la Repubblica

Pagina 7

EAV: € 11.771 Lettori: 408.632

Argomento: TRAIETTORIE E SETTORI DI INTERESSE





Sabelt sale sugli elicotteri con i nuovi sedili hi-tech

L'azienda di cinture ha sviluppato prototipi ultraleggeri con guscio in carbonio per i velivoli a uso civile dell'ex Alenia

SIMONE BIANCHETTA

A partire dal 2027, i nuovi sedili hi-tech targati Sabelt faranno parte di oltre il 50% degli elicotteri Leonardo.

Un fil rouge in casa Sabelt: il rosso delle cinture di sicurezza dell'azienda della famiglia Marsiaj unisce la svolta dei sedili Ferrari del 2006 e la nuova partnership con Leonardo.

Al centro dell'accordo, il nuovo prototipo di sedile con cintura integrata per elicotteri civili: bianco, 20 kg di peso ultraleggero, guscio in fibra di carbonio e design ispirato al motorsport.

«Puntiamo a produrre intorno ai 1500 sedili solo per Leonardo», dice il vicepresidente di Sabelt, Massimiliano Marsiaj, che ricorda la vocazione internazionale dei prodotti "Safety Belt": dei 100 milioni di fatturato annui, il 90% riguarda l'export, con 58 nazioni di clienti.

Dopo cinture e sedili per il racing e auto da strada, dal 2011 Sabelt ha iniziato a sviluppare un know how dedicato all'aerospazio, fino al percorso a doppio binario con Leonardo, iniziato tre anni fa e suggellato dal prototipo all'avanguardia.

Gli elicotteri destinati <mark>ai</mark> nuovi sedili, più leggeri del 10%, saranno i modelli AW169, AW139, AW189 e AW09.

I prototipi Sabelt saranno per veicoli civili.

Pensati per piloti e copiloti, gli equipaggiamenti dovranno superare le fasi di testing, per ottenere la qualifica e la certificazione per l'aviazione civile Easa P21.

L'intesa Sabelt-Leonardo costituirà un asse industriale finalizzato a dare nuova linfa al made in Piemonte.

Il 90% dei componenti del nuovo sedile sarà prodotto in Italia, per una filiera radicata in Piemonte, a partire dalla sede di Sabelt a Moncalieri.

«Sono un tifoso del sovranismo tecnologico italiano - afferma Gian Piero Cutillo, managing director della divisione elicotteri di Leonardo - oggi nasce una partnership, non solo un rapporto cliente-fornitore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA La presentazione del sedile.



FINPIEMONTE