

MyPart: il rapid manufacturing per l'aeronautica

Massimo Russo ripercorre gli inizi della sua startup e le fasi che ne hanno decretato la crescita

La sua idea innovativa in pillole: punti di forza, benefici, mercato.

Nel 2017 ho iniziato a sviluppare un processo basato sull'additive manufacturing, che rende più efficiente la realizzazione di pale di turbina per motori aeronautici e per la generazione di energia elettrica. Da due anni tale processo è utilizzato con successo presso la principale fonderia del gruppo Rolls Royce, una delle poche al mondo in grado di realizzare tali componenti.

Oggi MyPart, insieme al Politecnico di Torino, è impegnata nello sviluppo di materiali innovativi adatti ad essere impiegati nei più critici processi aeronautici.

Il vantaggio delle nostre soluzioni per i clienti è la possibilità di realizzare componenti complessi in materiali innovativi, che fino ad oggi era impensabile realizzare, e soprattutto ridurre il time to market e di conseguenza i costi di produzione.

Qual è stato il momento di "svolta" nel percorso dall'idea al prodotto?

Un primo momento di svolta è arrivato a valle della fase di

sviluppo, quando ci siamo resi conto dell'elevata qualità dei componenti che riuscivamo ad ottenere e che questo aveva un valore enorme per i clienti. Partendo da zero, riuscire a far crescere l'azienda ha richiesto tutto il mio tempo negli ultimi



Franco Roca premia Massimo Russo

tre anni e tutte le mie capacità. Essendo una StartUp innovativa di produzione, anche con poche risorse inizialmente, siamo riusciti a far crescere l'azienda con i ricavi delle vendite dei componenti realizzati, raccogliendo la soddisfazione dei clienti. Il percorso è stato molto difficile, soprattutto operando in un settore critico come quello aeronautico e in un territorio come il nostro; ma anche nei momenti più difficili,

quando l'idea di mollare o di accettare un ottimo stipendio da qualche cliente sarebbe stata la scelta più conveniente, non ho mai smesso di avere fiducia in me stesso, nel mio team e nella bontà del progetto e alla fine, ma proprio alla fine,

i risultati e le soddisfazioni arrivano.

Idea/prodotto, mercato, partner, team: in che ordine contano questi elementi per la buona riuscita del "suo" progetto?

Conta tantissimo avere una buona idea di partenza, proporre un qualcosa che sia realmente utile per qualcuno, e che questo qualcuno sia disposto a comprarla ad un prezzo che abbia senso per il fornitore.

Al pari dell'idea, il team iniziale è fondamentale per lo sviluppo dell'azienda. Circondarsi di persone motivate che abbiano fiducia nel progetto e nella gestione dell'azienda consente di fare quel passo in più che porta a fare la differenza sul mercato. Credo poi che uno dei modi con cui il Sud possa colmare il gap con il nord del paese sia aumentare le forme di associazionismo tra aziende. Bisogna fare rete.