

03 Feb
2020

INNOVAZIONE E PRODOTTI

SEGNALIBRO ☆
FACEBOOK | f
TWITTER | t

Ascensori di lusso e su misura, così Maspero porta all'estero il «made in Italy»

Matteo Meneghello

L'azienda ha appena vinto la commessa per un ascensore inclinato per il Partenone

Sono stati l'ancora di salvezza di un recente spettacolo con gladiatori (presente Russel Crowe) all'interno del Colosseo, accompagnano ogni giorno i visitatori del British Museum o del museo di arte contemporanea di Mosca, e lo faranno presto anche con quelli della Sagrada Familia, a Barcellona. Ora però, in particolare, si preparano ad arrampicarsi fin sul Partenone. Boutique, di nicchia, specializzata. La si può chiamare come si vuole, ma l'essenza (e la forza) di un'azienda come Maspero elevatori è nella sua capacità di essere una Pmi. Una scelta che ha nel dna, fin dalla fondazione, ma che ha trovato la consacrazione nel contesto attuale, con il mercato interno in difficoltà e con i prodotti commodities dominati da quattro multinazionali: Otis, Kone, Schindler, ThyssenKrupp (che si sta avviando a cedere la divisione ascensori per ristrutturare i conti della conglomerata). «Con gli interni in pelle o rivestiti di legno, oppure ancora con caratteristiche meccaniche particolari - spiega l'amministratore delegato, Andrea Maspero -: noi diamo al cliente quello che vuole, siamo specializzati in soluzioni sartoriali».

Si spiega così il successo internazionale dell'azienda italiana di ascensori, ben posizionata nel segmento luxury, che proprio in questi giorni ha condotto in porto la commessa per un ascensore inclinato per il Partenone. Un affare da un milione di euro, vinto dopo una gara indetta dalla Fondazione Onassis per migliorare le infrastrutture di accesso dell'Acropoli. L'ascensore collegherà in meno di un minuto Peripatos (l'antica via situata ai piedi dell'Acropoli) con l'Eretteo, sul lato nord dell'Acropoli, avrà una capienza di 1.350 kg e potrà trasportare 18 persone (2 carrozzine con accompagnatori). Grazie alla cabina in vetro, i passeggeri potranno godere di un panorama unico: il cambio di inclinazione sarà da 38 a 78 gradi.

Nata alla fine degli anni Sessanta in pieno boom edilizio, l'azienda si è da subito specializzata nel segmento degli ascensori «di lusso», realizzando ascensori panoramici e inclinati per le ville sul lago di Como. Il sentiero era tracciato e i figli del fondatore, Libero Maspero, lo hanno percorso portando l'azienda fino alle dimensioni attuali, con circa 110 dipendenti, cinque filiali commerciali in Italia (Milano, Torino, Genova, Cagliari e Roma), sei estere (Svizzera, Spagna, Francia, Uk, Iran e India) e 11 partnership in tutto il mondo, per presidiare globalmente segmenti che le multinazionali, per struttura e vocazione, non possono inseguire. Tra le specializzazioni anche quella legata alla nicchia della chimica, o

dell'oil&gas. «Sa cosa significa lavorare in un contesto come quello?» dice Maspero e, da bravo ingegnere (è vicepresidente di Anie Confindustria con delega all'internazionalizzazione ed è in corsa per la prossima presidenza) prende carta e penna per spiegarsi meglio. «Gli elementi elettrici di un ascensore - dice, tracciando bozzetti sul bloc notes - devono resistere ai gas, al rischio di esplosioni, e per questo devono essere tutti segregati così, con apposite protezioni, che curiamo grazie a un know consolidato nel tempo». Grazie a questa expertise, Maspero è oggi fornitore di riferimento per player come Aramco o Adnoc.

L'azienda ha chiuso il 2019 con ricavi per 62 milioni, in crescita sull'anno precedente, e con utile in forte incremento. Volumi realizzati solo per il 20% in servizi e manutenzioni e per l'80% con prodotti nuovi, ma all'estero. «Il mercato interno è in crisi ormai da anni - spiega Maspero -. L'Italia è stata a lungo la piazza più importante in tutto il mondo, ora è in ripiegamento, come del resto tutta l'Europa». Grandi città a parte - ma i grattacieli, e quindi le alte velocità, sono appannaggio dei big - il futuro è nei paesi emergenti. «Vogliamo proseguire nella crescita internazionale, magari attraverso partnership - prosegue il presidente -. Abbiamo dimensioni talmente piccole a livello globale che non ci sono limiti. Stiamo parlando di un prodotto che ha margini di sviluppo enormi. Ma non in Italia o in Europa. Piuttosto in Asia. O in Africa». Un mercato appetibile è anche quello degli Usa, dove Maspero già opera (è al lavoro per esempio sul Campus di Google), ma dove, per struttura e regolamentazione, è necessaria una presenza diretta. Maspero vede nel futuro una crescita organica, per linee interne, ma non esclude, in un orizzonte per ora di lungo periodo di aprire un percorso di collaborazione anche con player di maggiori dimensioni. Certo, servono competenze, e l'azienda è alla costante ricerca di giovani tecnici specializzati o commerciali con una forte predisposizione al lavoro all'estero. «Purtroppo - dice l'ingegnere -, essendo vicini al Canton Ticino, subiamo la concorrenza del mercato del lavoro svizzero».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

http://www.ediliziaeterritorio.ilsole24ore.com/art/innovazione-e-prodotti/2020-01-31/ascensori-lusso-e-misura-cosi-maspero-elevatori-porta-estero-made-italy-174430.php?uuid=AChMI9FB&&refresh_ce=1