

TRAGUARDI E PROGRAMMI

Nonostante l'economia continui a stentare il gruppo Brevini ha registrato una crescita del fatturato del 30% anche grazie ai risultati delle acquisite PIV Drives e Aron, ma non solo. E prossimamente l'annuncio di una nuova acquisizione sul mercato americano e il nuovo piano industriale, per continuare a crescere.
Parola di Renato Brevini

Non nasconde una certa soddisfazione il commendatore Renato Brevini presentando i dati della tedesca PIV Drives a un anno dall'acquisizione da parte della Brevini Riduttori.

"I 40 milioni di euro di fatturato che abbiamo realizzato nel 2002 - spiega Brevini - sono importanti non solo perché in linea con gli obiettivi fissati al momento dell'acquisizione, ma perché ottenuti nonostante la situazione recessiva del mercato tedesco, mantenendo inalterato il livello occupazionale e avendo sull'ultima riga del bilancio un dato positivo".

Progettare: *Comprendiamo la sua soddisfazione, anche alla luce di una realtà industriale che a giudizio di molti era in una situazione molto difficile al momento dell'acquisizione. Commendatore, come è stato possibile ottenere questo risultato?*

Brevini: L'attuazione di nuovi criteri gestionali, associati alle risorse organizzative, distributive e di servizio messe a disposizione di PIV Drives dalla controllante Brevini Riduttori.

In particolare, le sinergie negli acquisti, i significativi investimenti realizzati negli ultimi sei mesi su macchinari e infrastrutture hanno fornito una crescente ottimizzazione dei processi; al tempo stesso, la progressiva integrazione della gamma prodotti PIV nella struttura mondiale Brevini, ha proiettato PIV Drives verso prospettive di sviluppo internazionale sino a ieri inesplorate.

In oltre le solide posizioni conquistate da Brevini Riduttori sul mercato mondiale in oltre 40 anni di sviluppo e i nuovi vantaggi competitivi forniti dalla complementa-



Commendatore Renato Brevini, presidente del Gruppo Brevini.

rietà di PIV Drives, hanno permesso di rispondere con successo in qualità di fornitori di soluzioni complete, alla domanda di una clientela industriale su scala globale”.



L'ampia gamma di prodotti della Brevini Riduttori e le possibili personalizzazioni dei prodotti sviluppate in collaborazione con i costruttori consentono di disporre di innumerevoli soluzioni applicative in tutti i settori.

Progettare: *Commendatore, non è che nasconde qualche segreto?*

Brevini: L'ingegner Madera, al quale abbiamo dato il mandato di riorganizzare l'azienda, ha fatto delle cose egregie, con la consapevolezza di un supporto pieno e incondizionato da parte del gruppo a raggiungere l'obiettivo di creare, in un intervallo di tempo limitato, una nuova men-

talità, una nuova cultura aziendale, affrontando e risolvendo, se il caso anche in modo drastico, tutte le problematiche.

Progettare: *Ma la PIV non è stata la sola azienda acquisita nel 2002?*

Brevini: È vero. Nel corso dell'anno abbiamo saputo coniugare l'obiettivo della Hydr-App di diventare leader europea nel mercato delle centraline con la volontà della maggioranza di un'azienda con questa tipologia di produzione di cedere l'attività. Abbiamo fatto la nostra offerta e in tempi brevissimi abbiamo definito l'accordo che ha portato all'acquisizione del 100% della Aron e una dote di 16 milioni di euro di fatturato.

Progettare: *E così il Gruppo cresce.*

Brevini: Diciamo che si va completando il mosaico rappresentato dal piano industriale che abbiamo lanciato nel 2001 e che prevede di arrivare a 300 milioni di fatturato entro il 2004 e a detenere il 5% del mercato europeo.

Attualmente siamo a 230 milioni, un cifra che rappresenta una crescita del 30% rispetto al 2001. Complessivamente il Gruppo Brevini occupa 1.250 addetti. Se la fortuna e la salute ci assistono dovremmo riuscirci.

Progettare: *Commendatore, troppa modestia.*

Brevini: Devo ammettere che un po' bravi lo siamo, perché non è assolutamente facile ottenere questi risultati sia di crescita del fatturato sia in termini di margine di contribuzione in un mercato che è sempre più difficile e che richiede da una parte servizi migliori e più efficienti a fronte di politiche di prezzi a volte "scandalose".

Progettare: *Praticate da chi?*

Brevini: Parlare male dei concorrenti si fa sempre a tempo, mentre bisogna che qualcuno impari a parlarne bene. Io sono contento di avere questi concorrenti.

Progettare: *Commendatore, rileggendo la storia recente del suo gruppo, appare evidente una più aggressiva presenza sul mercato e un'accelerazione dei risultati,*

che hanno inizio con l'annuncio dell'accordo con la Rossi Motoriduttori. Si tratta di una coincidenza fortuita?

Brevini: Sicuramente alla base del nuovo atteggiamento adottato dal gruppo ci sono valutazioni strategiche, economiche, commerciali che prendono atto di un mercato che è profondamente cambiato. La globalizzazione è una realtà imprescindibile che porta, se non si vuol perdere effettive capacità di competere, a pensare di diventare più grandi. Ma la cosa è tutt'altro che semplice: ci vuole una grande volontà e la consapevolezza dei rischi che questa decisione comporta. A noi non facevano difetto né l'una né l'altra quando abbiamo definito il progetto che prevedeva la creazione di una nuova grande realtà industriale attraverso lo scambio del 50% del gruppo Brevini con il 50% del Gruppo Rossi.

Ancora oggi sono convinto della validità e coerenza del progetto che si basava sull'integrazione di due tipologie di prodotti fortemente complementari e che avrebbe portato vantaggi enormi.

Progettare: *Ma lei non si è dato per vinto.*

Brevini: Certo che no. Mi sono detto: se non siamo stati capaci di farlo con la Rossi, proviamoci da soli. Ho raccolto attorno a un tavolo la famiglia e i dirigenti e ho proposto loro un piano industriale, articolato, impegnativo, ambizioso. E una volta approvato e condiviso per quanto riguarda obiettivi, priorità, mercati, ci siamo mossi molto velocemente.

Come primo passo siamo andati alla ricerca di una azienda che avesse prodotti simili alla Rossi e abbiamo trovato la PIV, poi è stata la volta della Aron e prossimamente....

Progettare: *Qualcosa bolle in pentola? Nel 2003 ci sarà un nuovo annuncio da parte di Brevini?*

Brevini: Io me lo auguro. Siamo a buon punto per l'acquisizione di una azienda degli Stati Uniti attiva nel settore idraulico. Abbiamo anche altri progetti già avviati per nuovi prodotti, sia in Brevini che in altre nostre società e partnership con altri costruttori.

Per settembre stiamo organizzando a

Reggio Emilia un importante meeting internazionale per presentare alle nostre organizzazioni tutte queste novità e altre ancora.

Progettare: *Commendatore, come vede il futuro per la Brevini?*

Brevini: Quello prossimo venturo lo abbiamo definito nel nostro primo piano industriale che si concluderà nel 2004.

Quello a medio termine stiamo cominciando a ipotizzarlo in questi me-

di avere particolari difficoltà se proseguiamo nella politica di reinvestire almeno il 70% dei profitti in nuove attrezzature tecnologie di produzione. Un dato per tutti: negli ultimi 3 anni abbiamo investito più di 15 milioni di euro in nuove macchine utensili e nell'information technology. Per risolvere il problema delle 6 unità produttive su cui si articola la produzione della Brevini Riduttori con costi logistici pesanti dobbiamo sperare di riuscire a convincere l'appar-

le, che si estende su una superficie di oltre 60.000 m².

Progettare: *Commendatore per finire, vuole fare un commento sulla recente fiera di Hannover.*

Brevini: Sia che si guardi dal punto di vista degli espositori che dei visitatori anche la grande fiera di Hannover non è rimasta indenne dalle difficoltà e dai problemi di cui stanno soffrendo un po' tutte le manifestazioni: costano sempre di più, sono sempre più numerose e riscuotono sempre meno interesse da parte del pubblico. E come se tutto ciò non



si per formalizzarlo in quello che sarà il secondo piano industriale, anche se le sue linee guida sono già definite.

Alla Brevini Group faranno capo tre divisioni: la Brevini Power Transmissions, la Brevini Fluid Power e la Brevini Services.

La prima comprenderà la Brevini Riduttori, la PIV Drives e la Brevini Winches: così organizzata, Brevini Power Transmission è in grado di offrire una gamma completa, che spazia dalle soluzioni tecnologiche epicicloidali ai riduttori ad assi paralleli fino ai variatori, per un fatturato che oggi è di 165 milioni di euro; la seconda si articolerà sui marchi Hydr-app, Aron, Samhydraulik, Brevini Hydraulics e VPS Brevini e ai valori attuali vale circa 65 milioni di euro; la terza, infine, comprenderà le aziende da noi partecipate con quote di minoranza e una nuova azienda dedicata a sviluppare sistemi meccatronici.

Progettare: *Nessun problema allora?*

Brevini: Il gruppo è cresciuto e necessita di interventi di riorganizzazione. Per quelli che dipendono soltanto da noi non pensiamo di avere



Esempi di applicazioni di prodotti PIV Drives.

rato politico di Reggio a trasformare la destinazione di un terreno di 100.000 m² da agricolo a industriale per poter edificare un unico grande stabilimento. Questo particolare problema per fortuna non ce l'hanno né la Aron che ha oltre 5000 metri quadrati di superficie ancora edificabili né tanto meno la PIV Drives che nella sede di Bad Homburg, nei pressi di Francoforte, occupa un insediamento di rilevante valore industria-

bastasse, gli organizzatori continuano a farsi una guerra spietata che veramente rischia di rompere il business. Un esempio riguarda il settore delle macchine agricole che da sempre si da appuntamento a novembre di ogni anno all'EIMA di Bologna. Nel 2003 è in programma ad Hannover negli stessi giorni una fiera simile! Dovremo nostro malgrado decidere cosa fare e per alcune fiere abbiamo già scelto di non partecipare.