione. La rapidità dell'avvicendamento del

termico dipenderà molto dai settori e dalle applicazioni. L'elettrico soffre tuttora di una bassa autonomia, quindi un trattore da campo aperto non abbandonerà l'endotermico in tempi brevi.

“Pazza idea”, canterebbe Patty Pravo: pacchi batterie al piombo da sostituire come si fa con i caricatori frontali?

Si tratta di una soluzione plausibile. Alcuni gruppi nell'ambito automotive si stanno adoperando per il plug&play dei pacchi batteria. L'idea è di sostituire in itinere il pacco batterie, piuttosto che attendere lunghi tempi di ricarica.

Con chi collaborate?

Tra i nostri clienti principali ci sono Cnh Industrial, Argo Tractors e altri Oem di trattori specializzati. In passato anche Arbos Goldoni. Lavoriamo a stretto contatto con alcuni costruttori di luxury

car, con la Ducati e il Gruppo Piaggio.

Cosa avete trasferito nell'industriale dalle due ruote?

Sicuramente le competenze sui materiali compositi. Nel settore corse sono molto utilizzati, e sono stati adottati anche dalle auto di lusso. Alcuni nostri clienti curano nel dettaglio questi aspetti, dal rapporto peso-potenza alla rigidità, per implementare le performance del veicolo, intese non solo come picchi di potenza ma in riferimento alla fuel economy.

Ritorniamo alla domanda di partenza. Cosa farà Mechinno da grande?

Abbiamo sviluppato un dipartimento di training per fare crescere le persone all'interno della nostra azienda. Risorse formate e competenti che accompagnino la crescita del business. Attualmente Mechinno ge-

stisce 125 dipendenti, di cui 105 ingegneri, che lavorano regolarmente sulla progettazione. Abbiamo implementato nell'ultimo biennio una parte di system engineering, di validazione e scrittura software, per non confinarci nella progettazione meccanica pura. La nostra Academy interna si chiama Team (Training and education in automotive and machinery).

La chiusura non poteva che essere nuovamente affidata al deus ex machina dell'azienda, Fabio Di Martino.

«L'obiettivo di Mechinno è rimasto invariato negli anni: fornire alle aziende italiane quel supporto ingegneristico necessario a garantire un elevato livello di know-how e competenze così da non intaccare quel gap qualitativo che le contraddistingue, permettendo inoltre di sviluppare prodotti innovativi senza dover affidarsi ad alternative remote e declassificanti».