

Un ruolo da protagonista



Mauro Margherita,
direttore commerciale di Motovario.

È un nuovo capitolo di una storia ormai più che quarantennale quello che per Motovario è iniziato a ottobre dello scorso anno con l'acquisizione del 75% della proprietà della famiglia Raguzzoni da parte del fondo di private equity BS. Per le risorse economiche disponibili e per la conoscenza del settore della meccanica, BS può rappresentare, tra le ipotesi possibili, la soluzione migliore per l'azienda di Formigine per impostare un efficace programma di sviluppo.

Con la nomina del nuovo amministratore delegato che sarà ufficializzata nel corso delle prossime settimane, e con Mauro Margherita in quella di direttore commerciale, la squadra di comando sta prendendo via via corpo e con essa programmi, obiettivi e strategie.

Trasmissioni Meccaniche: Ingegnere Margherita, può fornire qualche dato per inquadrare la realtà di Motovario oggi?

Con il passaggio del testimone dalla famiglia Raguzzoni al fondo BS Motovario è pronta a riprendere lo slancio e il dinamismo che ne hanno caratterizzato la lunga storia. Al nuovo management il compito di definire strategie, programmi, obiettivi, e a Mauro Margherita, direttore commerciale, il modo di concretizzare le opportunità di business

Margherita: Il fatturato consolidato di Motovario nel 2006 è stato superiore ai 100.000.000 euro, in crescita a doppia cifra rispetto a quello del 2005. In termini percentuali il peso dell'Italia è di circa il 40%, mentre la restante parte viene realizzata all'estero, grazie a una organizzazione commerciale che conta 9 filiali: negli Stati Uniti e in Cina, dove sono in programma ulteriori importanti investimenti, e in Europa, in Inghilterra, Danimarca, Svezia, Spagna, Francia, Germania e Austria. Inoltre siamo presenti nelle altre nazioni europee e sui diversi mercati con distributori e partner locali. La forza lavoro può contare su oltre 450 persone negli stabilimenti di Formigine e Ubersetto, entrambi in provincia di Modena, e una novantina nelle filiali all'estero.

Trasmissioni Meccaniche: Dal punto di vista dell'offerta come si articola il portafoglio prodotti di Motovario?



Vista aerea dello stabilimento di Formigine della Motovario.

Margherita: Poco meno della metà del fatturato è assicurato dai riduttori a vite senza fine con una produzione annua che si attesta intorno alle 700 mila unità. Il catalogo comprende 11 grandezze con potenze che vanno da 0,06 a 15 kW. Una quota ancora importante del giro d'affari, circa il 15%, anche se in lenta diminuzione, viene dai variatori di velocità.

Tendenza opposta per la vendita dei riduttori coassiali a ingranaggi cilindrici (8 grandezze con potenza da 0,12 a 45kW), dei riduttori ortogonali a coppia conica (5 grandezze con potenza da 0,55 a 45 kW), dei riduttori pendolari a ingranaggi cilindrici (5 grandezze con potenza da 0,12 a 22 kW) e dei motori elettrici (asincroni trifase e mono-fase, con potenze da 0,09 a 11 kW), che nel corso degli ultimi cinque anni sono arrivati a pesare complessivamente per circa il 35% del totale. Il restante 3% deriva dalla vendita di ricambi.

Trasmissioni Meccaniche: A quali settori in particolare è indirizzata la vostra offerta?

Margherita: Motovario ha legato il suo nome e il suo successo al mondo delle macchine per la ceramica, seguendo l'affermarsi dell'industria italiana nel mondo. Altri settori di interesse, legati all'ampliamento del portafoglio prodotti, sono quelli del sollevamento e trasporto, dell'imbottigliamento e imballaggio, delle macchine edili e tessili, delle macchine per il settore agroalimentare e della zootecnia, delle pompe.

Trasmissioni Meccaniche: In tutto questo è compreso anche il marchio Spaggiari?



Riduttore ortogonale.



Riduttore coassiale.



Riduttore pendolare.



Riduttore a vite senza fine.

Margherita: Certamente. L'acquisizione della Spaggiari Trasmissioni, portata a termine nel '99, ha portato in dotte prodotti, settori di sbocco, aree geografiche e fatturato che hanno pesato in modo significativo sull'affermazione e sui risultati della Motovario. In questi anni i due marchi, con le relative caratteristiche

specifiche, sono stati mantenuti e sono state perseguite tutte le sinergie possibili in termini produttivi e commerciali per assicurare all'azienda la massima efficienza.

Trasmissioni Meccaniche: Questa Motovario si può dire che è tutta nel segno della famiglia Raguzzoni.

Margherita: La famiglia Raguzzoni, prima con il signor Giancarlo, poi con il figlio Gianluca e il fratello Stefano, poi con il solo Gianluca, sono

Automazione e flessibilità

L'attività produttiva in senso ampio della Motovario si svolge quasi totalmente in Italia e in particolare nello stabilimento di Formigine, una struttura moderna che occupa una superficie di 27.000 metri quadrati coperti con un parco macchine utensili composto da 145 impianti a controllo numerico, 53 dei quali lavorano su tre turni, tutti gli altri su due.

«Il lay-out delle macchine - spiega Valerio Franchini, direttore produzione e logistica di Motovario - prevede aree tecnologiche, con reparti di produzione omogenei dedicati alla tornitura, fresatura e barenatura, trattamenti termici, dentatura e rettificazione. Si tratta di macchine dell'ultima generazione, alcune costruite su specifiche di Motovario, fortemente automatizzate con sistemi automatici di carico e scarico dei pezzi rappresentati da robot. In linea è prevista la soffiatura e lavaggio dei pezzi». Scelta avveduta dal punto di vista della qualità e del servi-



Valerio Franchini, direttore produzione e logistica di Motovario.



Robot per carico e scarico pezzi.

zio si dimostra la decisione, intrapresa molti anni or sono, di eseguire all'interno tutti i trattamenti termici necessari al processo produttivo. In ambito qualitativo Motovario si è dotata da tempo di un sistema di controllo statistico di processo (SpC) per il controllo dell'andamento produttivo e la prevenzione alla generazione degli scarti. Oltre al controllo allo start up di lavorazione di ogni lotto presso la sala metrologica, con fissate frequenze in relazione alla capability (KP) dell'impianto sono definite schede di controllo (cicli di collaudo) per monitorare il

stati gli artefici della nascita e dell'evoluzione di questa azienda fino a portarla ai risultati del 2006 che sono in assoluto i migliori della storia della Motovario.

Trasmissioni Meccaniche: Per la famiglia Raguzzoni la decisione di cedere la maggioranza della proprietà non deve essere stata comunque facile?

Margherita: Il settore degli organi di trasmissione in Italia in particolare, ma non solo, vede ancora molte delle famiglie all'origine delle aziende stesse svolgere un ruolo da protagonisti. Ma vuoi per l'inevitabile passaggio generazionale, vuoi per la dinamica del mercato, che sembra preferire realtà con dimensioni e offerte sempre più ampie e articolate, non mancano precedenti di questo tipo.

Per la famiglia Raguzzoni è stata sicuramente una scelta difficile, operata peraltro con lungimiranza, consentendo all'azienda un assetto adeguato ad affrontare un nuovo periodo di sviluppo.

Trasmissioni Meccaniche: È già stato definito il piano strategico di BS per Motovario?

Margherita: Io credo che un fondo di private equity come BS quando decide un investimento rediga un business plan ed è chiaro che lo stesso muova da una analisi di mercato la più ampia possibile e da una valutazione approfondita dei punti di forza e di debolezza dell'azienda per proiet-

tare negli anni quelle che possono essere le opportunità di sviluppo dell'azienda, gli investimenti necessari e il ritorno ipotizzato.

È ovvio che spetterà proprio al nuovo management definire più dettagliatamente gli obiettivi futuri, formulare le strategie e declinandole nel come, nel quando e nel dove.

Questa seconda fase del processo di acquisizione, che è altrettanto importante della prima, è quella che il nuovo management sarà chiamato a redigere nei prossimi mesi, per diventare il filo conduttore degli sviluppi futuri di Motovario.

Trasmissioni Meccaniche: Molte aziende italiane e non solo hanno attività produttive in Cina e India. Nei piani di Motovario c'è un'ipotesi di questo tipo?

Margherita: Nei piani di sviluppo di Motovario sicuramente la Cina giocherà un ruolo fondamentale. Stiamo cominciando a definire gli obiettivi del prossimo triennio e i conseguenti investimenti in uomini e mezzi per affrontare questa sfida nel modo più corretto. Credo che anche l'India rappresenterà un mercato target importante, anche se in questo momento rappresenta una priorità di secondo livello.

Trasmissioni Meccaniche: Lei è in azienda dai primi di settembre del 2006. Ha quindi partecipato alla definizione del budget per il 2007.

Margherita: Il budget 2007 è stato predisposto dal sottoscritto, ma un



Carrello laser guidato (LGV) rifornimento magazzino in e out.



Linea per il montaggio automatizzato dei riduttori a vite senza fine.

processo apportando le dovute correzioni al fine non solo di generare scarti ma di prevenirli.

Oltre a queste schede di controllo, buona parte degli impianti sono dotati di sistemi di controllo di processo per la misura continua delle quote e la loro autoregolazione direttamente sul controllo numerico.

La struttura produttiva è integrata con i magazzini automatici di montaggio, che vengono riforniti con i componenti finiti tramite carrelli laser guidati. Quando l'ultima lavorazione del lotto è stata eseguita, l'operatore legge il relativo codice a barre

reiferito all'ordine di produzione avviando la missione dei carrelli laser guidati LGV.

«La movimentazione in e out del singolo impianto produttivo è robotizzata per assicurare grande flessibilità e massima precisione».

Una volta immagazzinato, il materiale diventa di pertinenza dell'ufficio programmazione di montaggio. In base agli ordini da evadere viene ordinato il picking automatico dal magazzino di reparto che alimenta direttamente le linee di montaggio. Questa automazione logistica porta enormi vantaggi in termini di manodopera necessaria per le fasi di prelievo, per il rischio di danneggiamento (ammaccature, cadute accidentali ecc.) oltre ad una notevole riduzione dei lead time a favore di un'elevata flessibilità

contributo importante verrà anche dalle strategie commerciali e dagli investimenti che con il nuovo amministratore delegato andremo a definire e concordare. Il budget 2007 è orientato ad una crescita rispetto al 2006 che viene sostanzialmente confermata dai risultati di vendita dei primi mesi. Tali dati sono oggi oggetto di analisi al fine di rivalutare ed aggiornare i nostri piani per l'anno 2007.

È opportuno sottolineare che la crescita di cui parliamo è frutto di una valutazione in assoluta continuità sia per quanto riguarda la struttura industriale che il portafoglio prodotti.

Trasmissioni Meccaniche: Al raggiungimento di questi risultati contribuirà maggiormente il mercato interno o quelli esteri?

Margherita: Siamo convinti di essere in grado di confermare i già importanti risultati raggiunti sul mercato interno, mentre ci attendiamo significativi risultati dai mercati esteri dove abbiamo in programma importanti investimenti in termini di strutture commerciali e iniziative di marketing, oltre naturalmente al lancio di nuovi prodotti.

Trasmissioni Meccaniche: Quando è previsto il lancio di novità in termini di prodotto?

Margherita: Stiamo portando avanti due macro filosofie di approccio al mercato; la prima punta al completamento delle gamme di prodotto in portafoglio che riteniamo strategiche; la seconda ha come obiettivo l'indi-

viduazione delle tipologie di prodotto per quei settori dove vogliamo essere presenti in modo vincente: già nel secondo semestre di quest'anno potremo presentare alcuni di questi sviluppi.

Trasmissioni Meccaniche: Alcuni concorrenti di Motovario in questi anni hanno dimostrato di puntare decisamente verso la meccatronica vuoi con acquisizioni vuoi con l'inserimento di nuove linee di prodotti. Per quanto riguarda Motovario ci sono novità al riguardo?

Margherita: Il core business di Motovario è stata la meccanica e continuerà a esserlo anche nel prossimo futuro.

Ovviamente da anni il peso dell'elettronica è sempre maggiore e anche Motovario dovrà fare suoi questi sviluppi per essere al passo nel cogliere future opportunità di business.

Trasmissioni Meccaniche: Motovario sarà presente alla prossima Fiera di Hannover. Con quali obiettivi?

Margherita: L'appuntamento tedesco è la vetrina più importante al mondo per il settore delle trasmissioni di potenza, come sempre Motovario vi parteciperà in maniera significativa.

Consideriamo Hannover anche come l'occasione ufficiale per comunicare al mondo il nuovo assetto aziendale e per affermare in modo diretto ai clienti e al mercato il nostro potenziale di sviluppo.

readerservice.it n. 56