Non decolla l'auto elettrica: "Se non ci sono svolte ci guadagnano solo i cinesi"

Inserto "Faber" de La Provincia di venerdì 26 luglio 2024, intervista a Luigi Pescosolido dell'azienda associata Rapitech.

Non decolla l'auto elettrica «Se non ci sono svolte, ci guadagnano solo i cinesi»

L'intervista. Luigi Pescosolido è amministratore della Rapitech di Lecco «L'Europa ha spinto troppo, la sfida è riuscire a innovare sulle batterie»

MARIA G. DELLA VECCHIA

«Il 75% della produzio-«Il 75% della produzio-ne di Rapitechè destinata al set-tore dell'automotive e la transi-zione all'elettrico – spiega Luigi Pescosolido, amministratore della società – non incide più di tanto sulle nostre produzioni, dal momento che non ci occu-niamo del la narte motore». piamo della parte motore»

Rapitech ha 15 dipendenti ed è una fornitrice storica dell'aue una formitricestorica dell'au-tomotive con la produzione e la vendita di componenti in metal-lo che tengono unite le plastiche delle vetture, prodotti che con-tinuano ad essere utilizzati an-che per le auto elettriche, «salvo verificare gli effetti sul mercato nel l'unión periodo», sottoline a nel lungo periodo», sottolinea Pescosolido.

II mercato

«Il mercato dell'auto è in fles-sione, ma tutto sommato sta te-nendo e se il settore oggi è in crisisui programmi futuri ciò è do-vuto al fatto che la gente non sa cosa comprare. Credo – aggiun-ge Pescosolido - che la Commisge Pescosolido - che la Commis-sione europe a i sia resa conto di aver spinto troppo con l'im-posizione dell'elettrico a tutti i costi, è evidente che continuan-do suquesta strada con le politi-che attuali finiremo col legarci alla Cinadata la sua produz di batterie e la disponibilità di

Laviad'uscitasta nel trovare una vera competitività finan-ziando la ricerca per la messa a



punto di nuovi materiali e nuovi punto annuovi materiarie muovi sistemi per produrre batterie: «Sappiamo che oggi a fare le bat-terie sono solo i cinesi, quindi serve una ricerca finanziata in modo pesante alivello europeo per cercare un'autonomia pro-duttive. Fare le auto elettriche dando tutto in mano ai cinesi dando tutto in mano ai cinesi non è una buona idea. Certo, a loro applichiamo i dazi sulle vendite in Europa, ma non mi pare li stiano frenando più di



«L'impressione è di una bolla che ha iniziato a sgonfiarsi»

tanto visto che i cinesi stanno già facendo entrare in Italia le loro auto. E attenzione a comprendere correttamente cosa significhi sentirci dire che i cinesi vengono aprodurre, quindi a ingnifichi sentirci dire che i cinesi vengono aprodurre, quindi ain-vestire, anche in Italia: se i pezzi delle auto sono costruiti in Cina e noi siamo solo montatori ciò, anche in termini di crescita occupazionale, ci cambia ben po-

Le ricadute dell'incertezza che c'è intorno all'auto elettrica che c'e intorno all'autoelettrica arrivano anche nel quotidiano di tante pmi, inclusa Rapitech che, ad esempio, fornisce indi-rettamente anche Stellantis per lo stabilimento di Melfi «dove per la produzione lavorano un paio di settimane – afferma Pe-scosolido – e si fermano per le successive due in quanto l'azienda in sostanza raccoglie gli ordini e poi fa partire le linee di produzione. Il risultato è che al cliente l'auto arriva col rad-doppio dei tempi di attesa e per noi la fornitura si dimezza

Sul tema dell'elettrico l'imprenditore dice di avere «l'impressione che la bolla si stia un



«Pesano le incertezze della politica in questa materia» po' sgonfiando, incluso il fatto la fabbrica di batterie che sembrava si dovesse costruire a Termini Imerese non si farà, così come si è fermata Tesla con la costruzione della fabbrica in costruzione della fabbrica in Germania. Credo che ora tutto si sia fermato sul tema dei costi per l'auto elettrica, oggi nonac-cessibili da una famiglia media. Per non dire delle incertezze della politica sull'argomento. Per quanto riguarda il mercato dell'elettrico nella nostra prodell'elettrico nella nostra pro-vincia – aggiunge Pescosolido-al limite l'auto elettrica potreb-be essere un'utilitaria intesa co-me seconda auto, utile per le tratte brevi in città e dintorni ma inadeguata sulle lunghe distanze data l'insicurezza creata dalle difficoltà di ricarica elettrica, fra centraline che manca no e tempi lunghi per ricarica-

Complicazioni in più che fanno il paio con quello che per molte aziende è uno dei problemi principali che condiziona l'opeprincipali che condiziona l'operatività quotidiana: «I nostri clienti non vogliono più fare magazzino, fanno ordini con quantità irrisorie. In sostanza, siamo noi a fare magazzino per loro per essere pronti con le for-niture. Fanno anche ordini a programma, ma con la riserva di confermarli volta per volta e ciò perché tutte le aziende, inclusi inostri clienti, vivono allagior

Il mercato dell'auto elettrica Quota del segmento BEV: i modelli cinesi Vs. resto del mondo ● MG ● Polestar ● BYD ● Altro (Cina) ● Tesla ● Dacia BMW Altri produttori internazionali Previsioni per tutti i brand cinesi Previsioni per il resto del mondo 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027

Tre anni fa l'ingresso nel Gruppo Msa

tech è stata acquisita dal Gruppo Msa (Mollificio Sant'Ambrogio), realtà di Cisano Bergamasco che con 700 dipendenti è specializzata nella produzione a progeccio catalogo di componentistica metallica e in plastica. Una scelta, spiega Luigi Pescosolido, amministratore di Rapitech «realizzata con totale salvaguardia del man tenimento dei nostri 15 dipendenti e che abbiamo voluto fare a causa della nostra mancanza di passaggio generazionale». Rapitech è così entrata in un Gruppo multina

zionale attivo su prodotti e settori simili a quelli in cui da sempre opera Rapitech ma su mercati complementari, per quanto diversi. «A differenza di noi Msa con le re va in modo diretto dal forniture va in modo diretto dal cliente e opera con una serie di certificazioni, tutti elementi che tornano a vantaggio anche della produzione di Rapitech. La cessio-ne - conclude Pescosolido - è stata essenzialmente un'operazione per garantire continuità all'azienda portandola in un Gruppo industriale con cui si sono create

L'AUTO SPA IL PROGETTO ACADEMY

Percorsi personalizzati Eun tutor per ogni ragazzo

l panorama del mercato del lavoro è in continua evoluzione, caratterizza-to da una crescente domanda di competenze tecniche specializzate. In questo contesto, diventa cruciale contesto, diventa cruciale creare un ponte efficace tra il mondo della formazione e quello delle aziende. Un esempiovirtuosoè il progetto Academy de L'Auto Spa . Un'iniziativa che punta afortamen un principale del l'interpromare nuovi talenti all'interno della realtà aziendale L'Auto Spa, con oltre 140 di-

pendenti nelle diverse sedi Audi e Volkswagen, ha avvia-to il percorso a stretto contatcongliistitutisuperioridel territorio con l'obiettivo di for-

mare giovani tecnici altamente qualificati. Secondo Valentina Pedalà, nel boarddell'azienda «è un'opportunità per i giovani quella di ottenere una formazione tecnica nere una formazione tecnica specializzata e di partecipare a unostage che, se valutato positivamente, potrebbe evolversi in un'offerta di lavoros. «Questo metodo-aggiunge-consente di prepararerisorse in linea conle esigenze professionali ei valori aziendali de L'Auto Spa».

aziendali de L'Auto Spa». Laformazione è la parola chiave del progetto Academy, che pre-vede un periodo di tre mesi, da marzo a giugno, durante il quale gli studenti partecipano alle atti-

vità aziendali nel pomeriggio, continuando al contempo il loro percorso scolastico in aula. Il progetto non è uno stage tradizionale: ogni studente è seguito da un tutor dedicato che si impegna a garantire un percorso di gna a garantire un percorso di apprendimento accuratamente studiato, mirato e personalizza-to, assicurando che le specifiche esigenze formative di ciascun partecipante siano pienamente soddisfatte. Nel primo anno, l'Academy ha formato tre tecnici due deignali

formato tre tecnici, due dei quali per l'officina e uno per l'area car-rozzeria, mentre il secondo anno ha visto la formazione di un tec-nico di officina, uno di carrozze-ria e un responsabile clienti Ser-

vice. I numeri testimoniano il vice. I numeri testimoniano il successo dell'iniziativa: un par-tecipante del primo anno entre-rà in organico da settembre, mentre un altro inizierà un ap-prendistato biennale, combi-nando lavoro e scuolo lavoro e scuolo Il successo del progetto ha spinto L'Auto Spa a considerare l'espan-sione del programma L'azienda

sione del programma. L'azienda prevede di includere nel progetprevede di includere nel proget-to non solo i reparti di officinae carrozzeria, come fatto fino a ora, ma anche settori come la vendita, il back office el'ammini-strazione. Questa visione amplia le opportunità per i giovani, of-frende levo un ventadicini onfrendo loro un ventaglio più am pio di percorsi professionali. pio di percorsi professionali. «Il progetto Academy dimostra come la collaborazione trascuo- le e aziende possa creare un modello vincente per la formazione di nuove risorse tecniche. – conclude Valentina Pedalà - In un mercato del lavoro in rapida trasformazione, iniziative come somo di perconsidera del progetti de sformazione, iniziative come questa sono fondamentali per preparare i giovani alle sfide fu-ture e per offrire loro opportuni-tà concrete, contribuendo al contempo a contrastare il feno-



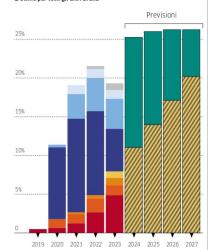
I vertici aziendali e alcuni dei ragazzi del progetto Academy

no della fuga di manodope-

L'Auto Spa rappresenta perfettamente la visione di un'azienda che non solo riconosce l'importanza del capitale umano, ma agisce concretamente per valo-rizzarlo. In un'epoca in cui le competenze digitali e l'innova-zione sono fondamentali, le aziende che investono nei gio vani e nelle loro capacità si preparano a fronteggiare le sfide future con successo. La formazione continua e mirata non solo fidelizza i dipendenti ma crea anche un ambiente di lavoro stimolante e propositivo, favorendo l'inte-ra comunità aziendale.

Quota di mercato dei BEV (veicoli elettrici) ■ MG ■ Polestar ■ BYD ■ Altri cinesi ■ Tesla ■ Dacia ■ BMW Altri produttori internazionali

- Stime per tutti i brand cinesi
- Stime per tutti gli altri brand



Rapitech tiene la direzione Rapitech tiene la direzione fermasulle strategie di sempre, a partire dalla diversificazione dei clienti, ora sparsi per il mon-do. Una scelta precisa fatta fin dall'inizio, spiega Pescosolido nello spiegare una scelta «che lascia più liberi e attutisce i rischi di mercato». L'azienda è inserita nella fi-

liera di settore e vende attraver-so intermediari in tutta Europa, ma anche in Messico e Brasile, oggi con la ricerca di un'ulteriore diversificazione sul settore di clientela. Ad aiutare la parte delle vendita contribuisce anche l'investimento nel portale internet utile sia a migliorare la visibilità aziendale, utilizzando operatori commerciali specializzati per contattare in modo lizzati per contattare in modo efficace le aziende. Così come una leva importante sta nella circolazione di una buona repu-tazione azienda le tale per cui le grandi aziende clienti alla ricerca di fornitori di qualità ottengonopiù rapidamente le informazioni che cercano.

mazioni che cercano.

«Data la nostra quota elevata
divendita all'automotive – conclude Pescosolido - cerchiamo
di inserire nuove tipologie di
clienti. Fra questi ci sono anche
i produttori di elettrodomestici
he utilizzano i nostri componenti, sebbene anche quel settoraita vusta con procedo e marita in autori. re in questo periodo non stia an-dando benissimo, ma non smettiamo dicercare nuove strade»

Meccanici e carrozzieri Così si formano i giovani

L'offerta formativa. I corsi professionali organizzati dall'Enaip di Lecco «In un motore elettrico meno componenti, ma più sistemi elettronici»

MARTA COLOMBO

MARTA COLOMBO

La transizione elettrica come opportunità occupazionale. È in questa direzione che va anche Enaip Leccoche ha tra i suoi corsi anche quelli dedicati al settore dell'automotive, tra cui Meccanica e Carrozzeria. Anche l'ente di formazione lecchese, infatdi formazione lecchese, infat-ti, si sta preparando ai cambia-menti del settore, ponendosi tanto il tema dell'innovazione tecnologica quanto quello del-l'innovazione didattica.

A comunicarlo è il direttore A comunicarlo è il direttore di Enaip Lecco, Monticello Brianza e Morbegno, Andrea Donegă: «Le competenze e la Gidattica, in Enaip, sono sempre state al passo con l'innovazione tecnologica che riguarda i diversi settori – spiega – All'approccio con la motorizzazione elettrica arriviamo All'approccio con la motoriz-zazione elettrica arriviamo non per caso, ma perché siamo riusciti ad accompagnare i ra-gazzi in un percorso all'inter-no della transizione tecnolo-gica che riguarda l'automotive e che sarà sempre più un'ibri-dazione di competenze digita-li meccaniche elettriche li, meccaniche, elettriche, elettroniche. Ci stiamo porelettromene. Ci stamo por-tando dunque verso la mecca-tronica – osserva – che è poi il motivo per cui ricorriamo a un approccio multidisciplinare e abbiamo anche lanciato l'Ifts (Istruzione e formazione tec-prica superiore) Automotive.

nica superiore) Automotives.
Il corso di specializzazione tecnica superiore intende formare figure professioniste che siano in grado di intervenire, con mansioni di tecnici specializzati nel contesto di pro-

cessi manutentivi di veicoli a cessi manutentivi di veicoli a motore. Particolare attenzio-ne viene riservata alla dimen-sione di assistenza tecnologi-ca relativa ai sistemi IOT in-terfacciati al veicolo. «Con il corso, svolto in ap-prendistato alternando l'atti-tità l'avorativa a ore di forma-

prendistato alternando l'attività lavorativa o roe di formazione in aula e azienda, facciamo approcciare i ragazzi al mondo dell'auto che sta cambiando, gli facciamo acquisire competenze anche legate a dei patentini, come quello PAS-PEV-PEI (per operare in sicurare autorio il dettrici a ibri. rezza sui veicoli elettrici e ibridi di ultima generazione); FGAS (utilizzo dei gas per la FGAS (utilizzo dei gas per la climatizzazione), Assistenza alla guida ADAS e Pass Thru (nuovi sistemi per la diagnosi dei veicoli)», evidenzia Donega. «Così, i ragazzi possono lavorare in sicurezza sulle autilia dei per la consistenza del tribido dei per la consistenza del consistenza lavorare in sicurezza sulle auto-to ibride e sulle auto elettri-che. La presenza di docenti qualificati e di tecnici di im-prese del settore, che ringra-ziamo molto, oltre ad aver portato qualità alle lezioni, è stata poi il riconoscimento del valore della formazione che pani graratice quotidiana-Enaip garantisce quotidiana mente, in questo senso, e ci consente di vivere l'aggiornaconsente di vivere l'aggiorna-mento tecnologico in diretta, giorno per giorno, sulla base delle esigenze delle imprese». Il mondo dell'auto cambia non solo dal punto di vista del-

la motorizzazione, ma anche dal punto di vista della sicurezza e della sostenibilità, con un occhio di riguardo al ruolo dell'idrogeno. «Tutti temi fon-damentali, per noi di Enaip – spiega il direttore – Un motore



Le sede lecchese di Enaip

elettrico ha molta meno comelettrico ha molta meno com-ponentistica di un motore tra-dizionale, c'è molta più elet-tronica; cambia dunque l'ap-proccio che i professionisti devono avere, nella riparazione. Diventa fondamentale la diagnostica, in questo senso Per questo, ad esempio, abbia-mo collaborato con aziende come Conaborato Con aziende come Come Motor D.A.T.A., TEXA Spa, Autocogliati, Wur-th, Innovazione Srl, Consor-zio DOC Ricambi del Gruppo

Asconauto».

Fondamentali anche le nuove tecnologie: «Abbiamo approcciato alla realtà virtuale e alla realtà aumentata, all'intelligenza artificiale con la possibilità di creare delle officine in cui consentire agli stu cine in cui consentire agii stu-denti di fare una specie di ad-destramento rispetto a tutti questi cambiamenti che si in-seriscono nella transizione elettrica – spiega Donegà – Cerchiamo di stare in contatto con le aziende, che sono le avanguardie di questi cambia-menti e che ci sostengono, menti e che ci sostengono, consentendoci di immaginare un futuro anche di contenuti formativi e competenze diver-si, il tutto mantenendo i piedi ben radicati nel territorio, ma con lo sguardo rivolto alle novità che studiamo e conosciamo proprio grazie al legame con le attività che ci circonda-

AUTOTORINO IL MERCATO

«Regole imposte dall'alto E la transizione va a rilento»

in corso un 2024 che grazie alla fiducia dei clienti e del grande la-voro dei nostri collaboratori, sostiene il nostro trend di crescita». Lo afferma Plinio Vanini, presidente del Plinio Vanini, presidente del Gruppo Autotorino per le quali lavendita di veico li nuovi regi-stra nel primo semestre un 1:1% sui primi sei mesi del 2023, alnetto delle nuove filiali di Roma e Milano, operative nella rete solo da quest'anno. Anche il dato dell'usato è in crescita, +32%, grazie soprattutto al lancio di BeBeep, il nuovo brand dell'usato di Au-totorino. «Un risultato – ag-giunge l'imprenditore-frutto

sia di un'importante campagna di comunicazione, ma anche di un grande lavoro evolutivo in termini di servizi e processi dedicati». Nell'analisi sul tema del momento

chedominanelsettore, Vaniniosserva che con riferimento al primo semestre nella Ue le immatricola semestre, nella Ue le immatricola-zioni di vetture elettriche perdono mezzo punto percentuale, portan-dosi sotto al 14% nel mix delle ali-mentazioni, mentre in Italia ildato rimane invariato al 39% «Numeri – sottolinea Vanini - in cui leggo i limiti di questo processo di trasi-- sottomea vanini - incui regio limiti diquesto processo di transi-zione imposto "burocraticamen-te". Nel mercato, specie in quello di beni di valore come l'auto, diffi-cilmente le imposizionifunziona-no, poiché è ilconsumatore a stabilire i trended i loro tempi. In altre parole, dovrebbe prevalere un ap-proccio di neutralità tecnologica, abbandonando le "casacche" ideo-logiche: istituzioni, industria, distribuzione automotive e settore energetico dovrebbero avviare tavoli di confronto permanenti per

voli di confronto permanenti per tracciare, dati alla mano, un per-corso con obiettivi concreti». Nei dati di Autotorino i clienti in-teressati ad informazioni o pre-ventivi su vetture elettriche nei 71 showroom sono cresciuti di un punto e mezzo (dal 4,3% al 5,9%) sempre nel confronto su base annua fra primo semestre 2024 e pri-mo semestre 2023. «Nelle sedi lariane di Como, Luisa-go e Tavernerio – aggiunge Vanini

-leggiamo una maggior attenzione - legiamo una maggior attenzione al tema, complice la presenza di marchi specializzati o che molto hanno puntato sull'elettrico come Mercedes-Benz, Smart, Bmv, Mini Byde Hyundai, edanchedi Jeep conillancio delso primo modello Bev, Avenger». L'incidenza dei cienti interessati adin formazioni su modelli fulli-electric nel primo sumente 2024 estata dell'11 1025. semestre 2024 è statadell'11.02% semestre 2024 e statadell'II,022% sul totale, quasi raddoppiata ri-spettoad un anno fa Lequattro se-didelle province di Sondrio e Lec-orientrano in un trendpiù alline-ato alla media del gruppo, atte-standosi al 5,5% con una crescita di quesi un punto rispetto allo di quasi un punto rispetto allo scorso anno. Dunque l'interesse verso l'elettri-

Dunque l'interesse verso l'elettri-co«c'è, ècrescente, maalmomen-to di convertirsi in acquisto non riesce a compiere il salto al difuori di una percentuale di nicchia: vuoi per una rete di ricarica non adeguata perestensionee garanzia di adeguato approvvigionamento. adeguato approvvigionamento, vuoi per la preferenza di una tec-nologia-ponte come quella ibrida o plug-in, o per l'attesa dell'occa-sione rappresentata dagli incentivi (che sino ad ogginon hanno brilla-



Una sede di Autotorino

to per incisività, efficacia e gestio-ne). Probabilmente – sottolinea Vanini-non solo l'Italia, mal'inte-ra Europa, sarà in ritardo all'obiet-tivo del 2035, attualmente al centro di diverse riflessioni da più par-

Circagliincentivi conclude Vanini, «non ritengo corretto che un mercato per funzionare debba contare su aiuti di Stato. Per questo, personalmente ed in linea conquanto sostenuto da Fede-rauto, sostengo che si debba passaredaunapprocciobasato su incentivi ad una revisione della fiscalità legata all'auto: re gole certe a carattere struttura-le in merito alla deducibilità di costi e detraibilità Iva, possibil-mente allineate conquanto av-viene nei Paesi europei». M. Del.