

DUE RUOTE

COMMUNITY
VALERIO GAFFURI STM

SIAMO TORNATI (E FACCIAMO SUL SERIO)

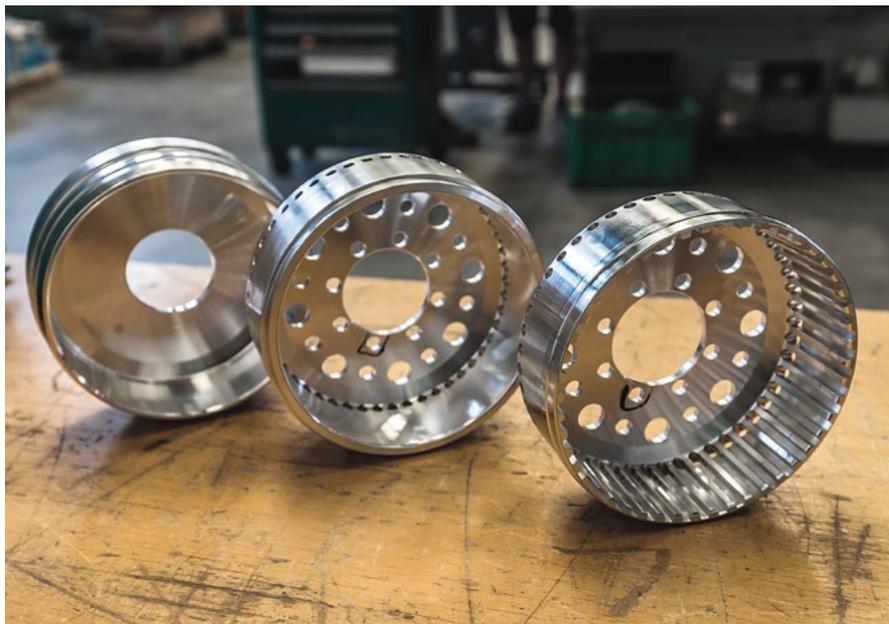


DOPO AVER BREVETTATO LA FRIZIONE ANTISALTELLAMENTO, IL MARCHIO PIEMONTESE ERA SULL'ORLO DEL BARATRO. ADESSO LA NUOVA PROPRIETÀ HA PROGETTI AMBIZIOSI: "PRIMI EQUIPAGGIAMENTI PER FARE IL BOTTO"

di Marco Gentili - foto Marcello Mannoni



NUOVO CORSO
Valerio Gaffuri, 38 anni, nel 2016 ha rilevato STM e sta rilanciando il prestigioso marchio nato negli Anni 80: allora produceva componenti per biciclette, per poi convertirsi alle moto negli Anni 90



DAL PIENO

A sinistra, ecco come una campana frizione prende forma con le varie fasi di fresatura. tutto nasce dai dischi in alluminio, qui sotto



Una nobile decaduta, sotto le cui ceneri covano progetti, idee, dinamismo e voglia di tornare nel posto che gli compete. "Siamo sempre stati la Ferrari delle frizioni per moto, adesso riprendiamoci quel ruolo". Parola di Valerio Gaffuri, imprenditore bergamasco 38enne che nel 2016 ha avuto la più folle delle idee, ossia acquistare un brand importante appesantito da scelte strategiche sbagliate fatte negli anni.

Gaffuri, ci spieghi in breve che cos'era STM prima del suo arrivo.

"Era un'azienda nata nel 1981 in provincia di Torino per produrre componenti per biciclette che ha avuto la più geniale delle idee nel 1994, quando brevettò la frizione antisaltellamento per moto. E che poi si è adagiata sugli allori, permettendo a tutti i suoi rivali di conquistare un mercato".

In che senso?

"STM aveva un prodotto eccellente che però veniva veicolato solo in ambito racing e solo come aftermarket. Nel frattempo però il settore si è affollato di produttori di ottimo livello, sia nel settore strada sia nell'off-road. E soprattutto la famiglia Strada ritenne inopportuno fare i primi equipaggiamenti, rimanendo quin-

di lontano dal mondo delle Case ufficiali".

Di fatto lei ha acquistato l'azienda quando era a un passo dal fallimento.

"E c'era da ricostruire tutto. Anche i clienti del mondo racing, presso i quali godevamo di una buona reputazione, iniziavano a voltarci le spalle. Il magazzino era inefficiente e senza pezzi di ricambio, l'azienda aveva anche diradato la presenza in pista durante le gare. Per molti eravamo morti. Eppure non era vero!".

Nel 2016 STM ha fatturato un milione di euro. Di meno era impossibile fare...

"Il 2016 è stato l'anno più difficile. Però abbiamo ricostruito una squadra fatta di gente seria e competente. Ho assunto tutti coloro che avevano reso grande STM e che erano andati altrove in disaccordo con la precedente proprietà. Il know-how e le persone sono state fondamentali per ripartire. Tant'è che abbiamo subito raddoppiato, e il trend è in crescita".

Adesso il catalogo STM conta più di 400 referenze.

"Produciamo più di 400 frizioni aftermarket per decine di modelli di moto, ma già lo facevamo prima. Adesso abbiamo iniziato a presidiare di nuovo il mondo delle corse, in cui siamo presenti sin dai tempi in cui Ducati vinceva i Mondiali in Super-

bike. Siamo fornitori di Aprilia in MotoGP e Superbike, tra le derivate equipaggiamo MV Agusta, il team Puccetti e molti altri, oltre a essere sulla KTM 390 ufficiale. Poi nell'Enduro siamo fornitori del team E50 di Alessandro Battig e Simone Albergoni. E soprattutto cerchiamo di essere presenti alle gare per dare assistenza ai piloti".

La frizione come sistema meccanico è difficile da evolvere?

"Brevettare qualcosa di nuovo in questo settore è difficilissimo. Però con le nostre competenze ci siamo riusciti. A EICMA vedrete delle sorprese sconvolgenti. Intanto però vi possiamo dare un anti-pasto con la frizione Audax, pensata per l'off-road, un mercato dove ci scontriamo con dei colossi del settore come le americane Recluse e Hinson".

In cosa consiste?

"Si tratta di una frizione garantita a vita per quello che riguarda lo spingidisco. Nessuno al mondo ci riesce. Il motivo? Le colonnette delle molle sono solidali allo →



FRIZIONI & CO.

Copricarter, piastre, piedini forcella, pedane: non solo frizioni nel mondo di STM. Sotto, da sinistra: il direttore Andrea Perrone, Valerio Gaffuri, Alessandro Morlino (direttore commerciale) e Michele Frasson (responsabile R&D)



"MOLTI COSTRUTTORI CI HANNO CERCATO. TRA STRADA E OFF-ROAD A EICMA PRESENTEREMO PROGETTI SORPRENDENTI"



TUTTO ALLUMINIO

Dai cilindri in alluminio (a destra) vengono ricavate dal pieno le campane dei gruppi frizione. Sotto, le piastre che danno vita ai piedini forcella (in basso)



“INNOVARE NEL SETTORE DELLE FRIZIONI È DIFFICILISSIMO. MA NOI CI STIAMO RIUSCENDO A FORZA DI **BREVETTI** E RICERCA”



TITOLINO DIDA
Valerio Gaffuri a colloquio col direttore di Dueruote Cristian Lancellotti. In alto, un'infilata di frizioni aftermarket per Ducati

carter lavorato dal pieno con un oblò trasparente da cui è possibile vedere il funzionamento degli ingranaggi”.

La frizione antisaltellamento ha un DNA racing, con una intrinseca maggior durezza del comando che mal si concilia con l'uso stradale...

“Ma d'altro canto è vero che oggi possiamo montare frizioni antisaltellamento con un attuatore alla leva per rendere morbida la cambiata. Noi in catalogo abbiamo frizioni antisaltellamento anche per moto come la BMW R 1200 GS, le KTM Adventure e le Harley-Davidson. Inoltre siamo gli unici a fare frizioni antisaltellamento regolabili”.

Che idee ha per il rilancio del marchio sul fronte della strada?

“La nostra tecnologia ci permette di produrre frizioni antisaltellamento a bagno d'olio, a secco e kit di conversione per passare dal bagno d'olio al secco. Il nostro obiettivo è quello di essere sempre più credibili nel mondo delle corse: il traino per noi è rappresentato dalla Superbike. Essere leader nel mondo delle corse è un trampolino di lancio per sfondare nel settore dei primi equipaggiamenti. Il mio sogno sarebbe quello di poter fare questo passo, anche se questa cosa spaventa molti produttori”.

Perché?

“Il comparto delle frizioni di primo equipaggiamento è di fatto un monopolio di FCC, società del gruppo Honda che fornisce tutte le maggiori Case. I produttori hanno paura a farle perché i margini di guadagno su questi impianti è basso. Ma è falso: se si è efficienti, efficaci e organizzati si garantisce il successo dell'azienda. Noi abbiamo un grande nome alle spalle e a livello racing le nostre competenze sono riconosciute”.

Ha già dei contatti con delle Case per fare primi equipaggiamenti?

“Sono state le Case a cercarci, perché sanno che tipo di prodotti siamo in grado di produrre. Però al momento non posso dire altro. Bisognerà aspettare El-CMA. E siamo pronti a fare il botto”.

E con la sua gestione STM ha anche allargato il suo campo d'azione.

“Il mercato delle frizioni per moto, al netto delle commesse per i primi equipaggiamenti, è un settore che va verso la saturazione. Noi già adesso copriamo la metà della quota di mercato delle antisaltellamento. Da un po' realizziamo, sfruttando le nostre competenze nelle lavorazioni CNC, elementi ricavati dal pieno, dalle piastre di sterzo ai piedini forcella, passando per le pedane delle moto, che sono andate a ruba”.

→ spingidisco. Questo ci permette di non rovinare mai la frizione perché il primo e l'ultimo disco sono realizzati in acciaio. Inoltre è una frizione semplice da smontare, di fatto si compone di due pezzi, e questo è molto apprezzato in ambito racing. E poi le colonnette possono essere di tre differenti spessori. Questo permette di avere una leva con maggiore o minore resistenza alla cambiata, a seconda dei gusti del pilota. Infine, e questo è un elemento da non sottovalutare, si tratta della frizione aftermarket più economica attualmente in commercio”.

Sul prodotto stradale invece cercate un posizionamento premium.

“Le nostre frizioni antisaltellamento sono un punto di riferimento per il mercato. Tutti gli elementi che le compongono, che sono 21, sono realizzati nelle nostre officine e ricavati dal pieno. Se le vede, le nostre frizioni non sono solamente componenti meccaniche, ma piccole opere d'arte. Non a caso, sulla frizione aftermarket della BMW R 1200 GS abbiamo un