

UN EQUILIBRISTA SUL FILO DEL RASOIO.

di Andrea Ingrosso

«Penso che comprerò un'auto sportiva». Era nel pieno di una crisi matrimoniale e poteva permettersela. Aveva da poco venduto l'azienda che aveva fondato. La crescente preoccupazione per i cambiamenti climatici lo portò a scartare subito l'ipotesi di un'auto a benzina. Così, raccolse alcuni dati sulle fonti alternative per l'alimentazione dei motori. Ne venne fuori che l'elettrico era la scelta più opportuna per l'ambiente, ma in America non c'era molta offerta di auto a zero emissione. Trovò solo un prototipo che funzionava con batterie al piombo, e avrebbe investito 150.000 dollari se la AC Propulsion che lo produceva avesse accettato di passare alle batterie agli ioni di litio. Quella somma si rivelò insufficiente a convincere i dirigenti dell'azienda di San Dimas, ma almeno Martin Eberhard non tornò a casa a mani vuote.

L'idea di utilizzare i motori a induzione per produrre auto decappottabili a due posti, sembrava alquanto ambiziosa per uno che fino a poco tempo prima produceva lettori di libri elettronici. Ma se c'era qualcuno di altrettanto ambizioso che poteva seguirlo nel nuovo progetto, quello di sicuro era Marc Tarpenning. Come ingegnere informatico della NuovoMedia, che poi avrebbero venduto, era stato fondamentale per lo sviluppo del Rocket eBook, il modello precursore del Kindle. Con in mano la licenza dei motori elettrici della AC Propulsion, Martin illustrò al suo ex socio quello che aveva in mente di fare. Per dimostrare quanto fosse d'accordo con quello aveva appena ascoltato, Marc tirò fuori dalla borsa il computer, si collegò a internet, entrò nel sito di un provider e digitò cinque lettere. Corrispondevano al nome dell'inventore del motore elettrico a corrente alternata. Era il primo luglio 2003: con la registrazione del dominio nasceva la Tesla Motors.

Poteva apparire un testacoda partire da un'entità ferma come uno spazio web per un prodotto progettato per muoversi negli spazi senza inquinare l'ambiente. Ma nella testa di Martin il principio guida era già chiaro: prima si costruisce un modello di fascia alta e poi si passa a modelli di largo consumo, soprattutto se in quel modello viene montato un motore a induzione. Del resto, i 70.000 dollari necessari per fabbricare un'auto elettrica nessun consumatore li avrebbe sborsati per guidare poi un modello utilitario. Ne era convinto anche un tizio che da settimane tormentava Tom Gage alla AC Propulsion perché fabbricasse una spider sulla base del loro prototipo Tzero. «Io ci rinuncio, Martin, ma tu dovresti fargli una visita».

Martin Eberhard arrivò nella sede di SpaceX con una presentazione molto breve del progetto Tesla Motors. La riunione avrebbe dovuto durare non più di mezz'ora, ma l'interlocutore continuava a tempestarlo di domande e via via che il tempo scorreva, quel tizio chiedeva alla sua assistente di annullare gli appuntamenti della giornata. Dopo due ore, erano ancora lì seduti attorno a un tavolo a discutere di trasmissione al motore, di piano industriale, di modelli esclusivi e di modelli economici. Martin Eberhard si rese conto di non essere l'unico in America a pensarla in quel modo su come avviare una casa automobilistica. Alla fine, trovarono l'accordo sulla prima tranche di finanziamenti: quel tizio avrebbe alimentato il motore della Tesla Motors con 6,4 milioni di dollari. Con l'innesto di quella marcia, Elon Musk ne divenne anche il presidente.

Ceo Martin Eberhard, Direttore finanziario Marc Tarpenning, Direttore tecnico Jeffrey Brian Straubel, Direttore operativo Ian Wright. Più larga è la base della società, più stretto è il passaggio per

le decisioni da prendere, soprattutto se si tratta di una start up. Anche se Musk aveva già il suo grandaffare nel dirigere SpaceX, sulle scelte tecniche era intenzionato a fare pesare la maggioranza delle quote di proprietà che deteneva in Tesla. A sbilanciare quell'equilibrio iniziale fu la questione dell'approvvigionamento. Per realizzare il Rocket eBook si erano affidati a fornitori esterni. Martin Eberhard e Marc Tarpenning avevano stabilito che la Roadster sarebbe stata assemblata con le batterie acquistate in Asia e le parti della carrozzeria in Inghilterra, con il gruppo motore proveniente dalla AC Propulsion e la trasmissione da un'azienda di Detroit. Musk non era d'accordo: Tesla avrebbe dovuto fabbricare al suo interno i componenti principali dell'auto.

Per uno alto di statura come lui lo sportello era troppo basso: ridurre il pavimento di 8 centimetri per alzare lo sportello significava riprogettare il telaio e ripetere la procedura per ottenere le certificazioni dei crash test. Questo avrebbe allungato i tempi e aumentato i costi, ma nessun dettaglio secondo Musk era inutile per non cambiarlo. Così, chiese di allargare i sedili e di cambiare i fanali: «Sono come gli occhi per una persona. Se compri un'auto sportiva lo fai perché ce li ha belli». Anche la progettazione quindi, come l'approvvigionamento, entrò nel piatto della bilancia a rompere l'equilibrio su cui poggiava la start up.

Per dare più solidità alla Roadster, ordinò di sostituire la struttura in vetroresina con un telaio in fibra di carbonio che l'avrebbe resa più leggera. A renderla invece più magica sarebbe stata la sostituzione della meccanica con l'elettronica: non più lo scatto della serratura, ma il semplice contatto della maniglia. Eppure, nonostante tutti questi cambiamenti, nessuna magia avrebbe accorciato i tempi e contenuto i costi. Quello che mancava era il cilindro da cui fare uscire il coniglio come se fosse stato denaro da estrarre dal conto in banca. Toccò al direttore finanziario Tarpenning comunicare a Musk che i soldi erano finiti. Solo uno dei suoi trucchi avrebbe potuto tenere ancora a galla l'azienda. Nell'ottobre del 2008 ne era già il Ceo e quindi si sentiva legittimato a farlo: usare gli anticipi versati dai clienti per l'acquisto delle Roadster, quando non ne avevano ancora prodotta mezza.

«Progettare un'auto è facile. Il difficile è produrla» era il principio contraddittorio che continuava a ripetere ai suoi collaboratori e allo stesso tempo il principale obiettivo che, come il sangue per le bestie, annusava per spingersi, se serviva, fino ai margini dell'illegalità. Prima di fare pendere il piatto della bilancia dalla propria parte, bastavano 50.000 dollari per produrre una Roadster. Poi lo sbilanciamento a causa del suo arrivo in Tesla portò all'aumento senza freni dei costi di produzione: nel novembre 2006 fino a 83.000 dollari. Nel luglio 2007 fino a 110.000 dollari. Più i costi per una Roadster salivano, più la Tesla precipitava verso la bancarotta, la stessa in cui versava nel 2008 suo fratello Kimbal. Nell'anno della crisi finanziaria internazionale riuscì a conservare 375.000 dollari in azioni della Apple. Dovevano servire a garantire alcuni prestiti che aveva ottenuto dalle banche. «Ho bisogno che investi quei soldi in Tesla». Anche l'amico Bill Lee era sempre pronto a dare una mano a Musk: due milioni di dollari lui, mezzo milione Sergey Brin, un milione Antonio Gracias. Jeff Skoll gliene diede abbastanza per andare avanti. Eppure, alla fine si trovava sempre lì, a camminare come un equilibrista sul filo del rasoio per tenere in piedi Tesla e non mollare SpaceX. Mollare Tesla per tenere SpaceX avrebbe voluto dire addio all'energia sostenibile. «Se faccio il contrario non potremo sognare di diventare una specie multiplanetaria».

A salvarlo da quell'equilibrio precario fu un prototipo della Smart. I tedeschi della Daimler volevano lanciarne sul mercato una versione elettrificata. Elon Musk mandò un dipendente in Messico per acquistarne una a benzina. La aprirono come una scatola di tonno per montarci il motore e il pacco batteria della Roadster. Quando i dirigenti della Daimler arrivarono in Tesla si aspettavano la solita presentazione in PowerPoint. Ad attenderli invece c'erano le prestazioni della Power Unit montata sulla Smart: 100 km/h in meno di quattro secondi. In meno di un mese arrivarono la richiesta di fornitura dei pacchi batteria e dei motori, oltre a 50 milioni di dollari di azioni Tesla acquistati dalla Daimler. Sarebbero serviti a tenerlo in piedi in quell'equilibrio sul filo del rasoio che via via sarebbe diventato meno pericoloso e più promettente.