

Sempre più protagonista

Sono veramente molti i motivi di soddisfazione in casa Bonfiglioli, che fanno del 2006 un anno da incorniciare. Prima di tutto il cavaliere assegnato a Clementino Bonfiglioli per l'impegno profuso in tanti anni di attività imprenditoriale, poi la ricorrenza del primo mezzo secolo di attività dell'azienda, e ancora, su tutto, i risultati economici ottenuti e le concrete premesse di ulteriori significativi sviluppi.

Bilancio eccezionale

«Il 2005 - esordisce Tiziano Pacetti, direttore finanziario del gruppo bolognese - si è chiuso con un fatturato consolidato di 388 milioni di euro, in crescita del 14,4% rispetto al 2004, che,

a sua volta, era salito del 14,8% rispetto al 2003. Dal 2001 a oggi la crescita complessiva è del 35,7%».

E aggiunge: «L'organizzazione commerciale dell'azienda, che detiene attualmente il 22,2% di quota del mercato italiano e il 10,8% di quello europeo, attestandosi come 3° competitor, prevede 3 divisioni, la mobile solutions indirizzata ai costruttori di macchinari per applicazioni mobili, l'industrial solutions che è rivolta ad applicazioni di processo e di automazione industriale e l'industrial distributions, che segue il canale della distribuzione. Può contare su 13 filiali commerciali, 7 in Europa, Italia, Germania, Francia, Gran Bretagna, Scandina-

Bonfiglioli Riduttori

raccoglie i frutti di scelte vincenti e dell'impegno allo sviluppo sinergico di tutte le competenze aziendali

al fine di elevare la propria competitività: in termini di prodotto, in termini di servizio e in termini di internazionalizzazione.

I risultati sono buoni e le prospettive ottime

Mezzo secolo di successi

1956 la Bonfiglioli viene fondata a Bologna da Clementino Bonfiglioli, attuale presidente.

1964 viene progettato e brevettato il riduttore a 2 stadi epicicloidale serie RAE.

1970 viene costituita la filiale in Spagna, con attività produttive.

1975 acquisizione di Trasmital di Forlì, azienda specializzata nella costruzione di riduttori epicicloidali.

1982 avvio del processo di internazionalizzazione che porterà all'apertura di filiali dirette.

1995 entra in produzione una nuova gamma di motoriduttori che sviluppa un innovativo modello di modularità.

1996 evoluzione delle filiali commerciali estere a centri di assemblaggio locale per garantire flessibilità e servizio.

1999 inaugurazione in India dello stabilimento produttivo Bonfiglioli Transmissions

2000 attivazione di Mosaico, innovativo portale di e-commerce.

2001 acquisizione della tedesca Vectron, leader nel settore dell'elettronica applicata ai sistemi di controllo.

2002 con il marchio BEST, Bonfiglioli Excellent Services Team, viene creata una rete selezionata di distributori - partner licenziati al montaggio.

2003 acquisizione della Tecnoingranaggi Riduttori, azienda bolognese di meccanica di alta precisione.

2005 nella Repubblica Slovacca viene avviato il nuovo stabilimento produttivo.

Un settore molto dinamico

I dati del mercato mondiale dei riduttori e motoriduttori indicano l'Europa ancora come l'area più importante con 2.480 milioni di euro (39% del totale), quello delle Americhe è stimato in 1.850 milioni di euro (29%), mentre il Far East si aggira sui 2.000 (32%).

Per quanto riguarda il trend dei prossimi 5 anni, si stima che il fatturato dell'area Emea cresca in media del 2,4%, le Americhe del 4,4% e l'Asia del 6,1% (poco Giappone e molto Cina). La crescita media complessiva è prevista del 4,5%. In termini competitivi le quote di mercato in Europa vedono Bonfiglioli al terzo posto con il 10,8%. Le prime due aziende sono tedesche e con Bonfiglioli detengono oltre il 50% del mercato.

In Italia, secondo Databank, il valore complessivo delle vendite nel 2005 è aumentato del 6,6% rispetto all'anno precedente; Bonfiglioli ha mantenuto inalterata la sua posizione di leadership con una quota pari al 22,2% del mercato, più del doppio rispetto al secondo (10,8%).

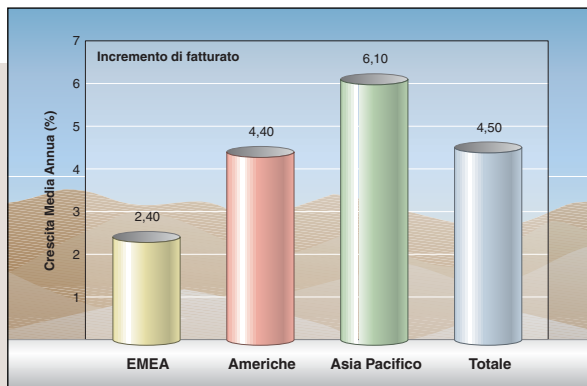
Nel 2005 il valore della produzione in Italia è stata pari a 1.010 milioni di euro (+12,2% rispetto al 2004). Bonfiglioli ha incrementato la propria quota di produzione del 13,4% arrivando al 31,6% del totale.

Altro dato che conferma il grande orientamento verso l'export che Bonfiglioli ha assunto negli ultimi anni, è rappresentato dalla quota di esportazione sul totale prodotto di riduttori e motoriduttori che è passata dal 29,8% del 2003 al 32,3% del 2005.

Per Massimo Sarti, responsabile marketing della Bonfiglioli: «Il mercato in cui Bonfiglioli opera sta diventando sempre più globale a causa della concentrazione in un numero limitato di aziende multinazionali, mentre piccole aziende stanno concentrando i propri sforzi in nicchie o specializzazioni di mercato. L'avvento di prodotti dall'estremo oriente rappresenta una seria minaccia. E i produttori europei stanno ricercando posizionamenti di differenziazione innalzando gli standard tecnologici di prodotto e di processo, sono impegnati a migliorare la qualità del servizio e a evolvere dal ruolo di fornitore di componenti a quello di solution partner e system supplier».

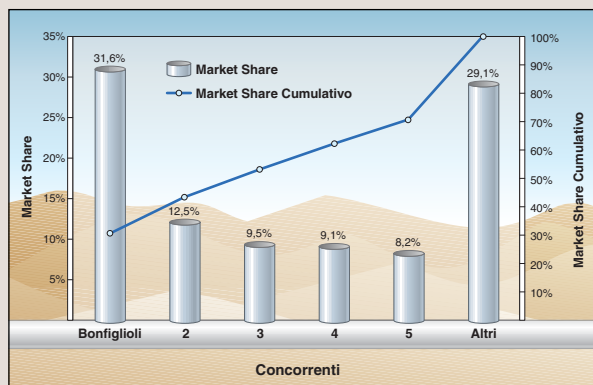
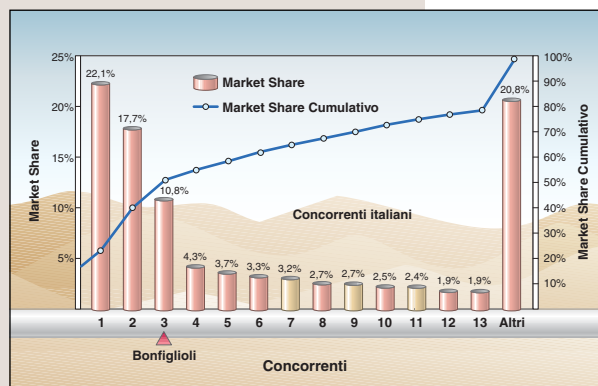
Gli ultimi 5-6 anni hanno visto lo scenario di mercato estremamente mutato: - tra le prime 5 aziende europee 4 hanno integrato il proprio business con prodotti sinergici al fine di creare sistemi e soluzioni per il mercato; - 6 delle prime 10 aziende, che significa circa il 33% del mercato europeo, hanno mutato il proprio assetto proprietario (acquisizioni o partecipazioni). «Ricordiamo Flender con Siemens, Rossi Motoriduttori con Habasit, Hansen, storico costruttore belga, è stata recentemente acquistata da una azienda che fa generatori a vento. Gli scopi sono di creare sistemi e soluzioni meccaniche, oltre a sistemi e soluzioni mecatroniche».

Infine Sarti riferisce i risultati di un'indagine di custom satisfaction su un campione di OEM europei di circa 1.000 aziende, circa i fattori che vengono ritenuti più importanti dal punto di vista del cliente: «È risultato che i primi tre fattori non sono legati al prodotto o al costo, ma all'aspetto di servizio (tempestività di consegna, supporto tecnico applicativo, attività di post-vendita). Qualità di prodotto, leadership tecnologica, gamma di prodotto sono tutti importanti, fondamentali, però i primi tre sono quelli su cui si gioca l'aspetto di differenziazione».

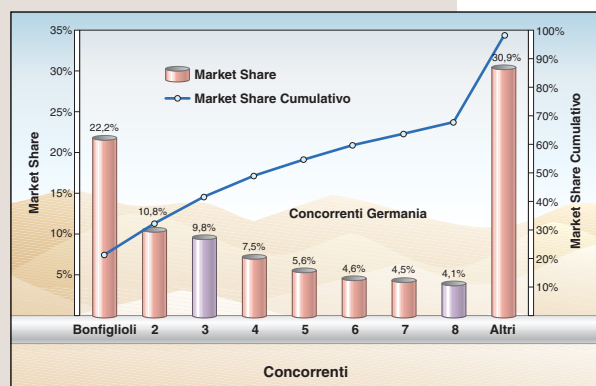


Crescite medie previste a 5 anni per il settore dei riduttori e motoriduttori nelle principali aree geografiche.

Quote del mercato europeo di riduttori e motoriduttori.



Quote del mercato italiano di riduttori e motoriduttori.



Quote della produzione in Italia di riduttori e motoriduttori.

via, Grecia e Turchia, e 6 oltre oceano, Usa, Canada, Australia, Sud Africa, Cina e India. A loro il compito di vendere la produzione realizzata nei 5 stabilimenti della Bonfiglioli Riduttori Spa, in quello della Bonfiglioli Vectron, della Tecnoingranaggi, della Bonfiglioli Slovakia e della BTPL India.



I dipendenti alla fine del 2005 erano 1.919 (+11,8% rispetto al 2004), 1.246 della capogruppo e 673 delle filiali estere.

Per il 2006 il budget è stato fissato a 483 milioni di euro, in crescita del 24,5% rispetto al 2005, con l'Italia prevista in crescita del 14,1% a 136,7 milioni di euro, l'Europa a 203,3 milioni di euro (+21,1%) e da oltre oceano sono attesi 143 milioni di euro (+42,7%).

Da segnalare la costruzione di uno stabilimento negli Usa, l'ampliamento della Trasmital di Forlì e il raddoppio della Bonfiglioli India».

Forte impegno in Italia

Il 2005 è stato un anno eccezionale per la Bonfiglioli Riduttori anche in termini di investimenti. Complessivamente sono stati 38 i milioni di euro (9,7% del fatturato) investiti, che portano il totale degli ultimi 5 anni a 107 milioni. Per il mercato interno è stata costituita la Bonfiglioli Italia con sede a Carpiano, a Sud di Milano.

«È un investimento importante - spiega Sonia Bonfiglioli, amministratore delegato del gruppo - con il chiaro obiettivo di servire al meglio il mercato nazionale, ma viste le caratteristiche e l'impegno, gli obiettivi sono anche di ragionare sempre di più in termini europei». In uno stabile di 6.800 metri quadrati su un'area di 14.000 metri quadrati trovano sede un magazzino automatico, di ultima generazione capace di stoccare 5.000 contenitori multireferenza fra i più efficienti del settore. «La struttura a regime servirà circa 1.700 clienti con 10.000 differenti articoli venduti, 260.000 unità gestite, con un fatturato previsto di circa 40 milioni di euro».

Logistica avanzata

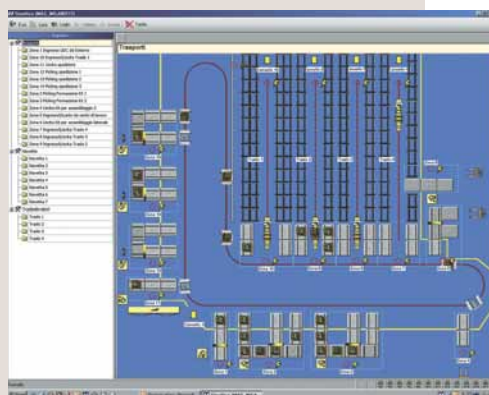
La Bonfiglioli Italia di Carpiano può contare su un magazzino automatizzato veloce che consente di minimizzare i tempi di identificazione e prelievo della merce. Sette navette, in un tempo medio di circa un minuto a missione, trasportano i diversi colli dalle zone di ingresso a quelle di prelievo.

I centri di lavoro possono montare fino a 180 pezzi al giorno. Un transpallet automatico laser guidato LGV trasporta i contenitori per l'assemblaggio dalle baie di uscita del magazzino automatico ai corrispondenti centri di lavoro e provvede poi a riportare i motoriduttori assemblati al MAV, a disposizione per la spedizione al cliente.

Nelle 3 baie di picking vengono allestiti i colli per le spedizioni; ognuno è identificato da etichetta con riferimento cliente, numero d'ordine e bar code.

La zona spedizione dispone di 18 baie di caricamento destinate alle navette a servizio delle diverse regioni d'Italia per fornire consegne perfette e puntuali ai clienti. Gli obiettivi sono di consegnare il 30% del fatturato entro i 2 giorni lavorativi dall'ordine, l'ulteriore 35% del fatturato entro 5 giorni lavorativi, un ulteriore 11% del fatturato entro 10 giorni lavorativi e il rimanente 14% del fatturato da consegnare entro i tempi di consegna della fabbrica.

I servizi che la Bonfiglioli Italia di Carpiano è in grado di offrire comprendono una logistica dedicata, vale a dire consulenza logistica al cliente per strutturare la pianificazione della domanda e dell'offerta, la possibilità di strutturare delle scorre dedicate cliente con una gestione personalizzata e congiunta.



Grande importanza acquisisce il Drive Service Center interno che studia applicazioni e soluzioni su misura per il cliente con attività di co-engineering con gli uffici tecnici dei committenti. È stato anche impiantato un servizio di supporto Internet con un help-desk a disposizione per qualsiasi intervento tecnico-logistico. Anche lo stabilimento della Trasmital di Forlì è stato oggetto di un potenziamento produttivo, giustificato da un mercato, quello dei riduttori epicicloidali, che anche per il 2006 prevede un incremento superiore al 20%. Gli investimenti in infrastrutture saranno affiancati da ulteriori investimenti in nuove macchine utensili a C.N. e nuove isole di montaggio, il più automatizzate e robotizzate con relativi banchi di collaudo a

bordo impianto per garantire la qualità totale e ulteriori incrementi della capacità produttiva per rispondere alle esigenze di crescita da parte della clientela mondiale rappresentata da leader indiscussi quali Caterpillar, John Deere, CNH, Komatsu, Wiertgen, ecc.

Respiro internazionale

La crescita dei mercati internazionali è stato un elemento decisivo nella crescita della Bonfiglioli. La politica di potenziamento delle strutture delocalizzate si è evoluta con l'apertura di una nuova filiale in Turchia, l'espansione della sede produttiva in India, l'apertura della nuova unità in Slovacchia.

«La Turchia - spiega Sonia Bonfiglioli - è una im-

portante realtà che vale circa 80 milioni di euro per i riduttori e circa 100 milioni per quanto riguarda gli azionamenti elettronici. La crescita interna ne fa un mercato interessante per la Bonfiglioli, soprattutto in un'ottica di espansione che da qui può partire per tutto il medio oriente». La Bonfiglioli Turchia ha sede a Izmir e si occuperà di assemblaggio, stock e show-room su una superficie di 5.000 metri quadrati occupando 28 persone. Uffici commerciali sono stati aperti a Istanbul, Ankara, Kayseri.

«L'India si sta confermando una realtà dalle potenzialità straordinarie, non solo per la crescita del mercato interno e per i Paesi del Sud Est asiatico, ma anche per la grande professionalità operativa, che rende la produzione di altissima qualità. In base a queste considerazioni, il 24 febbraio 2006 è stato inaugurato l'ampliamento di altri 8.000 metri quadrati nuovi che si occuperanno della produzione di riduttori per generatori eolici per i mercati internazionali e dell'assemblaggio delle seire C, A, F, S e inverter AC Bonfiglioli Vectron (per il mercato locale)».

«Una nuova unità operativa è stata impiantata in Slovacchia: su una superficie totale di 60.000

metri quadri, di cui 21.000 già utilizzati, il resto entro il 2008 quando sarà a pieno regime il complesso industriale che permetterà di produrre beni ad alto valore tecnologico attraverso costi competitivi e alti livelli di servizio. Questo impianto permetterà di potenziare la capacità produttiva Bonfiglioli nel mondo e creare un importante polo di approvvigionamento, specialmente per i componenti meccanici».

Ampliata l'offerta di prodotti

Bonfiglioli basa il proprio successo sulla capacità di sviluppare prodotti ponendosi come target la capacità di fornire sistemi e soluzioni per i settori di mercato di riferimento. Un esempio significativo di questa politica è rappresentato dal riduttore ad assi paralleli e ortogonali HDP e HDO. «Le serie HDP e HDO - spiega Massimo Sarti, responsabile marketing dell'azienda - aspirano a ripristinare la presenza di Bonfiglioli nelle applicazioni caratterizzate da servizio pesante con prodotti ai vertici della categoria. Le specifiche del prodotto sono state tarate sui fabbisogni reali di settori quali l'industria mineraria, l'industria della carta, l'industria del legno, mescolatori e agitatori, l'industria siderurgica, l'industria dello zucchero. Conseguentemente sono state assegnate le seguenti priorità al team di progettisti: massima prestazione e una affidabilità, elevata customizzazione attraverso vasta e completa gamma di opzioni, livello di servizio in linea con le aspettative del cliente, apprezzabile rapporto qualità/prezzo».

I primi a essere presentati sono i modelli HDP in grado di arrivare a 72.000 Nm mentre a cavallo tra il 2007 e il 2008 usciranno modelli con coppie fino a 160.000 Nm. Similare per quanto riguarda la



gamma HDO con modelli che vanno a spostare il posizionamento aziendale su settori dove eravamo meno presenti.

«La progettazione dei riduttori HDP e HDO è avvenuta con la collaborazione della SKF e del Centro Ricerche Fiat. In particolare sono stati sviluppati calcoli al fine di ottimizzare la distribuzione dei carichi in base alla rigidità del sistema, calcoli di durata degli ingranaggi cilindrici (e relativi ingranamenti) e cuscinetti. Le stesse verifiche hanno riguardato la distribuzione dei carichi sugli ingranaggi conici, dei relativi ingranamenti in funzione della rigidità del sistema; modelli di simulazione avanzata per verificare i comportamenti vibroacustici dovuti a cause strutturali».

Anche nell'ambito degli azionamenti a corrente continua (inverter) sono state seguite precise linee di sviluppo. Ogni nuovo intervento sul prodotto Active ne incrementa le prestazioni, la gamma di potenza e la flessibilità.

Con le taglie 5 e 6 già rilasciate al mercato, la serie Active può pilotare motori asincroni e sincroni sino a 65 kW di potenza.

Ottimizzazioni del software di controllo, insieme a piccole modifiche hardware, hanno permesso ad Act201/401 di raggiungere il migliore rapporto potenza/volume del mercato e prezzi molto concorrenziali.

Con la nuova funzione Active risponderà ai requisiti di sicurezza descritti dalla norma En 954-1 cat. 3. Sarà quindi possibile eliminare tutti i dispositivi sinora necessari per garantire lo scollegamento del motore 'a prova di errore'.

«L'evoluzione di Active consentirà l'alimentazione del sistema di controllo e dei bus di comunicazione attraverso una linea DC indipendente, garantendone il funzionamento anche in caso di caduta di tensione.

Le nuove funzioni di posizionamento di Active consentono di usare il prodotto per il controllo di semplici applicazioni 'Motion'».

readerservice.it n. 61

