

VareseNews

“Per vendere aerei occorre un buon sistema paese”

Pubblicato: Venerdì 22 Gennaio 2010

L'assessore regionale **Raffaele Cattaneo** cita **Michelangelo**: «la statua è già nel marmo, devo solo togliere quello che è di troppo». Carmelo **Cosentino**, amministratore delegato di Alenia Aermacchi, risponde con una frase del presidente americano **Barak Obama**: «Dobbiamo pensare globalmente e agire localmente». Se da un parte la nascita del distretto aerospaziale lombardo ha scatenato l'immaginario dei relatori della prima **convention ufficiale al Palazzo milanese delle Stelline**; dall'altra ha obbligato i big del settore a definire una traccia di lavoro per i prossimi mesi. «Agusta Westland – ha spiegato **Giuseppe Orsi**, amministratore delegato della multinazionale che produce elicotteri – investe il 12 per cento in ricerca e sviluppo, che è il vero driver del futuro del settore. Stiamo facendo una joint venture con il **Politecnico** di Milano per coprire quella fascia intermedia che sta tra ricerca universitaria e applicazione di prodotto, per portare gli spunti di ricerca nei luoghi di produzione».

Orsi ha inoltre sottolineato l'importanza dell'aspetto dimensionale delle imprese del settore. «Lo scorso anno solo il 5 per cento dei 5 miliardi di euro di acquisti venivano dalla Lombardia. Abbiamo bisogno di partner che sappiano fare innovazione di prodotto e di processo, che sappiano competere in qualità, prezzo e tempo sul mercato globale. Il distretto sarà fondamentale per risolvere il problema della dimensione. L'obiettivo è quello di far diventare la propria azienda player internazionale».

✖ «Il comitato promotore del distretto – ha detto il presidente Giorgio Brazzelli – ha individuato una serie di obiettivi per far crescere la competitività delle aziende attraverso un sostegno alla ricerca, rivolto in particolare alle piccole e medie imprese, uno stimolo alle imprese della supply chain per elevarne la performance a standard di eccellenza internazionale e la promozione dell'immagine del distretto per favorire il processo di internazionalizzazione dei suoi membri».

Nei prossimi 25 anni il mercato richiederà almeno **2500 aerei** addestratori e quelli di Aermacchi vantano ancora un'immagine prestigiosa, ma per vendere, “la gloria”, passata e presente, non basta. Per conquistare la quota del 25 per cento di quel mercato futuro, l'azienda di Venegono Superiore, oltre a un modello spettacolare come **I'M 346 Master** (foto), deve poter contare anche su qualcosa d'altro. ««La globalizzazione – ha spiegato Cosentino – ci impone nuove regole, realtà dinamiche e flessibili, una competitività esasperata che lascia spazio solo all'eccellenza, o sei il primo della classe o non hai chance di sopravvivenza. E per vendere i nostri addestratori di qualità eccezionali abbiamo bisogno di avere alle spalle un sistema paese forte».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it