

PRONTO ALLE NUOVE SFIDE DEL MERCATO

Passato, presente e futuro del Gruppo Bonfiglioli, che, dopo aver raccolto i frutti di scelte strategiche vincenti, punta a consolidare gli ottimi risultati ottenuti con nuovi importanti progetti nell'ambito commerciale, produttivo e merceologico, primo fra tutti l'appuntamento di Hannover. A colloquio con Sonia Bonfiglioli

Per l'economia era preannunciato come un anno difficile nel quale i limiti strutturali delle aziende italiane e le carenze del sistema Italia avrebbero pesato e contribuito ad aggravare la posizione sui mercati interno e internazionale. Il 2004, invece, si è chiuso per molte nostre aziende con risultati brillanti, che fanno ben sperare per gli anni a venire. Tra queste va sicuramente annoverato il Gruppo Bonfiglioli.

«Nel 2004 abbiamo registrato un fatturato consolidato di 335 milioni di euro – esordisce Sonia Bonfiglioli, amministratore delegato del Gruppo - che corrisponde a una crescita del 14,5% rispetto all'anno precedente. Si tratta di un risultato ottimo sotto tutti i punti di vi-



Sonia Bonfiglioli, amministratore delegato del Gruppo Bonfiglioli.

sta, superiore alle attese che già tenevano conto di un andamento positivo dei primi mesi dell'anno e che è andato migliorando con il passare del tempo.

Questo risultato non è frutto del caso, ma la logica conseguenza di una serie di scelte sulle quali abbiamo fortemente lavorato in questi anni. Primi fra tutti i grossi investimenti che abbiamo realizzato all'estero per cercare di essere presenti là dove maggiori sono le potenzialità e le dinamiche di crescita e in ossequio alla filosofia che consiglia la massima vicinanza al cliente finale.

Così registriamo che il contributo maggiore al nostro fatturato viene dai mercati esteri, che pesano per circa il 60% del totale, con punte del 75% nel caso delle applicazioni su

macchine operatrici mobili, con un trend di ulteriore crescita trainato dalle brillanti economie di Paesi emergenti come Cina e India.

Mi piace ricordare che in India noi siamo presenti dal 1999 con uno stabilimento a Chennai, dove sono occupati oltre 120 dipendenti. In India possiamo contare su una organizzazione commerciale di 10 uffici periferici e 32 dealers che sta facendo crescere il nostro business a ritmi vertiginosi sia come merceologia prodotta localmente sia come assemblaggio della produzione realizzata in Italia. L'impegno, la capacità e la professionalità che sono stati messi nella realizzazione di questo progetto è testimoniata dall'ottenimento della certificazione del Sistema Qualità in conformità alla Iso 9002 da parte del Tüv.



Lo stabilimento della Bonfiglioli Transmissions PVT di Chennai in India.

Bonfiglioli: Proprio a giugno dello scorso anno abbiamo inaugurato a Shanghai una nuova filiale. La struttura si occupa di offrire l'intera gamma dei prodotti Bonfiglioli, accompagnati da una serie di servizi pre e post vendita, per presentare al mercato prodotti affidabili e di qualità, con tempi di consegna rapidi e in linea con quanto proposto dai migliori operatori del settore. La filiale dispone di impianti

con l'acquisizione nel '92 di un'azienda che produceva motori elettrici. Già nel '95 hanno cominciato ad arrivare dal mercato i primi riscontri significativi, che sono andati crescendo e consolidandosi anno dopo anno in termini qualitativi e quantitativi. E oggi possiamo dare alla componente elettrotecnica un peso molto vicino a quella meccanica.

Tre anni fa è stata la volta della tedesca Vectron a entrare nel Gruppo e la sua acquisizione ha rappresentato una precisa risposta alla decisione di appropiarsi il mondo dell'elettronica, portando in casa un marchio riconosciuto tra i primi sul mercato in fatto di know-how, specializzazione, risorse.

Il peso al momento è relativamente ridotto, ma assume una valenza strategica importantissima, perché ci pone nei confronti del cliente, anche per le problematiche più complesse, come partner in grado di studiare e realizzare la soluzione al problema specifico con la fornitura di un pacchetto completo.

Progettare: *Tutto bene dunque?*

Bonfiglioli: Trovare punti deboli all'attuale realtà del gruppo mi sembra onestamente difficile, ciononostante non ci sentiamo assolutamente arrivati. Proprio in que-

La nuova filiale della Bonfiglioli Drives a Shanghai (Cina).



Progettare: *Perché correre il rischio imprenditoriale di dare vita a un insediamento produttivo in un Paese così diverso?*

Bonfiglioli: Si è trattata sicuramente di una sfida che abbiamo raccolto mettendo in conto e soppesando tutti i pro e i contro: basso costo della manodopera, Pil a due cifre, dazi pesanti su prodotti importati, situazione politica, mercato con specifiche caratteristiche culturali, economiche, ambientali.

Certo è che oggi l'India rappresenta la base strategica per servire in modo efficiente i mercati di riferimento vicini, alcuni dei quali, come Pakistan e Bangladesh, sono ancora marginali e altri come la Cina dimostrano tutte le loro enormi potenzialità.

Progettare: *Il Gruppo Bonfiglioli è presente direttamente anche in Cina?*

di assemblaggio per alcune tipologie di prodotti della gamma dei motoriduttori.

Progettare: *Un altro punto di forza?*

Bonfiglioli: Un altro elemento che ha contribuito all'ottenimento degli ottimi risultati del gruppo è sicuramente l'impegno costante nella ricerca e nello sviluppo di nuovi prodotti e nell'allargamento dell'offerta.

Progettare: *Anche e soprattutto nell'ambito dell'elettronica?*

Bonfiglioli: Diciamo che all'elettronica la Bonfiglioli è arrivata passando per l'elettrotecnica

La serie HDP di riduttori ad assi paralleli segna l'ingresso della Bonfiglioli nell'ambito degli impieghi pesanti



sti giorni abbiamo fatto il punto sui progetti aperti e la lista che abbiamo stilato ne comprende circa trenta.

Alcuni vanno inquadrati nell'ambito della ricerca e sviluppo finalizzati al continuo rinnovamento e allargamento delle gamme di prodotto. E Hannover sarà la giusta vetrina per esporre le ultime novità.

Altri investono la sfera produttiva con in programma il potenziamento degli impianti produttivi che abbiamo in Italia e non solo.

Abbiamo interessanti progetti che riguardano il supporto tecnico con



Active: una serie completa di inverter vettoriali, flessibili, versatili e di estrema facilità di impiego.

la creazione di figure professionali specializzate per settore di applicazione in grado di fornire un servizio di consulenza più mirato e qualificato. Altri ancora si inquadrano nell'ambito dell'organizzazione commerciale. Colgo l'occasione per ufficializzare l'entrata nella fase pilota, che si concluderà entro l'anno, della creazione della nuova filiale Italia, con sede a Milano. La nuova struttura, prototipo di tutte le altre nel mondo, si occuperà del mercato italiano fornendo tutti i servizi propri di una filiale: supporto tecnico pre e post vendita, allestimento di prodotti personalizzati, rapidità di consegna e pronto intervento.

Progettare: Quali sono le finalità alla base di questa scelta?

Bonfiglioli: Essere sempre di più

un'interfaccia importante, realistica, efficiente, nei confronti dell'utilizzatore finale sia esso l'Oem oppure il distributore. I due canali, che per noi rivestono pari importanza, hanno esigenze diverse e necessitano di risposte diverse. Si tratta di un cambiamento strategico e tattico che richiede investimenti in termini non solo finanziari, ma anche di risorse umane da motivare per essere più efficaci nel rapporto con il mercato.

Progettare: Siamo alla vigilia della Hannover Messe. Che significato ha per Bonfiglioli l'appuntamento tedesco?

Bonfiglioli: Per noi, come credo per tutti gli operatori del settore, è l'appuntamento clou, dove bisogna esserci per giocare a carte scoperte sia nei confronti dei visitatori, che rappresentano la platea più grande del mondo, sia nei confronti dei concorrenti per lanciare e cogliere segnali circa le strategie, gli indirizzi di sviluppo, lo stato di salute. È stato così in passato e ancora sarà così, forse con qualche protagonista in meno, vittima di una logica di mercato sempre più selettiva capace di premiare solo chi è in grado di fare le scelte giuste, nei tempi giusti. E noi pensiamo di essere tra questi.

Affidabile, estremamente compatto e adatto ad ogni applicazione, con le funzioni di alto livello VCB è l'inverter che risponde con decisione alle richieste di un mercato in continua evoluzione.



La facilità di utilizzo, l'assortita gamma dei controlli, il filtro EMC integrato, il grado IP65 e le dimensioni ridotte, fanno del SYN10 una equilibrata risposta alle esigenze più diffuse di variazione elettronica della velocità, dove prestazioni essenziali e costi contenuti si affidano a robustezza e affidabilità.

Progettare: Su che cosa punterà Bonfiglioli per catturare l'interesse dei visitatori?

Bonfiglioli: La principale novità è rappresentata dalla nuova serie di riduttori HDP, che segna il nostro ingresso nell'ambito degli impieghi pesanti come movimentazione di materiali, industria mineraria, della carta, siderurgica, dello zucchero, del trattamento delle acque. In sintesi si tratta di riduttori ad assi paralleli che si caratterizzano per la coppia nominale che va da 4650 a 16.660 Nm, rapporti ravvicinati ($\phi = 1,12$), numerose possibilità di montaggio, vibrazioni e rumorosità ridotte in conseguenza di ingranaggi in elevata classe di precisione, cassa rigida monoblocco fino alla grandezza 120 (35000 Nm), successive con separazione orizzontale.

Nell'ambito dell'elettronica presentiamo un significativo ampliamento della gamma.

E infine, ma non ultima, la serie di riduttori a gioco ridotto, figlia dell'acquisizione portata a termine un anno fa della Tecnoingranaggi.

Progettare: Quali sono gli obiettivi che Bonfiglioli ha messo nel mirino per quanto riguarda l'anno appena iniziato?



Bonfiglioli: Un'ulteriore crescita seppur più contenuta rispetto a quella registrata nel 2004. Le ragioni di questa cautela vanno ricercate da una parte nella mancanza di chiari segnali di ripresa dell'economia, dall'altra nell'essere riusciti a concretizzare in anticipo alcuni importanti progetti. I risultati dei primi mesi confermano la giustezza di queste previsioni.

Progettare: Quali rischi possono ostacolare il raggiungimento di questi obiettivi?

Bonfiglioli: Il primo credo sia rappresentato dal mercato stesso, che oggi è caratterizzato da cicli estremamente instabili e dalla difficoltà di fare previsioni attendibili. Il secondo, che ne è la logica conseguenza, può essere quello di fare scelte strategiche sbagliate o non in sintonia con la dinamica del mercato. Il terzo rischio è congiunturale e riguarda l'aspetto sindacale. Si sta per aprire la vertenza del rinnovo del contratto dei metalmeccanici e il rischio che la trattativa si trascini e assuma contorni fortemente conflittuali può avere conseguenze sulla capacità dell'azienda di assicurare il livello di servizio che il mercato si aspetta, avvantaggiando realtà e proposte di altri Paesi.

Progettare: E per quanto riguarda il sistema Italia?

Bonfiglioli: È vero che la Cina non può essere l'Italia e l'Italia non può



Linee automatizzate, macchine utensili dell'ultima generazione, sofisticati sistemi di controllo caratterizzano l'attività di produzione del Gruppo Bonfiglioli.

essere l'India. Ma la sensazione di un Paese statico, ancorato a schemi vecchi e obsoleti è troppo evidente e desolante. Occorre assolutamente reagire, individuando i problemi e andando alla ricerca di soluzioni nuove, così come abbiamo fatto noi, perché il rischio di vedere allargarsi il divario tra noi e i Paesi emergenti è sempre più alto con conseguenze di carattere sociale molto pericolose.

Progettare: E immagino che per le aziende che vogliono crescere tutto questo comporta una fatica doppia?

Bonfiglioli: Bisogna arrangiarsi e puntare solo sulle proprie capacità, sulle proprie forze, sulle proprie motivazioni. Non si può certo dire che l'attuale governo stia aiutando le aziende e così facendo viene meno a molti impegni assunti all'inizio del suo mandato.

Progettare: È possibile prevedere qualche annuncio importante nel corso dell'anno?

Bonfiglioli: La storia di Bonfiglioli insegna che le nostre acquisizioni sono state condotte avendo come obiettivo l'accrescimento dell'offerta in fatto di prodotti, di know-how, di servizi, per essere

sempre più forti nei confronti del mercato. E non è da escludere che, secondo questa logica, anche nel corso dell'anno possano maturare le giuste condizioni per un'operazione importante.

Escludiamo, invece, qualsiasi interesse a prendere in considerazione e a portare avanti operazioni puramente speculative nei confronti di aziende concorrenti in difficoltà.

Progettare: Tra 5 o 10 anni di quale Bonfiglioli potremo parlare?

Bonfiglioli: Una realtà presente su più mercati e su più settori, in grado di giocare carte importanti nei confronti del cliente e del mercato in una logica di trasparenza e di sinergia per affrontare anche i momenti difficili, sfruttando la capacità di guardare al problema con occhi e punti di vista diversi. Io immagino un'azienda multi cultura, multi etnica, multi lingua, capace di vincere la sfida dell'internazionalizzazione, di superare le logiche e le culture della delocalizzazione.

readerservice.it n.54