

UN TRAGUARDO IMPORTANTE

Rossi Motoriduttori ha festeggiato lo scorso anno il suo primo mezzo secolo di vita. Un bilancio positivo dal punto di vista economico, tecnologico e dell'offerta lascia intravedere un futuro molto ambizioso

Sono passati 50 anni da quando Gilio Rossi, avviando una attività in proprio per eseguire lavorazioni meccaniche per conto terzi, getta le basi della Rossi Motoriduttori.

In questi anni l'azienda di strada ne ha fatta e molta: è diventata un gruppo che impiega 700 dipendenti, ha sette impianti produttivi in Italia (sei dei quali nel comprensorio modenese e uno a Lecce) e dieci filiali commerciali estere (in Germania, Inghilterra, 2 in Francia, Spagna, Australia, Scandinavia, Olanda, India e Cina). L'organigramma vede al vertice i discendenti del fondatore, del quale hanno saputo fare proprio lo spirito imprenditoriale e l'attaccamento al lavoro e alla propria terra.

Con buoni risultati, anche in momenti di economia difficile come gli attuali:

«In controtendenza rispetto alle condizioni di mercato e grazie soprattutto alla politica di acquisizioni attuata in questi anni - spiega Luca Greco, membro del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Rossi Motoriduttori - il Gruppo ha registrato nel 2003 un giro d'affari consolidato di 91,4 milioni di euro, pari a un incremento del 5,3% rispetto al 2002.

La crescita è dovuta alle risorse messe in campo negli ultimi anni e, soprattutto, nel 2002-2003, dal Gruppo, qua-



Luca Greco, membro del Consiglio di Amministrazione del Gruppo Rossi Motoriduttori.

li il rinnovamento e completamento della gamma di prodotti (grazie anche all'acquisizione della Smei), gli investimenti commerciali all'estero attraverso la costituzione di nuove filiali, la maggior competitività dovuta ai miglioramenti tecnologici e organizzativi».

Progettare: *In quali mercati la Rossi ottiene i risultati più significativi?*

Greco: Anche se il 50% del giro d'affari

consolidato del Gruppo è generato sul mercato interno, il processo di internazionalizzazione è in forte crescita. La quota export è, infatti, passata dal 25% del 1987 al 50% del 2003, in anticipo sui programmi della società che prevedeva il raggiungimento della quota export del 50% nel 2004-2005.

Nel 2003, le vendite all'estero si sono distribuite per la maggior parte nei Paesi dell'Unione Europea (75%). I mercati esteri che hanno registrato una forte crescita sono stati la Spagna (+15%), l'Australia (+4,5%), la Scandinavia (+15%) e la Germania (+6%).

Per quanto riguarda i settori merceologici, nel 2003 il più importante per la composizione del fatturato è stato quello dell'edilizia/ceramica.

Bene anche quello del trasporto e della movimentazione, del siderurgico e della lavorazione dei metalli, ma anche

dell'alimentare, della plastica, della chimica.

Per il 2004 è stata preventivata una crescita del fatturato del 4-6%.

Progettare: *Che cosa caratterizza la Rossi Motoriduttori rispetto alla concorrenza?*



La sede della Rossi Motoriduttori a Modena.

Greco: Per quanto riguarda il programma di produzione, con l'inserimento del nuovo catalogo SM 03 servomotoriduttori di precisione, la nuova linea di prodotti catalogo SR04 e l'acquisizione di SMEI che produce riduttori e motoriduttori epicicloidali, oggi l'offerta Rossi Motoriduttori è fra le più complete sia per l'ampiezza di gamma sia per le grandezze, che vanno da 4 daNm a 400 kNm.

Grazie all'acquisizione della Seimec, inoltre, l'azienda dispone di una gamma di motori molto ampia studiata specificatamente per l'abbinamento ai riduttori; si ricordano in particolare i motori autofrenanti con freno a corrente alternata e corrente continua, motori piatti estrusi, motori con inverter e recentemente motori sincroni (brushless) e asincroni (vettoriali).

Un'altra caratteristica importante è l'offerta di un servizio completo. La convinzione dell'azienda è che il proprio compito non si esaurisca con la semplice produzione di prodotti di qualità, ma debba andare oltre, cioè garantire al cliente, attraverso la specializzazione applicativa, un affiancamento per la scelta del prodotto più giusto. Questo è quanto l'azienda offre attraverso la specializzazione sempre maggiore ed ap-

profondità nella consulenza preventiva.

A questo scopo l'azienda ha scelto da sempre di avvalersi di una struttura di vendita diretta che potesse garantire una approfondita preparazione. I tecnici addetti alla vendita sono inoltre affiancati da un team

interno che comprende specialisti nelle varie applicazioni in grado di approfondire le problematiche specifiche.

Progettare: *Per non parlare di qualità e innovazione.*

Greco: Rossi Motoriduttori annovera tra i propri "PLUS" anche la garanzia

di tre anni che offre ormai già dal 1994 su tutti i prodotti della gamma. E questo aspetto da sempre ci contraddistingue dai concorrenti sia europei che mondiali.

Infine l'innovazione tecnologica per la quale mediamente ogni anno Rossi Motoriduttori investe intorno al 15% del fatturato, intesa come innovazione di prodotto ma anche di processi/metodi di produzione per il miglioramento continuo della qualità di esecuzione dei prodotti a costi sempre inferiori.

L'attenzione al tema della qualità ha da sempre caratterizzato le scelte del Gruppo che oggi è certificato secondo Iso 9001 edizione 2000 (vision 2000).

Il Gruppo, ha adottato i principi delle norme Iso sin dai primi tempi e già nel 1992 aveva raggiunto l'importante traguardo della certificazione Iso 9001, per primo in Italia e secondo in Europa nel proprio settore. A ciò poi ha aggiunto nel 1994 l'ampliamento della garanzia a 3 anni per tutti i prodotti della gamma quale vantaggio tangibile raggiunto attraverso un processo produttivo sotto controllo.

L'azienda, inoltre, ha sempre creduto e ora ancor di più crede, ferma-

La Rossi Motoriduttori nasce ufficialmente nel 1953 grazie alle capacità imprenditoriali di Gilio Rossi, le cui iniziali restano ancor oggi il simbolo dell'azienda.

La prima importante svolta ha luogo negli anni 1957-1960, quando Rossi, insieme a pochi stretti collaboratori, decide di concentrare l'attività sulla produzione in proprio di riduttori e motoriduttori di velocità, trasformando l'azienda nel corso di pochi anni da semplice azienda artigianale a una significativa realtà industriale.

Nel 1965 la Rossi Motoriduttori si trasferisce nella sede attuale di via Emilia Ovest 915/A a Modena.

Negli anni '80 vengono aperte le prime 3 filiali estere, in Germania,

Inghilterra e Francia. Il Gruppo, successivamente, sceglie di attivare una politica di crescita per linee esterne nel segno dell'espansione del proprio business.

Nel 1997 acquisisce la "Seimec Motori Elettrici" di Limidi di Soliera (Modena), attualmente denominata Seimec Spa ("Seimec"), che era produttrice indipendente di motori elettrici e fornitore della stessa Rossi Motoriduttori.

Tra la fine del 2001 e i primi sei mesi del 2002 vengono aperte quattro nuove filiali commerciali estere, in India, Scandinavia, Olanda e Cina. Nel 2002, infine, viene acquisita l'italiana SMEI di Lecce, che produce e distribuisce motoriduttori epicicloidali per il mercato nazionale ed estero, al fine di completare la gamma all'interno di un'area di grande interesse strategico.

UNA STORIA ITALIANA

mente, nell'importanza fondamentale della continua attenzione all'innovazione tecnologica e di processo. Gli investimenti in quest'area sono sempre stati crescenti e in particolare è previsto un piano triennale di investimenti 2004-2006 pari a 15 milioni di euro per l'acquisizione di nuove tecnologie, robot, per il miglioramento dei macchinari e per migliorare l'efficienza dei processi produttivi.

Progettare: Grande attenzione è da sempre riservata alla formazione dentro e fuori l'azienda. Quali sono le iniziative più importanti portate avanti in questi ultimi tempi?

Greco: In occasione del cinquantesimo anniversario dalla fondazione del Gruppo, l'11 novembre 2003 Rossi Motoriduttori ha donato alla Facoltà di Ingegneria dell'Università di Modena e Reggio Emilia un motoriduttore con motore autofrenante sezionato, quattro riduttori, che saranno esposti - all'interno di una teca di plexiglass - nell'atrio dell'Aula Ma-

Gruppo modenese affronteranno temi come la logistica, il disegno meccanico e le trasmissioni. Per l'occasione è stata, infine, siglata una convenzione che aprirà agli studenti della Facoltà di Ingegneria dell'Università di Modena e Reggio Emilia la possibilità di svolgere tirocini in azienda. Ma non è tutto. Ogni anno l'azienda investe con continuità ingenti risorse (una quota annuale pari al 2% del giro d'affari consolidato) al fine di addestrare e formare adeguatamente il personale dipenden-

za commerciale che ci danno la possibilità di poter prevedere e credere in tali crescite.

Progettare: Da dove possono venire le minacce maggiori per le aziende del settore delle trasmissioni di potenza?

Greco: Ormai ci troviamo a competere con costruttori di ogni tipo. Sia per quanto riguarda le dimensioni, sia per quanto riguarda la locazione geografica, sia per quanto riguarda la progettazione, l'industrializzazio-

Il Gruppo Rossi Motoriduttori produce di serie e commercializza una tra le più vaste e complete gamme in Europa di riduttori, motoriduttori e motori elettrici. La produzione si articola, infatti, in 18 cataloghi.

La gamma comprende riduttori e motoriduttori a vite, coassiali, ad assi paralleli ed ortogonali. Sono, inoltre, a catalogo riduttori ad assi paralleli e ortogonali di grandi dimensioni per impieghi particolarmente pesanti con carcassa di acciaio divisa in due metà, rinvii ad angolo, riduttori pendolari, motovariatori

UN'OFFERTA COMPLETA

epicicloidali, motoriduttori per vie a rulli, motoriduttori a corrente continua,

inverter. Grazie all'acquisizione della Smei, specializzata nella produzione di riduttori e motoriduttori epicicloidali, ha completato l'offerta, che comprende tutte le tipologie di prodotto attualmente disponibili nel settore. Un'attenzione speciale merita (con l'acquisizione della Seimec di Limidi di Soliera) la gamma completa di motori elettrici asincroni trifase normalizzati IEC, normali e autofrenanti, anche ad avviamento e arresto progressivi, a polarità unica e doppia, che Rossi Motoriduttori è in grado di offrire per soddisfare tutte le diverse esigenze di applicazione.



Il reparto montaggio dei motoriduttori della Rossi Motoriduttori.

gna della Facoltà, e sei riduttori da smontare a scopo didattico. La collaborazione attiva con il mondo dell'Università nasce dalla duplice esigenza dell'azienda di contare su figure professionali altamente specializzate e di avvalersi di competenze universitarie per l'attività di ricerca, elemento fondamentale per consentire la continua innovazione tecnologica che contraddistingue i suoi prodotti. Nell'anno accademico 2003/2004, è inoltre previsto un ciclo di lezioni rivolte agli studenti. Le lezioni che avranno luogo presso la sede del

te, in coerenza con le politiche aziendali del Sistema Qualità. Dal momento dell'assunzione, il percorso lavorativo di ogni singolo dipendente è costantemente accompagnato da momenti di formazione. Ogni anno vengono realizzate oltre 14mila ore di formazione destinate al personale dipendente, attraverso 2mila ore di docenza interna ed esterna.

Progettare: Quali sono gli obiettivi in termini economici per il prossimo anno?

Greco: Anche in momenti di mercato non brillante, diciamo di crescita sia in termini di fatturato che di penetrazione nel mercato.

Ogni anno la competizione diventa sempre più difficile, ma riteniamo di aver messo in atto, in questi ultimi anni, politiche strategiche, sia in termini di prodotto che in termini di

ne del prodotto e la sua affidabilità, sia per quanto riguarda i prezzi.

Ogni giorno dobbiamo essere capaci di dare risposte differenziate a clienti-settori-mercati molto diversi fra loro.

I grossi investimenti che abbiamo realizzato negli ultimi anni vanno quindi nella direzione di avere personale e prodotti capaci di soddisfare proprio queste differenti esigenze.

Il tutto senza snaturare quelli che sono sempre stati i nostri punti di forza: innovazione, qualità, affidabilità e servizio.

Progettare: Spostando gli orizzonti temporali più in là, come si immagina il Gruppo Rossi Motoriduttori tra cinque o dieci anni?

Greco: Un "global player", sia in termini di volumi e presenza sui mercati, sia in termini di offerta.