

# I camion e l'idrogeno ora Spesso Gaskets vuole accelerare

di STEFANIA AOI

Sempre più guarnizioni per i camion. Questa la strada trovata dalla Spesso Gaskets, azienda torinese della filiera automotive fondata nel 1926 da Clemente Spesso e ancora di proprietà della famiglia, per far fronte alla crisi dell'automotive. La realtà torinese è poi impegnata in un progetto di Unione industriali dove si sperimentano le guarnizioni per motori endotermici di nuova concezione capaci di viaggiare anche a idrogeno. H2 Ice, questo il nome, vede coinvolte anche due case automobilistiche e altre realtà dell'indotto.

«Ci si deve ingegnare. Il settore dell'auto è del resto in difficoltà anche per via delle politiche europee che rischiano di fare un favore ai produttori cinesi, che sono avanti anni luce sull'elettrico», racconta Gabriele Orsucci, amministratore delegato da 25 anni di questa impre-

L'azienda torinese veleggia verso i primi cento anni e per superare la crisi dell'auto si affranca dai motori tradizionali



➔ Gabriele Orsucci, da 25 anni amministratore delegato di Spesso Gaskets. A destra, la produzione di guarnizioni

sa che produce guarnizioni che sono montate sui veicoli dei maggiori produttori europei. Secondo l'ad, il mercato è penalizzato dalle regole Ue. Soprattutto quella che impone a ogni brand di produrre il 20% delle auto con motore elettrico. «Sono modelli acquistati da pochi europei proprio per via dei loro costi e delle poche infrastrutture. Trovare colonne di ricarica è una caccia al tesoro. Così sta capitando che le stesse aziende automobilistiche siano costrette a ridurre la produzione dei motori endotermici pur di rispettare le percentuali d'obbligo sull'elettrico». Il risultato? «Per avere un'auto il cittadino è costretto ad aspettare tempi biblici, anche mesi, e noi operatori della componentistica stiamo pagando un prezzo in termini di cassa integrazione e calo dei fatturati».

La Spesso Gaskets, come tante realtà torinesi, ha iniziato cento anni fa a produrre, avendo come faro la Fiat. «Le nostre guarnizioni erano già sulle auto Balilla», ricorda Orsucci. Poi si è iniziato a diversificare. So-



no arrivate le commesse da altri player. Negli anni la società si è aggiudicata il premio "Best Iveco Vmi supplier award", come miglior fornitore. Oggi i suoi ricavi così si aggirano sui 13 milioni di euro, il 60% realizzato all'estero. «Fino all'inizio degli anni 2000 il grosso del nostro fatturato era dato dall'aftermarket», commenta l'ad. «Fornivamo guarnizioni a chi vendeva pezzi di ricambio. Poi abbiamo iniziato a rifornire anche i produttori di auto». Il 2025 chiuderà con un giro d'affari stabile supergiù uguale a quello del 2024. «Non cresciamo perché il mercato dell'automotive attraversa una cri-

si», dice il manager. Spesso Gaskets è però pronta ad affrontare qualsiasi evoluzione del business. «Siamo anche pronti a offrire guarnizioni al mercato dell'elettrico. E per farlo non abbiamo nemmeno dovuto attrezzarci in modo particolare», afferma Orsucci. Convinto, però, che sarà l'idrogeno a riservare sorprese in futuro. «Il progetto H2 Ice favorisce la collaborazione tra i componentisti e le case auto come Iveco e Dumez per lo sviluppo di un motore termico che riesca a viaggiare anche con altri carburanti come l'idrogeno», spiega.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Autoricambi Novo snc Via Roma, 246 - Canale (CN)  
Tel. 0173.95571 - info@novoricambi.it

Vendita ricambi Auto - Moto • Macchine Agricole  
Cuscinetti e cinghie industriali • Accessori

• NOVITÀ •  
PROGETTAZIONE E  
STAMPA 3D

