

Un business in crescita



Massimo Arosio,
Direttore Generale della Faster.

Ai settori tradizionali di sbocco degli innesti rapidi di sua produzione, Faster aggiunge con successo quello industriale e della refrigerazione; allarga gli orizzonti affiancando

alle presenze in Europa e negli Stati Uniti le joint-venture create in India, Cina e Brasile. Così il marchio si afferma e il giro d'affari cresce. Presente e futuro, strategie

Quello che Massimo Arosio, direttore generale della Faster di Rivalta d'Adda, ci mostra si può dire la sintesi di una storia di successo. Si tratta infatti del grafico che riproduce l'andamento del fatturato degli ultimi anni della sua azienda, che ha nella produzione degli innesti rapidi il proprio core business.

«Nel 2000 - commenta Arosio - abbiamo realizzato un giro d'affari di 24,1 milioni di euro, che sono diventati 27,9 nel 2001. L'anno dopo il fatturato è stato di 33,4 milioni di euro, nel 2003 ha sfiorato i 37, i 42 nel 2004 e i 44 l'anno dopo. Nel 2006 il budget prevedeva 48 milioni di euro».

Fluidotecnica: E a consuntivo?

Arosio: Abbiamo chiuso oltre i 49 milioni di euro.

Fluidotecnica: C'è di che essere soddisfatto.

Arosio: Direi di sì, anche se preferisco che siano altri a giudicare. Voglio

solo ricordare che il +14% del 2006 rispetto al 2005 nasconde il rallentamento della domanda registrato nei primi mesi dell'anno e la forte accelerazione del secondo semestre, che ha messo a dura prova il sistema produttivo e la capacità di fare fronte alle richieste dei clienti.

L'altra puntualizzazione doverosa è che questi dati si riferiscono alla Faster Spa, mentre se consideriamo il gruppo, vale a dire teniamo conto del risultato della società che abbiamo negli Stati Uniti, di quelle che abbiamo da poco creato in India, Cina e Brasile e, infine, di quella che opera nell'ambito dello Special Couplings, il consolidato supera i 52 milioni di euro.

Fluidotecnica: Anche per l'anno in corso ha previsto un fatturato in crescita?

Arosio: Se alle indicazioni raccolte sul campo sia per quanto riguarda i primi equipaggiamenti che i distributori, aggiungiamo i ritorni attesi dai



Vista aerea della sede
della Fasterr a Rivolta d'Adda.



Rajeev Verma,
responsabile della filiale indiana della Fasterr, con
Massimo Arosio.

nuovi mercati non possiamo che essere ottimisti, al punto che abbiamo messo a budget una ulteriore crescita a due cifre. E per un'azienda che produce come Fasterr il raggiungimento di questi risultati richiede sforzi non indifferenti e l'impegno e la collaborazione costante da parte sia del personale che dei responsabili.

Fluidotecnica: Da quali mercati si aspetta le soddisfazioni maggiori?

Arosio: Il trend positivo dovrebbe essere generalizzato anche se negli Stati Uniti è previsto un qualche rallentamento già iniziato negli ultimi mesi del 2006. Mi aspetto grandi soddisfazioni dal mercato europeo perché è dato in grande crescita e poi dai nuovi mercati, India su tutti, seguita da Cina e Brasile.

Fluidotecnica: Fasterr si conferma azienda internazionale?

Arosio: Nonostante i buoni risultati ottenuti sul mercato interno, la quota di fatturato realizzata all'estero è cresciuta di qualche punto percentuale per attestarsi intorno all'80%. E in prospettiva prevedo possa registrare un'ulteriore accelerazione.

Fluidotecnica: Nel suo piano strategico è prevista la creazione di realtà produttive all'estero?

Arosio: Quando si pensa a mercati che sono caratterizzati da un basso costo della manodopera, non si può non ipotizzare una produzione in loco per poter essere competitivi nei confronti degli altri produttori, anche se nel caso di prodotti come i nostri, l'incidenza del costo della manodopera si limita a qualche punto percentuale. Nella joint-venture indiana di Bangalore siamo già partiti: realizziamo prodotti di bassa gamma destinati solo al mercato locale. Per quanto riguarda la Cina è previsto. Al mo-

mento la nostra attività si limita al supporto logistico ai grossi clienti che hanno delocalizzato attività produttive. In Brasile invece non abbiamo in programma iniziative diverse da quella della distribuzione.

Fluidotecnica: Non teme di essere copiato o peggio ancora di vedere i suoi prodotti contraffatti?

Arosio: Il pericolo c'è, ma lo considero abbastanza limitato. Si tratta infatti di prodotti di bassa gamma, già distribuiti sul mercato da parte di altri competitor.

Fluidotecnica: Sono prodotti marchiati Fasterr?

Arosio: Assolutamente sì. L'obiettivo è che il marchio Fasterr sia conosciuto e apprezzato nel mondo orientale almeno quanto lo è nel mondo occidentale.

Fluidotecnica: Che cosa ha previsto per gli altri mercati dove Fasterr è presente da tempo?

Arosio: In Europa e negli Stati Uniti rimanere sulla cresta dell'onda è difficile; bisogna saper inventare cose nuove per conquistare quote di mercato o quanto meno per mantenere il gap tecnologico di vantaggio nei con-



La batteria di torni plurimandrino e CNC dell'ultima generazione dei reparti di produzione.

fronti della concorrenza.

Nell'ambito dei prodotti standard destinati a mercati tradizionali come quello delle macchine agricole e del movimento terra continuiamo a sviluppare prodotti sempre più sofisticati e performanti.

Cresce l'interesse per i nuovi mercati come quello industriale rappresentato in particolare dagli innesti rapidi per le operazioni di testing, vale a dire innesti rapidi che si agganciano direttamente alle filettature e quindi costano solo della parte femmina. Si tratta di un aggancio temporaneo ottimale per testare velocemente prodotti oleodinamici, serbatoi in pressione, ecc. È un business molto frazionato che presenta buone prospettive di crescita. Nell'ambito industriale vanno comprese anche le multiconessioni, per la maggior parte customizzate frutto di un grosso lavoro di ricerca e di engineering.

Fluidotecnica: Senza dimenticare la refrigerazione.

Arosio: Anche questo è un business in crescita per il quale stiamo sviluppando nuovi prodotti.

I risultati maggiori arrivano soprattutto dal mercato statunitense, dove sono presenti molti costruttori, meno dall'Europa e dall'Italia in particolare per la decisione delle aziende di trasferire la produzione in Cina.

Fluidotecnica: Qual è il peso percentuale di ognuno di questi tre filoni sul fatturato totale?

Arosio: La parte maggiore è ancora assicurata dal prodotto tradizionale, che possiamo stimare intorno al 90%.

L'industriale e la refrigerazione sono relativamente nuovi e necessitano di tempo, oltre che di importanti investimenti, per arricchire l'offerta, farsi conoscere e apprezzare. Per entrambi comunque prevediamo buone poten-



zialità di crescita.

Fluidotecnica: Il risultato positivo ottenuto da Faster è dovuto al buon andamento dell'economia o all'acquisizione di quote di mercato alla concorrenza?

Arosio: Direi una combinazione di entrambe le cose. I dati relativi al settore oleodinamico evidenziano un trend positivo in tutti i settori di sbocco dei nostri prodotti. A ciò si aggiunge il consolidamento del marchio Faster sul mercato dei primi equipaggiamenti e la definizione di importanti accordi commerciali con grossi costruttori internazionali.

Fluidotecnica: Quali sono i problemi maggiori da affrontare?

Arosio: Sicuramente il cambio euro/dollaro. Esportare negli Stati Uniti con la divisa americana così deprezzata erode il margine di contribuzione, che ormai è ridotto ai minimi termini, e per mantenere le posizioni di mercato faticosamente conquistate dobbiamo stringere i denti.

Un altro problema è rappresentato dal costo delle materie prime. La fase di relativa calma che stiamo vivendo non è foriera di buone notizie: dobbiamo aspettarci una ripresa del costo del petrolio e quindi dell'energia così come di alcune materie prime, conseguenza di una domanda internazionale in continua crescita. Infine ma non ultimo il problema della riduzione dei prezzi. La globalizzazione aumenta le opportunità di business, ma anche il numero e la forza dei concorrenti ai quali i grossi gruppi industriali si rivolgono con richieste sempre più pressanti.

Fluidotecnica: Cosa si può fare per risolverli?

Arosio: In Faster siamo impegnati a migliorare e ottimizzare l'intera catena del lavoro e questo è possibile utilizzando macchine utensili dell'ultima generazione, capaci di assicurare prestazioni sempre migliori. Un dato per tutti: quest'anno abbiamo previsto di investire 4 milioni di euro nell'acquisto di nuovi macchinari, cioè circa l'8% del fatturato adottando nuo-

ve tecnologie in grado di migliorare processi e prodotti e scegliendo fornitori qualificati e disponibili a collaborare per trovare le soluzioni più efficaci. Infine, ma non ultimo, puntando sul fattore uomo. Per questo scegliamo personale preparato, ne assicuriamo l'aggiornamento con corsi di formazione, mettiamo loro a disposizione strumenti di lavoro e ambienti adeguati. In cambio chiediamo serietà e impegno.

Fluidotecnica: Faster ha sempre riservato particolare attenzione alla qualità. Sotto questo aspetto ci sono novità in programma?

Arosio: L'ottenimento della certificazione di conformità del Sistema Qualità alla Iso TS rappresenta il traguardo più ambizioso al quale potevamo aspirare. Lo abbiamo raggiunto e le verifiche periodiche da parte dell'ente certificatore lo confermano e documentano le ricadute nel miglioramento continuo dell'organizzazione.

Il prossimo obiettivo che abbiamo messo nel mirino è la certificazione di conformità alla Iso 14001 relativa alla gestione ambientale. Ci stiamo lavorando da alcuni mesi, con il supporto del Politecnico di Milano e il coinvolgimento di mia figlia ingegnere ambientale; contiamo di concludere la pratica entro agosto con ICIM, l'ente a cui si riferiscono tutte le nostre certificazioni.

Voglio sottolineare che le varie certificazioni non hanno comportato grossi sconvolgimenti del modo di operare perché le linee guida adottate in azienda sono state fin dall'inizio quelle giuste.

Fluidotecnica: L'allargamento degli orizzonti comporta cambiamenti dal punto di vista organizzativo?

Arosio: Certamente è cresciuto lo sforzo richiesto all'ufficio vendite per far fronte all'aumento delle richieste in numero e specificità e dei fusi orari lavorativi. Abbiamo per questo programmato un potenziamento del personale commerciale di sede e un cambiamento dell'organizzazione con la creazione di specialisti per tipologia di mercato vale a dire lo specialista dei grandi Oem, quello dei piccoli Oem, della refrigerazione, del settore industriale.

Fluidotecnica: Siamo alla vigilia di due fiere importanti, la Hannover Messe e la Bauma di Monaco, alle quali Faster sarà presente. Una conferma che lei crede ancora nelle fiere come strumento di marketing?

Arosio: Ritengo la fiera un momento insostituibile di incontro, di confronto, di verifica.



La serie Multifaster.

La serie RFLS per il settore della refrigerazione.

Peccato che il loro numero continui a crescere, spesso non tenendo conto delle istanze degli espositori e delle esigenze dei visitatori.

Fluidotecnica: Queste partecipazioni offriranno l'occasione a Faster per presentare novità?

Arosio: L'obiettivo primario sarà quello di presentare l'insieme delle linee di prodotto in cui si articola l'offerta di Faster. Non mancheranno poi specifici aggiustamenti di prodotti introdotti per migliorarne le prestazioni o far fronte a specifiche richieste del mercato.

Fluidotecnica: Uno dei punti di forza di Faster è sicuramente l'ufficio tecnico. C'è qualche problema che recentemente è stato affrontato da Faster e ha permesso di arrivare a soluzioni particolarmente gratificanti per il cliente?

Arosio: La quotidianità dell'ufficio tecnico è fatta di problemi risolti. Tra gli altri mi piace ricordare lo studio di guarnizioni con mescole particolari per poter sopportare condizioni molto gravose di utilizzo quali temperature e portate molto elevate; la creazione in collaborazione con un ufficio tecnico esterno del fastercleaner®, un prodotto per la manutenzione preventiva dell'innesto rapido. Si tratta di una bomboletta contenente una miscela composta da un detergente e un lubrificante da spruzzare sull'innesto prima di eseguire l'operazione di aggancio, così da eliminare le sostanze contaminanti esterne che possono danneggiare le tenute e ridurre la vita.

Fluidotecnica: Per concludere, quali sono gli obiettivi prossimi venturi di Faster?

Arosio: Vedo allontanarsi il traguardo della quotazione in borsa, di cui si è cominciato a parlare alcuni anni fa. Considero prioritario un'ulteriore crescita in termini di fatturato sia per via diretta sia attraverso la creazione di joint-venture con altre realtà industriali che presentano forti sinergie sotto l'aspetto produttivo, di mercato e di clientela.

Non è facile, ma ho fiducia di riuscirci.

readerservice.it n.253