*“Abbiamo 70 anni di storia, ma la nostra storia inizia oggi”.*

*Gennaio 2020, Stefano Poggipolini, Presidente Poggipolini SPA*

**POGGIPOLINI. TRE GENERAZIONI DI IMPRENDITORI, DA CALISTO A MICHELE**

Dal 1950, data di nascita della Poggipolini con il nonno Callisto, passando per il figlio Stefano ed il nipote Michele. Dalle piste di Formula 1 ai cieli, con viti e componenti su misura in titanio e leghe speciali d’acciaio per elicotteri e supercar che hanno trasformato una piccola officina meccanica bolognese, una PMI che conta oggi 85 dipendenti tra ingegneri, meccanici, amministrativi ed operatori altamenti qualificati, in uno dei primi dieci player al mondo nel segmento della forgiatura a caldo di viteria hi-tech, alle spalle di colossi americani e francesi del settore con fatturati oltre i 2 miliardi di euro.

Una storia lunga settant’anni. Primi in Italia a produrre e a commercializzare viti in titanio, nel 1970 l’azienda guidata da Calisto inizia a produrre viti per moto da corsa, sollecitato dal figlio Stefano, pilota professionista di motocross. Le principali forniture erano all’epoca parti meccaniche complesse, speciali, tra cui le viti, in titanio e altre leghe leggere. Le prime viti erano per la moto da corsa di Stefano ma valutando il vantaggio di peso e resistenza rispetto all’acciaio la decisione di vendere ai team che correvano nel mondiale motocross e velocita. Nel 1975 arriva la Ducati Brembo e poi l’Aprilia. Nel 1984 la Poggipolini entra nella Formula 1, prima con Porsche e poi con Ferrari, collaborazione nata nel 1988, per debuttare nel 1996 nell’aeronautica anche se fino al 2009 produce il 90% del fatturato per la Formula 1. Nel 2008 il fatturato era di circa 11 milioni di euro, generato per il 90% nel settore F1 e per circa l’80% con il cliente Ferrari Gestione Sportiva (F1).

Nel 2010 l’anno della svolta e del cambiamento. Era intervenuta una forte crisi del settore, la congiuntura economica negativa nel mondo e la crisi arrivata con i nuovi regolamenti tecnici della F1, che fecero crollare il fatturato del 50%. La produzione dell’epoca riguardava per il 95% il mercato italiano e il 5% quello europeo. Sempre nel 2010 erano 5 i clienti pricipali, tra cui Ferrari con 80% del mercato interno e Agusta Westland (oggi Leonardo Elicotteri) con il 5%. I regolamenti imponevano un *budget cap*, un utilizzo limitato dei motori e il divieto di test privati. La Poggipolini doveva necessariamente cambiare.

**2020. Le nuove sfide**

Tra il 2010 e il 2019 l’azienda ha creduto ancora una volta nella propria mission iniziale: innovare il settore e credere nel futuro. Gli investimenti in ricerca e sviluppo crescono e arrivano a toccare i 20 milioni di euro, il 20% del fatturato annuo tra il 2010 e il 2017, mentre nel solo anno 2018 sono stati investiti 3,5 milioni di euro.

Il picco degli investimenti in ricerca e sviluppo è avvenuto nel 2019, con ben 6 di mioni di euro, pari al 40% del fatturato. Tutti questi investimenti si sono concentrati verso l’innovazione del processo produttivo, come la linea ad alta velocità per lo stampaggio a caldo di viti in titanio, il tutto brevettato, l’innovazione di prodotto, i contratti di ricerca e sviluppo (*open innovation*), brevetti, nuovi macchinari e impianti, IT e Digitalizzazione, certificazioni e qualifiche di processo e personale.

Da ultimo l’investimento del *green-field* da 20.000 mq di cui già costruita la prima parte, circa 3.000 mq, con il Centre of Excellence che accoglie le innovazioni di processo e di industrializzazione che guideranno l’importante futura crescita dell’azienda.

L’innovazione di processo, *High Speed Hot Forging* con il marchio registrato SMART FASTENERS FACTORY, prevede una linea totalmente automatizzata per produrre viti in titanio in alta velocità, da 1 vite al minuto a 100 viti al minuto con la nuova esperienza, processo che permette di passare dagli elicotteri al settore degli aerei Commerciali (Boeing, AIRBUS, GE, Rolls Royce, etc) ma anche per portare le viti in titanio su auto premium, come Porsche 911, e non solo su auto da almeno 1 milione di euro, anche attraverso il finanziamento europeo SME INSTRUMENT PHASE 2, progetto comunitario vinto dalla Poggipolini e in cui la percentuale di aziende che hanno accesso al finanziamento è inferirore al 4%.

Oggi Poggipolini Spa ha clienti in tutto il mondo: il 60% del mercato aziendale è in Italia contro il 40% del mercato estero, di cui il 95% solo nell’Unione Europea. La produzione, invece, riguarda per il 60% l’Aerospace e il 20% Motorsport, di cui il 90% in Formula 1, e il restante 20% Automotive e auto stradali.

Tra la top ten dei clienti attuali: LEONARDO (Leonardo Elicotteri principalmente), FERRARI (F1 + Auto), SAFRAN, MERCEDES GP (F1), BOEING, MCLAREN, LAMBORGHINI, MERCEDES AMG , DUCATI, BUGATTI.

Recenti le collaborazioni internazionali con UNIBO, POLIMI, UNIMORE, Università di Brescia, KYOTO TECH INSTITUTE, diverse START-UP , CENTRI DI COMPETENZA (BI-REX) e svariati fornitori.

**Michele Poggipolini, l’ultima generazione nel nuovo millennio**

Imprenditore di terza generazione, classe 1984, è oggi Executive Director e Responsabile delle vendite e innovation dell’azienda di famiglia Poggipolini, in azienda con il padre Stefano che è Presidente, la madre Rossana Masi che è CFO e HR DIRECTOR, e la stessa moglie Lucia. In azienda il padre lo portò quando appena aveva 14 anni.

Nel 2002, a 18 anni, ha iniziato, dopo diverse esperienze internazionali, ad occuparsi dello sviluppo del Brand motociclistico NCR (www.ncrfactory.com), acquisito da Poggipolini, e dal 2004 ne è diventato C.E.O. rendendo NCR l'atelier motociclistico tra i più esclusivi del mondo. NCR ha anche vinto prestigiosi riconoscimenti internazionali come il “Best of the Best” (2010) della rivista americana del lusso Robb Report. Nel 2009 il passaggio a Director of Sales and Business Development aziendale.

Da gennaio 2019 è Presidente del Gruppo dei Giovani Imprenditori di Confindustria Emilia.

Ufficio Stampa Poggipolini S.p.A.:  
unsocials.com | Parma  
Gian Luca Signaroldi | [luca@unsocials.com](mailto:luca@unsocials.com) | +39 335 1752986  
Rocco La Penta | [rocco@unsocials.com](mailto:rocco@unsocials.com) | +39 333 7813451