

Innovation

12/03/2021 09:00

L'azienda metalmeccanica della Motor Valley che vuole trasformare ogni vite in un sensore



Di **Giovanni Iozzia**
Staff



Share

Articolo tratto dal numero di marzo 2021 di Forbes Italia. [Abbonati.](#)

La vite è una cosa meravigliosa, specie se in titanio e ancor di più quando diventa intelligente. Lo sa bene **Michele Poggipolini**, 36 anni, terza generazione di un'azienda metalmeccanica di alta precisione che ha deciso di traghettare verso il futuro digitale con una startup di nome **Sens-In**. "Stiamo cominciando a scrivere quello che potrebbe essere il nostro modello di business nel 2030. Venderemo ancora viti ma saranno intelligenti e forse smetteremo di farlo per vendere i dati che produrranno", comincia il ceo di della **Poggipolini spa** che sta cercando di realizzare quel che predica come presidente dei giovani di Confindustria Emilia Romagna: "Qui potrebbe nascere la Silicon Valley del meccadigital".

Siamo nella città metropolitana di Bologna, precisamente a San Lazzaro di Savena lì dove si tiene la fiera estiva resa celebre da una canzone di Francesco Guccini. La Ducati è nata a poco meno di 20 minuti, Maranello si trova a 40 chilometri. Siamo nella **Motor Valley** e non a caso la Poggipolini è **conosciuta come la Ferrari delle viti** (e non solo per la vicinanza geografica). Ecco un'altra storia di quel made in Italy fatto di competenza e passione e molto più evoluto e innovativo di quanto di solito si è portati a pensare.

Leggi anche



L'azienda metalmeccanica della Motor Valley che vuole trasformare ogni vite in un sensore

Di **Giovanni Iozzia**



Gli under 30, Giorgio Vasari e i valori di Forbes

Di **Alessandro Rossi**



Al via la terza edizione di B4i, l'acceleratore di startup sostenibili dell'Università Bocconi

Di **Forbes.it**



Assegni alle famiglie e aiuti alle imprese: approvato il piano Usa da 1.900 miliardi di Joe Biden

Di **Massimiliano Carrà**



Cos'è Roblox, il nuovo gigante del gaming fondato dal neo-miliardario David Baszucki e appena sbarcato in Borsa

Di **Edoardo Prallini**

“L’impresa comincia con il nonno che apre un’officina meccanica a Bologna”, racconta Michele. “Fa il salto di qualità negli anni Settanta quando, con l’aiuto di un amico che lavorava in Aermacchi, comincia a produrre viti di titanio per la moto di mio padre che era pilota professionista. L’esperimento funziona, mio padre vince perché la sua moto è più leggera e mio nonno capisce che può cominciare a vendere viti e bulloni in titanio. È il primo a farlo in Europa, perché fino a quel momento si usavano solo in aeronautica. Tra i clienti arriva la Ducati ed è il momento del trasferimento a San Lazzaro”.

Dalle moto alla Formula 1 il passo è breve. “Mio padre è stato bravo a seguire un cliente così esigente che richiede apertura mentale: non sei un fornitore che deve fare un bullone ma un partner che deve risolvere un problema”, spiega Poggipolini che non sembra aver dovuto battersi per portare l’innovazione in azienda. E racconta un aneddoto sulla propensione familiare al cambiamento e al rischio imprenditoriale: “Facevamo la stragrande maggioranza del fatturato con la Formula 1, con il motore della Ferrari in particolare. Eravamo arrivati a consegnare i pezzi necessari in 24 ore”. Ma dopo la crisi del 2008 e degli sponsor nella Formula 1 si tagliano i costi: vengono ridotti i test e quindi il numero dei motori, in tre mesi **perde il 65% del fatturato** che per un’azienda con 50 persone e 10 milioni di ricavi è uno choc. “E cosa fa mio padre? Compra una **Ferrari 430 nuova** e dopo otto mesi la porta alla divisione Ferrari che si occupa delle auto di serie per presentare i prodotti sviluppati per ridurre il peso. E così conquista un nuovo cliente ed entra in un altro mercato”.

Dieci anni dopo la crisi, e siamo a oggi, la Poggipolini, **90 dipendenti e 16 milioni di fatturato**, produce soprattutto per l’industria aeronautica e solo il 10% dei ricavi arriva dalla Formula 1. Investire ed evolvere, ripete Michele che è entrato a tempo pieno in azienda proprio con l’evoluzione di inizio decennio. “Da 14 anni, finita la scuola, facevo due mesi in azienda. Poi a 17 anni mio padre, che aveva comprato la moto Ncr, mi ha mandato con il team superbike a seguire il mondiale e ho cominciato a occuparmi di marketing. Poi nacque la factory per produrre questa moto speciale e mio padre mi chiese di occuparmene affidandomi il primo budget importante. Come potevo continuare a studiare?”.



la Poggipolini, 90 dipendenti e 16 milioni di fatturato, produce soprattutto per l’industria aeronautica e solo il 10% dei ricavi arriva dalla Formula 1.

Michele apprende dall’esperienza che fa in giro per il mondo, per andare oltre l’Emilia e la Ferrari. Viti e bulloni Poggipolini sono ormai su quasi tutte le supercar e hypercar, dalla **McLaren** all’**Aston Martin**. Presto saranno anche sui nuovi modelli ibridi ed elettrici di **Porsche** e **Amg Daimler**. Ma sono anche a bordo di aerei ed elicotteri. Dalle piste alle strade: la corsa verso l’elettrico e la sostenibilità sono un’opportunità

per chi lavora con il titanio e riesce a rendere più leggere i veicoli. “Quando entri in prodotti di serie la lega deve essere testata e validata. Mentre cercavo una soluzione ho conosciuto un ingegnere che aveva trovato un sistema per lo sviluppo di sensori speciali. Comincio così a ragionare sulle viti connesse”.

A consolidare i ragionamenti arriva l'interesse di settori diversi da quelli abituali: infrastrutture, sistemi medicali, grandi impianti. Così a fine 2019 nasce la spin-off, come si dice in gergo: **Poggipolini spa** 'partorisce' Sens-In con un socio di minoranza ma hi-tech, la piattaforma di innovazione Gellify creata nel 2017 dall'imprenditore bolognese **Fabio Nalucci**. “È il partner che ci serviva per aiutarci a sviluppare il business digitale”, spiega Michele, che sottolinea l'importanza di essere aperti per trovare la soluzione: “Lo abbiamo fatto quando la McLaren ci ha chiesto di risolvere un problema legato al cofano motore che noi abbiamo proposto in titanio. Non avevamo le presse, abbiamo lavorato con un'altra azienda di Bologna”. Ma si riferisce anche alla finanza: “Abbiamo aperto il capitale della Poggipolini a un club deal di imprenditori per accelerare il nostro piano industriale e la nostra crescita”.

Il nuovo stabilimento inaugurato a fine 2019, 20mila metri quadrati di cui ancora solo 3.500 utilizzati, sarà il centro dello sviluppo. “Ha un nome nome: Innovability Campus. Vogliamo portare la nostra innovazione ai clienti e alle altre imprese del territorio. Abbiamo calcolato che operiamo in 20 filiere”. Obiettivo? L'Internet of Fasteners: trasformare ogni vite in un sensore. All'interno del Campus la Poggipolini investirà su un nuovo centro di innovazione, lo **Speed Up Lab**, aperto a startup, fornitori, università. Orizzonte: le nuove energie, dall'elettrico all'idrogeno.

Poggipolini, che nel tempo libero lasciato dall'azienda, da Confindustria e dai due figli ama leggere storie di aziende, andare a curiosare negli archivi per capire come tutto è cominciato, chiude l'incontro così: “Non tutti gli imprenditori di piccole e medie aziende hanno avuto la mia stessa fortuna. La spinta a uscire dalle quattro mura aziendali. Il sostegno nel momento di dover affrontare un rischio. Per questo mi piacerebbe riuscire a fare non solo innovazione aperta ma anche open culture. E magari essere di ispirazione per qualcuno in questa stagione di grandi trasformazioni”.

Innovazione **Michele Poggipolini** Motor Valley Poggipolini Sens-In

Share

Forbes

Benvenuti su Forbes Italia, l'edizione italiana del [business magazine](#) più famoso al mondo. All'interno le nostre leggendarie [classifiche](#), i segreti dei [leader](#) di oggi e di domani, le [strategie](#) per il successo, i consigli di [stile](#) per essere sempre al top. Ogni giorno da 100 anni, Forbes vi apre le porte della business community globale.