

Innovazione e completezza di gamma

L'attuazione di un programma basato sulla riprogettazione del portafoglio prodotti, l'introduzione di proposte innovative, forti investimenti per aumentare la capacità produttiva assicura a Ficep l'ottenimento di risultati importanti e consolida le basi per un'ulteriore crescita. Strategie, programmi, consuntivi, punti di forza, considerazioni, direttamente dal suo presidente Ezio Colombo

F Sono cifre importanti quelle che Ezio Colombo, presidente della Ficep, storica azienda di macchine utensili di Gazzada, in provincia di Varese, fornisce per inquadrare la realtà del gruppo: "Nel 2006 abbiamo realizzato 90 milioni con la Ficep e 125 milioni dal gruppo, + 41% la percentuale di crescita rispetto ai risultati 2005. I dipendenti sono 500: 300 nella sede principale, un centinaio in stabilimenti e società della zona e un altro centinaio nelle 8 filiali, due delle quali, Francia e Stati Uniti, impegnate anche in attività produttive. Tra le aziende del gruppo figura anche la Mitrol, che sviluppa software e hardware per i sistemi CNC che adottiamo sulle nostre macchine, ma non solo. Le aziende controllate realizzano tra il 40 e il 50% del fatturato direttamente sul mercato senza vincoli o limitazioni particolari se non quello di non vendere ai nostri concorrenti. Ma questi non sono molti!

Dottor Colombo, come si articola l'offerta di Ficep?

Il nostro portafoglio prodotti comprende due linee principali: le macchine per la carpenteria metallica e le macchine per lo stampaggio. Le prime possono lavorare piastre, piatti e lamiere di medio-grosso spessore. Si va dai 6 ai 150 mm di spessore e le tecnologie sono sia tradizionali che innovative, anche combinate tra loro: punzonatura, foratura, stozzatura, cesoiatura, taglio a nastro, a disco e termico. Le macchine per lo stampaggio comprendono l'intera gamma di soluzioni

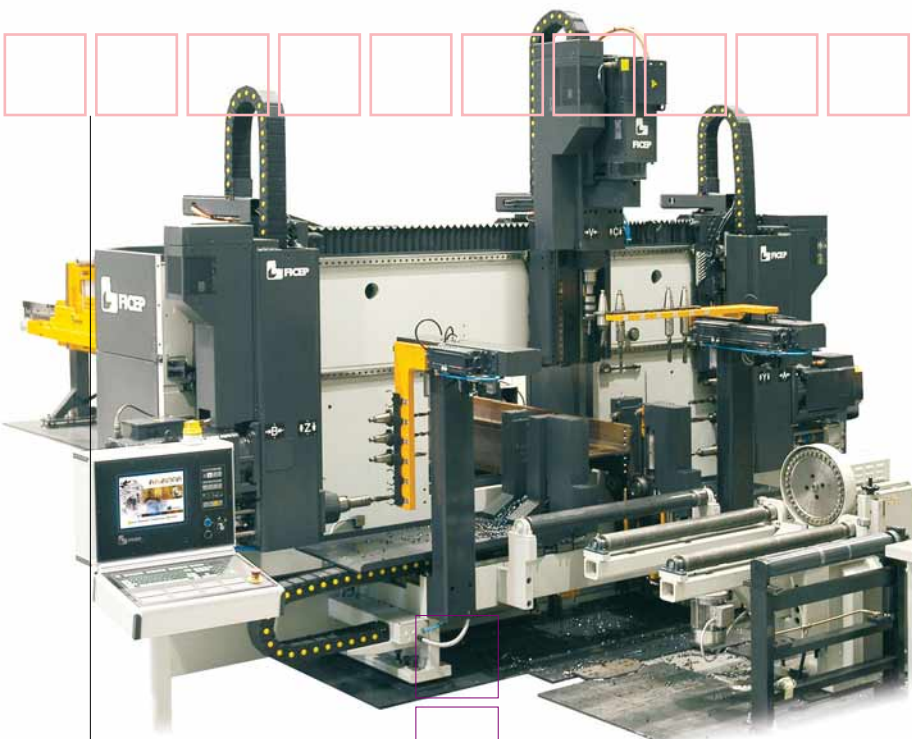


Ezio Colombo, presidente Ficep.

per il taglio a freddo, semicaldo e caldo con cesoia o a disco di barre da 6 a 360 mm di diametro; presse a vite di nuova generazione. Forniamo anche sistemi di asservimento realiz-



Linea automatica a CNC di punzonatura, marcatura e taglio termico, tipo B251.



Linea automatica a CNC di foratura e marcatura, serie DZ.

zati con robot antropomorfi o manipolatori realizzati per esigenze specifiche.

Sia per carpenteria che per forgia l'orientamento aziendale è di offrire una linea completa di macchine per l'intera famiglia di materiali.

In termini percentuali le due famiglie di macchine come contribuiscono al fatturato?

Le macchine per carpenteria assicurano i tre quarti circa del fatturato, anche se il peso delle macchine per stampaggio sul risultato finale è in forte crescita grazie all'apprezzamento da parte del mercato delle innovazioni di progetto recentemente introdotte, in particolare sulle presse della serie DD Direct Drive. Un dato per tutti: il fatturato 2006 delle macchine per stampaggio è cresciuto del 100% rispetto al 2005 e le previsioni 2007 sono di un'ulteriore crescita del 50% rispetto al 2006.

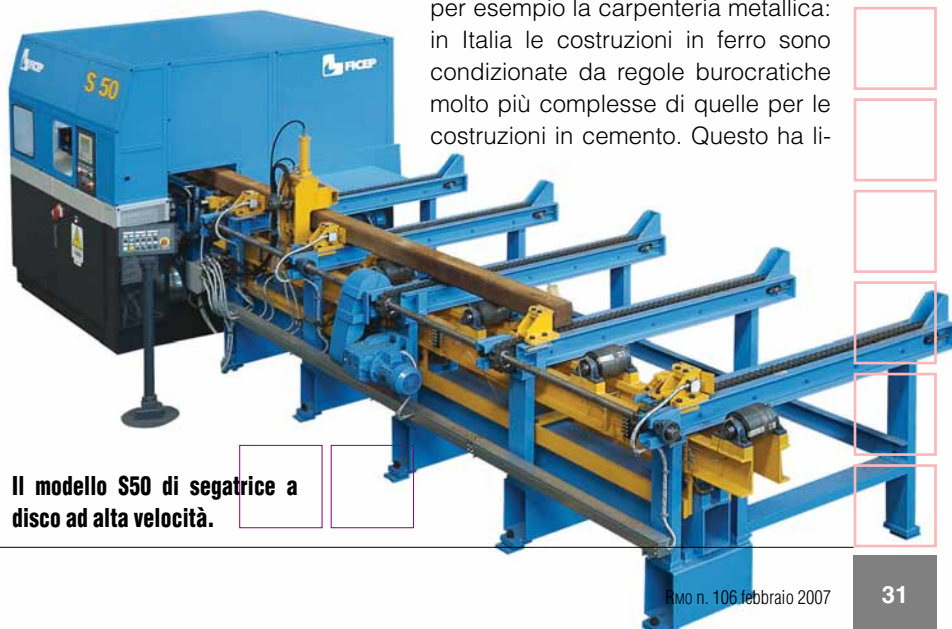
E in termini contributivi per l'azienda questo trend è positivo?

Sono le macchine tradizionali a presentare margini di contribuzione risicati dovendo confrontarsi con una concorrenza mondiale sempre più agguerrita. Tuttavia anche per questi prodotti in questi ultimi anni abbiamo portato avanti una profonda revisione progettuale che ha consentito una forte riduzione di

costi di produzione e di conseguenza e quindi ha portato a una ritrovata competitività.

Quali sono state le linee guida seguite dall'ufficio tecnico?

Da una parte sostituire tecnologie costose con altre più economiche per esempio la saldatura delle lamiere con le giunzioni imbullonate, e la razionalizzazione dei componenti con il ricorso a sottoassiemi comuni per più macchine; dall'altra minimizzare i tempi di installazione eseguendo in azienda tutti i collaudi così da procedere alla consegna di una macchina pronta all'uso. Con parole abituali per l'informatica abbiamo adottato per le macchine utensili la soluzione "plug and go".



Il modello S50 di segatrice a disco ad alta velocità.

Si è trattato di un lavoro molto impegnativo per l'ufficio tecnico.

Su questo non c'è alcun dubbio. In questi anni l'unica possibilità per sopravvivere da parte dei costruttori di macchine utensili è il rinnovamento continuo del prodotto per mettere a frutto le opportunità offerte dall'innovazione tecnologica continua che hanno i componenti, i materiali e le tecnologie.

Il lavoro di rinnovamento dell'intera gamma si può dire quasi completato; parallelamente ha preso il via lo studio della prossima generazione di macchine che costituiranno le nostre proposte di domani.

Sulle nuove macchine è prevista l'adozione del laser?

Al momento non registriamo da parte della nostra clientela richieste specifiche, dal momento che a fronte di una miglior qualità di taglio ottenibile con il laser sono richiesti maggiori costi di investimento e di manutenzione rispetto alla tecnologia al plasma, che è sempre più sofisticata ed economica.

Ciononostante per maturare esperienze e acquisire conoscenze abbiamo iniziato una serie di test che prevediamo della durata di un paio di anni con due generatori laser, uno diciamo tradizionale e uno innovativo.

Dottor Colombo quali sono gli aspetti che più caratterizzano la realtà Ficep?

Può sembrare strano, ma la nostra forza nasce da un elemento di debolezza del Sistema Italia. Prendiamo per esempio la carpenteria metallica: in Italia le costruzioni in ferro sono condizionate da regole burocratiche molto più complesse di quelle per le costruzioni in cemento. Questo ha li-

mitato il mercato costringendoci, per crescere, a operare su mercati esteri anche lontani, spesso trascurati dai concorrenti. Questo ci ha permesso di consolidare la presenza e di capitalizzare trend di crescita economica molto positivi. Oggi il 90% delle nostre macchine sono esportate e di queste più della metà sono consegnate fuori dell'Europa. Abbiamo una struttura commerciale e di assistenza tecnica molto capillare: Sud America, Nord America, Far East, Paesi Arabi, Australia, Sud Africa, Nord Africa, Ucraina, Vietnam, praticamente ovunque nel mondo tranne in Cina e Giappone.

Sul piano numerico la nostra leadership è assoluta. Per quanto riguarda le macchine per il taglio di barre, ad esempio, possiamo vantare oltre 2.500 installazioni. Il secondo fabbricante ancora attivo non ne conta più di 50. Ovunque nel mondo si voglia verificare che cosa c'è di installato si vedranno macchine Ficep.

Questo ha sicuramente un valore in termini di know-how, di esperienza, di conoscenza delle problematiche raccolte direttamente sul campo.

Infine ma non ultimo la completezza di gamma. Credo sia impossibile che anche una sola richiesta da parte del mercato nei settori dove siamo presenti non trovi nella nostra offerta la giusta risposta.

Questa vastità di gamma ha comportato e comporta un investimento enorme in fase progettuale, costruttivo e di servizio, ma ha costituito e costituisce una barriera quasi insormontabile all'ingresso di nuovi concorrenti.

Perché la decisione di non essere presente in Cina e Giappone?

Le motivazioni sono molto diverse. In Giappone, che in assoluto è il Paese al mondo che più costruisce in ferro, più dell'Europa, Russia compresa, e del Nord America insieme, gli standard tecnici sono diversi e i prodotti terzi non sono adatti alla clientela giapponese. Per fortuna è vero anche il contrario. Il risultato è che noi non riusciamo a vendere sul mercato nipponico e i costruttori giapponesi vendono poche macchine fuori dal Giappone, cosa che nell'ambito delle macchine utensili è assai rara.

Per quanto riguarda la Cina anche noi siamo vittima del fenomeno della copiatura. Le macchine che abbiamo vendute sul mercato cinese negli anni '80 sono state copiate e costruite in Cina. E dagli anni '90 per quel tipo di macchine per noi non c'è più alcuna possibilità, e per le nuove non vogliamo che il problema si ripeta.

Dottor Colombo l'unico modo per impedire di essere raggiunti dai costruttori dei paesi emergenti è quello di continuare a investire in ricerca e sviluppo?

Noi lo abbiamo fatto impegnandoci a sviluppare prodotti nuovi e innovativi nella consapevolezza di una riduzione dell'interesse del mercato nei confronti di quelli meno nuovi. Per il momento non abbiamo rinunciato ad alcun modello, anche a costo di un aggravio delle problematiche gestionali. Voglio ricordare che il numero delle famiglie di macchine a catalogo supera le cento e quindi le quantità prodotte di ciascuna di esse non può che essere limitata.

Esattamente opposto è il discorso dal punto di vista commerciale: tante famiglie di macchine assicurano maggiori possibilità di realizzare fatturati elevati alle filiali.

L'anno scorso Ficep ha festeggiato i suoi primi 75 anni di attività. Un traguardo importante visti i risultati raggiunti, ma anche un punto di partenza per arrivare dove? In altre parole qual è la sua visione del-

l'azienda a medio-lungo termine?

Io sono presente in azienda da 39 anni e ho vissuto direttamente più della metà della sua storia e delle scelte strategiche. Ma più che in passato oggi ci troviamo di fronte a una scelta importante: se puntare a crescere, come abbiamo fatto finora, facendo fronte alla domanda con l'intera gamma di macchine oppure ottimizzare la produzione rinunciando ad alcune linee di macchine. Questa seconda strada, sicuramente la più semplice e la più classica, è stata ritenuta fino a oggi, ma anche a medio termine, non strategica.

Perché?

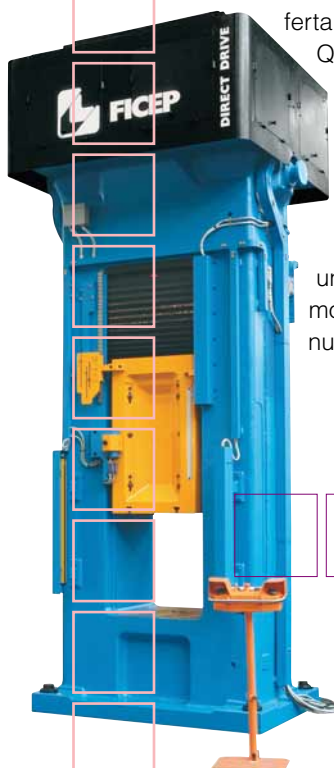
Ficep si caratterizza per avere una gamma di prodotti tale da soddisfare qualsiasi tipologia specifica di clienti. Ha creato una barriera senza varchi possibili a tutela di un mercato dove il cliente ha modo di verificare la completezza dell'offerta, familiarizzare con le nostre soluzioni, fidelizzare il marchio. Non è da escludere che aprire un varco a un concorrente per la rinuncia a una famiglia di macchine, possa dare il via a una sua crescita. Quindi nel limite del possibile siamo condannati a mantenere una situazione di fronte totale.

La gamma dei prodotti Ficep tra cinque anni continuerà a essere la più ampia possibile?


L'obiettivo è mantenere la stessa vastità di gamma, magari con prodotti più razionalizzati che coprono l'intera gamma dei bisogni della clientela. Lo sforzo di progettazione o di riprogettazione continuerà puntando a far crescere le quantità così da raggiungere maggiori volumi di produzione.

Sono in programma investimenti?

Per quanto riguarda i programmi di espansione delle strutture voglio ricordare solo un dato: negli ultimi tre anni abbiamo aumentato sistematicamente del 50% la superficie coperta. Con il completamento del nuovo capannone, previsto entro la fine dell'anno, potremo contare a Gazzada su 75.000 metri quadrati di superficie coperta, erano 50.000 nel 2006.



La nuova pressa vite serie DD 'Direct Drive' con motore lineare.



Veduta aerea della Ficep a Gazzada (Varese).

Questo sta a indicare che la sede principale anche da un punto di vista produttivo continuerà a essere Gazzada.

Per quanto riguarda la parte progettazione, amministrativa, commerciale e di assistenza tecnica certamente. Dal punto di vista produttivo abbiamo in programma una ripartizione ottimale per famiglie di macchine tra la sede di Gazzada e le unità produttive in fase di completamento di Crosio della Valle, dove disponiamo di 10.000 metri quadrati circa, e di Casale Litta dove possiamo contare su circa 15.000 metri quadrati.

Dottor Colombo quali sono le previsioni di fatturato per il 2007?

Viviamo in un'epoca particolarmente instabile dove fattori straordinari possono provocare inversioni violente dell'andamento economico. Fatta questa premessa, posso dire che le previsioni delle associazioni dei costruttori europei di macchine utensili indicano sia per il 2007 che per il 2008 la continuazione del trend positivo e un rallentamento solo a partire

dal 2009. Tra i Paesi più interessanti va messa sicuramente la Russia, dove i rischi di concorrenza locale sono limitati, non ci sono le problematiche della Cina, e le aziende italiane hanno avuto e hanno un notevole gradimento, e l'India.

Per quanto riguarda Ficep le previsioni sono per un 2007 molto positivo. La percentuale di crescita sarà limitata dalla attuale capacità produttiva che potrà aumentare solo nel 2008 con il completamento del nuovo capannone, la cui costruzione è stata ritardata per cavilli burocratici a riprova di una mancanza di sensibilità ai valori dell'impresa, di attenzione alle urgenze e alle esigenze di imprenditori impegnati in una competizione fortissima su scala globale.

Ipotesi di acquisizioni non rientrano nella strategia di Ficep?

Acquisizioni di aziende per allargare la gamma sicuramente no, per poten-

ziare la capacità produttiva forse, se si presenteranno le occasioni. Nella storia di Ficep ci sono state tre iniziative al riguardo, una si è conclusa positivamente con l'acquisizione di un concorrente in Francia, poi diventata la nostra filiale francese, due non sono andate a buon fine nonostante le nostre offerte fossero in un caso il doppio e nell'altro il triplo dell'offerta dei concorrenti risultati vincitori.

Un'ultima domanda. Quest'anno è in programma la EMO di Hannover. Ficep sarà presente?

Certamente così come a una dozzina di fiere in tutto il mondo: dagli Stati Uniti al Brasile, dalla Indonesia alla Malesia. A queste iniziative si aggiungeranno open house, riunioni internazionali del personale di vendita e di assistenza tecnica inserite nell'ambito di una attività di marketing molto intensa.

readerservice.it n.30

UNA NEWSLETTER PER

14.000

LETTORI



Vuoi essere anche tu tra coloro che ricevono la newsletter di Meccanica, Progettazione e Componentistica?

Sul sito è inoltre disponibile l'archivio dei numeri precedenti della newsletter

Collegati al sito:

www.vnu.it/newsletter_meccanica

oppure visita il sito:

www.ilb2b.it

e registrati per riceverla

gratuitamente

ogni mese. Riceverai anche 3 numeri omaggio di una delle 4 riviste che sponsorizzano il servizio.

il B2B.it

RMO



progettare

fluidotecnica

TRASMISSIONI
MECCANICHE
MOTION CONTROL

