

M MEN AT WORK
TECNICO IMPIANTI FRENANTI



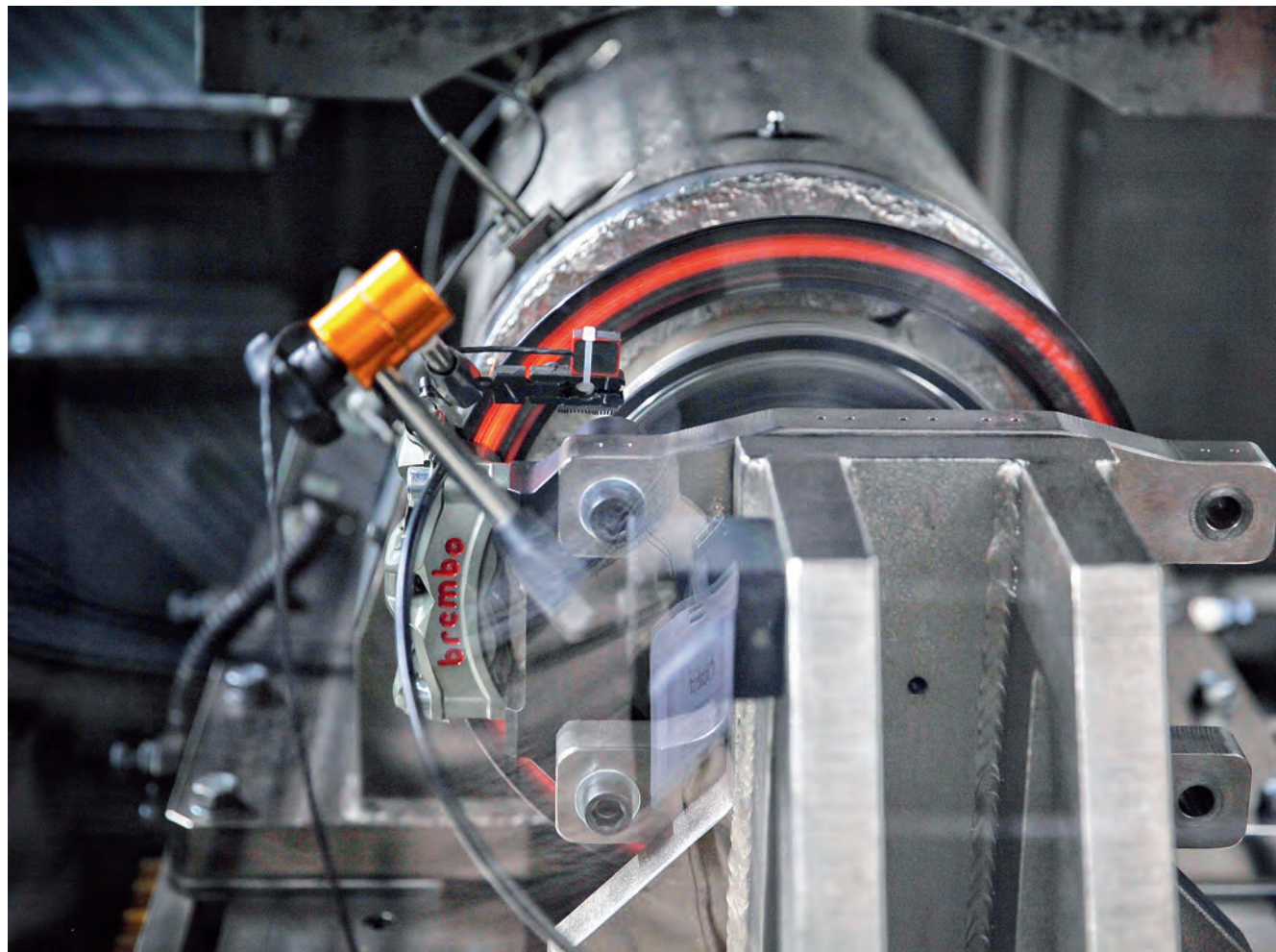
L'ARTE DI FERMARSI

RALLENTARE UNA MOTOCICLETTA NON È AFFATTO UN COMPITO BANALE. E NON BASTA MONTARE UN IMPIANTO QUALSIASI... ALESSANDRO BORELLA LAVORA DA UNA VITA COME TECNICO DEI FRENI, IN PISTA E SU STRADA: SE C'È QUALCUNO CHE SA COME FERMARVI, QUELLO È LUI

di ALESSANDRO CODOGNESI - foto ANDREA PADOVANI



DURANTE il ciclo di rodaggio al banco, i dischi raggiungono temperature elevatissime, come testimoniato dalla pista incandescente, sotto.



FERMARSI. Togliere velocità. Rallentare. Esistono tanti modi per descrivere la fase di frenata, ma quello che noi motociclisti amiamo più di tutti è sicuramente “staccata”. Le pinze si serrano come tenaglie, spingendo con forza le pastiglie contro i dischi e generando così una grandissima quantità di attrito. Spesso diamo per scontato che una moto sia in grado di frenare, ma la messa a punto di un impianto frenante, soprattutto per l’uso estremo in pista, è tutt’altro che banale. Lo sa bene Alessandro Borella, responsabile tecnico di Motorquality, azienda con sede in provincia di Milano (Sesto San Giovanni) che dal 1976 distribuisce componenti aftermarket, tra cui gli impianti frenanti Brembo.

Ovviamente non si limitano alla distribuzione. Alessandro è a tutti gli effetti un super-tecnico di freni. Un lavoro di estrema competenza, che richiede solide basi di meccanica, matematica, scienze dei materiali... Già, ma cosa fa esattamente un tecnico dei freni? Una figura come quella di Alessandro si occupa di tante cose diverse. Una prima, fondamentale parte del suo lavoro comprende l’assistenza all’acquisto. Per vendere pastiglie e dischi infatti non basta conoscere a memoria i codici dei componenti ma bisogna saper consigliare il cliente finale (che può essere un privato o un rivenditore), indirizzandolo verso il miglior prodotto per le sue esigenze. Spesso infatti, come ci racconta lo stesso Alessandro, molti clienti richiedono impianti frenanti racing da utilizzare su

moto prettamente stradali... ma questo può comportare diversi problemi. Per fare un esempio, tutti i dischi racing sono flottanti. Nelle competizioni questa caratteristica favorisce la scorrevolezza quando le temperature sono molto elevate. Ma su strada, i dischi completamente flottanti possono creare un’usura anomala della campana (la parte che rimane fissa sulla ruota), accelerando così in maniera drastica il deterioramento dei dischi stessi. Non significa che il disco sia difettoso, semplicemente non è il prodotto corretto per quel tipo di utilizzo. Un lavoro, quello di Alessandro, estremamente importante, che di fatto si può descrivere come una consulenza a 360°.

POI C’È TUTTO il mondo del racing, un’attività sui campi di gara, dove è



BREMBO produce pastiglie per tutti i tipi di pinze, anche della concorrenza. Quelle utilizzate maggiormente nelle gare sono le Z04, sigla che indica la mescola della pastiglia.



necessario sporcarsi le mani. Per prima cosa, è estremamente importante capire il livello di competenza di chi si ha di fronte. Capita spesso infatti che i piloti abbiano un problema, ma che non riescano a esprimerlo correttamente. Per esempio, Alessandro ci racconta che durante il weekend del CIV a Imola, un pilota lamentava problema ai freni. Andando però ad analizzare la questione, ha scoperto che il pilota faticava a fermare la moto, che non significa avere problemi ai freni. Può essere un problema di frizione, di sospensioni, di elettronica... è importante quindi imparare a “istruire” il pilota e insegnargli a esporre correttamente il problema.

Alessandro offre questo tipo di supporto a tutti i piloti che si forniscono da Motorquality (e che sono la stra-

«COME MIA POLITICA TENDO A NON AVERE UN RAPPORTO DIRETTO COL PILOTA. QUESTO PERCHÉ C’È UNA CATENA DI COMANDO ALL’INTERNO DEL TEAM CHE DEVE ESSERE RISPETTATA: IL PILOTA PARLA CON IL CAPOTECNICO, CHE SE RISCONTRA UN PROBLEMA CON I FRENI CHIEDE A ME»

grande maggioranza, nel CIV). «L’anno scorso ho cercato di convincere la Federazione a inserire nel regolamento l’obbligo dell’Air Duct (il condotto per rinfrescare pinza e pastiglie, n.d.r.), ma non per ogni gara. Perché ovviamente dipende dalle condizioni. Se per esempio stai girando a marzo al Mugello, con temperature di esercizio molto miti, e utilizzi l’Air Duct, probabilmente avrai problemi ai freni. Questo perché l’Air Duct abbassa eccessivamente la temperatura dei dischi, con il risultato che la leva avrà una risposta sempre diversa. È un oggetto che serve sempre? No, serve solo in determinate condizioni. E qui entra in gioco la mia competenza».

Un lavoro quindi in cui è richiesto un altissimo grado di competenza tecnica, alla quale si arriva dopo anni di



ALESSANDRO viene da una famiglia racing. Il nonno lavorava per la scuderia Milan, attiva in Formula Uno con le Maserati. Finì per diventare attrezzista alla Regina. Il padre invece costruì le Formula Junior (correvano a Monza con il motore della Bianchina), per poi approdare in un'azienda italiana leader nella costruzione di go kart. «Io penso che ci voglia tantissima predisposizione per lavorare nelle corse, perché è un lavoro estremamente impegnativo», ci ha detto. Se non è predisposizione la sua...



affiancamento. È Alessandro stesso a raccontarci: «In questo lavoro, qualche volta capita di incontrare dei veri e propri guru della materia. Nella maggior parte dei casi questi ti ignorano, si chiudono a riccio e custodiscono per sé quello che hanno imparato nella loro carriera. In qualche caso invece si va d'accordo, ti prendono sotto braccio e ti insegnano quello che sanno. Sono occasioni d'oro. Io ho avuto la fortuna di avere un ottimo rapporto con Franco (Zonnedda, n.d.r.) e quello che so adesso, in buona parte, è merito suo». Di fatto, Franco svolge un lavoro equivalente a quello di Alessandro, ma è un tecnico della Brembo. «Quando potevo, facevo sempre il lavoro sporco. Revisionavo le pinze, montavo pastiglie, aiutavo a fare le consegne del materiale... Forse anche grazie a questo mio atteggiamento, Franco mi ha sem-

pre portato con sé, e mi è capitato di assistere a conversazioni di altissimo livello tecnico con dirigenti di primo livello... Lui ha sempre chiesto un mio feedback, e questa è una bella cosa, perché significa avere fiducia».

UNO DEI messaggi più difficili da far comprendere ai team, per Alessandro, è il concetto di "più spendi, meno spendi". È lo stesso Alessandro a spiegarcelo con un esempio: «Il mio obiettivo non è quello di farti spendere di più, ma di conquistarmi la fiducia tua e degli uomini che lavorano per te. Se ti faccio spendere 100 euro per una coppia di pastiglie, io ti garantisco che con quelle ci farai tutto il weekend di gare. Tu però magari decidi di risparmiare, prendi le pastiglie di pincopallino che costano 50 euro a coppia, poi alla fine del weekend avrai utilizzato tre set. E

magari anche con qualche problema in più... Anche questo fa parte del mio lavoro, fare i conti nelle tasche dei team. In questo modo però li conquisti e rimarranno sempre con te».

Fino al punto che, per la maggior parte dei team, Alessandro non è più soltanto un consulente Motorquality, ma un vero e proprio riferimento per quanto riguarda i freni. Dall'anno scorso poi, Alessandro ha convinto i vertici della sua azienda a investire anche in un'altra attività: un banco prova freni, per offrire un servizio di rodaggio alle auto da corsa (Motorquality segue anche diversi campionati di gare auto). A quanto ci spiega Alessandro, infatti, il rodaggio dei freni è un momento estremamente delicato e dunque fornire al team un prodotto già ready-to-use è un gran bel servizio. Con il banco prova, infatti, si possono rodare



IL TEAM di Alessandro è composto da quattro persone: uno segue le gare, due sono addetti al banco prova nella sede di Sesto San Giovanni e il quarto offre assistenza ai clienti.



100 dischi (più pastiglie) che alla fine risultano tutti identici poiché tutto è controllato e replicabile. In pista con piloti diversi si otterranno per forza rodaggi diversi, e dunque performance diverse. Rodare i freni (quattro dischi e due set di pastiglie) a un team costa 600 euro più IVA.

Ma come sta andando quest'attività? «Sta andando bene, ma ovviamente non ci accontentiamo. Devi pensare al banco come a una macchina a controllo numerico: per rientrare dell'investimento, deve girare il più possibile. Se alla mia scrivania arrivando le vibrazioni dal laboratorio, allora significa che il banco sta fatturando! Tutto quello che abbiamo fatto finora a livello di rodaggi l'abbiamo creato da soli, io e il mio team. Siamo andati a "citofonare" a potenziali clienti, proponendo loro una prima prova. E già adesso ab-

biamo clienti che non tornano più indietro, nonostante il prezzo non sia a buon mercato».

E NELLE MOTO? A quanto ci dice Alessandro, c'è un po' di reticenza. Questo perché il costo di una moto è decisamente inferiore a quello di un'auto da corsa e quindi il costo del rodaggio incide in maniera significativa. Per ora stanno facendo un po' di sperimentazione, vera e propria ricerca e sviluppo. «Sono stato io a spingere l'azienda per provarci anche nelle moto. Questo perché durante le tappe del CIV notavo delle cose un po' strane rispetto a quello che il nostro materiale offre; quindi mi son detto, facciamo noi il rodaggio di dischi e pastiglie e vediamo che feedback riceviamo. Per ora i risultati sono eccellenti, parlando di performance. Ovviamente è un pro-

getto allo stato embrionale: tireremo le somme alla fine dell'anno».

Ma, a conti fatti, qual è il percorso migliore per lavorare in questo mondo? «Io credo che nessuna scuola potrà mai insegnare quello che ho imparato direttamente sui campi di gara. Ovviamente è necessario un background tecnico, perché bisogna saper fare tante cose (disegno CAD, esperienza in officina ecc.), ma spesso la scuola è lontana anni luce da quelle che sono le esigenze di una realtà industriale come la nostra. Quello che posso dire quindi è di non avere paura di sporcarsi le mani e, se possibile, di affiancarsi a persone di alto livello. Ci sono ambienti che ti aiutano a crescere, in altri invece vieni utilizzato come bassa manovalanza. Questi ultimi sono da evitare come la peste, se si vuole intraprendere un percorso di crescita».

