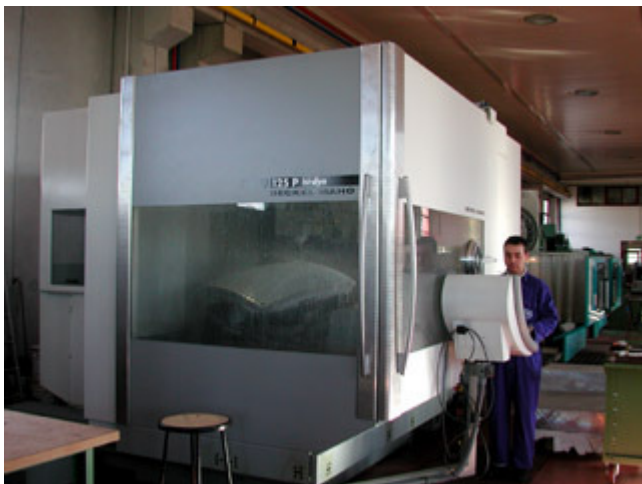


# Meccanotecnica, il successo di una PMI siciliana dell'hi-tech



30.03.2010

*Da esperienze poco conosciute possono arrivare indicazioni di notevole interesse, come dalla vicenda di una piccola azienda siciliana che è riuscita in pochi anni a costruire un successo industriale*

La Meccanotecnica è un'officina di fabbricazione di componenti meccanici e parti di ricambio di alta precisione con uno stabilimento di 6700 mq, di cui 1000 interamente coperti.

Quest'officina siciliana, che mantiene una struttura familiare e ventidue dipendenti, produce per importanti fornitori del Pentagono.

Un'intensa attività di promozione internazionale e dei dipendenti, una visibilità Web e una riconosciuta capacità innovativa ha consentito di costruire una rete per il 90% di clienti all'estero, in Qatar, Norvegia, Romania e Tunisia.

Per il settore aerospaziale Meccanotecnica è diventata uno dei fornitori ufficiali di Agusta Westland.

Eppure quest'azienda è nel cuore della Sicilia, a Riesi, a una ventina di chilometri da Caltanissetta, fino agli anni Ottanta era una poverissima terra di zolfatari delle miniere di Trabbia e Tallarita.

Un paese che per decenni era stato sfondo d'interminabili guerre tra cosche mafiose. La città, a una ventina di chilometri da Caltanissetta, per due anni non ha neppure avuto un sindaco: nel 2006 il presidente Giorgio Napolitano sciolse il consiglio comunale per collusioni con la mafia affidando la città all'amministrazione a distanza del consiglio regionale di Palermo.

La piccola azienda siciliana trova la strada del successo quando la Massa Products Corporation, una società americana, leader in applicazioni commerciali e militari e apparecchiature per rilevazioni sottomarine era alla ricerca di un nuovo fornitore di componentistica ad alto contenuto tecnologico. Il management dell'azienda di Boston cercava con l'aiuto di Google imprese cui affidare produzioni di componenti meccanici di massima precisione. Sbarcarono in Sicilia, si fidarono degli italiani e costruirono quella collaborazione industriale che si è dimostrata per Meccanotecnica una vetrina internazionale.

Per il californiano Donald Massa, direttore generale della società di Boston, la preoccupazione principale era andare a vedere gli impianti. Dopo diversi anni di collaborazione con l'officina siciliana oggi dice: «Sono bravi con i nuovi progetti, capiscono in fretta quello che ci serve e ci

mandano un prototipo in tempi brevi».

La società siciliana accetta di produrre anche parti difficili, prototipi che altre aziende del settore neppure prendono in considerazione. A monte dell'offerta tecnologica e industriale c'è un approccio diverso al mercato, nella flessibilità che un'azienda relativamente piccola a conduzione familiare può offrire se c'è, un'emergenza è risolta in fretta, senza scuse, senza discussioni.

L'azienda riesce a essere competitiva, anche se 7.000 chilometri separano Boston da Caltanissetta e il dollaro debole rende le importazioni dall'Italia più care, «per arrivare da Boston alla Sicilia in aereo ci vuole solo un'ora in più rispetto al viaggio in California» dice il manager americano.

Meccanotecnica ha ottenuto la certificazione AS 9100/Uni En 9100 e in queste settimane ospita una studentessa della North Eastern University di Boston per una tesi su realtà originali di marketing di successo.

Un esempio particolare ma anche una vicenda da cui trarre molte indicazioni.