

Un ruolo da protagonista

Un altro anno da ricordare per il Gruppo Overmach che non solo ha registrato una forte crescita del fatturato e del numero di macchine vendute, ma anche ha ampliato l'offerta per puntare alla conquista di nuovi settori. Al direttore commerciale Antonio Massimo abbiamo chiesto di fotografare la realtà del gruppo e del mercato per capire le ragioni del successo di oggi e di domani

È un bilancio eccezionale quello che il Gruppo Overmach si appresta a ufficializzare per il 2007. E non solo dal punto di vista economico con una crescita importante, ma anche alla luce di una serie di operazioni strategiche che ne hanno ampliato l'offerta, consolidata la presenza sul nostro mercato e dato slancio e concretezza ai nuovi obiettivi. Di questi e di altri temi abbiamo parlato con Antonio Massimo, direttore commerciale del gruppo che ha sede a Parma.

Ingegnere Massimo proporrei di iniziare proprio dai risultati economici chiedendole di commentare il bilancio che il Gruppo Overmach ha realizzato nel 2007.

Anche se non disponiamo ancora dei dati definitivi, possiamo parlare di un'ottima annata con un giro d'affari che ha superato i 160 milioni di euro. Erano stati 131 lo scorso anno, quando la crescita era stata del 50% rispetto al 2005. Significativo anche il numero delle macchine vendute che

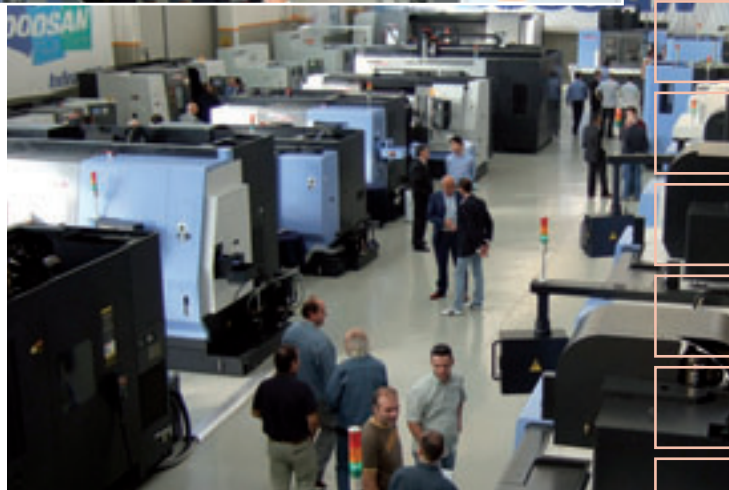


Antonio Massimo, direttore commerciale della Overmach.



Veduta della sede della Overmach a Molatolo in provincia di Parma.

Alcuni momenti della open house organizzata dalla Overmach nel mese di ottobre che ha riscosso un grandissimo successo.



già a ottobre ha superato le mille unità. Non si tratta solo di un aumento del 20% rispetto all'anno prima ma registriamo sempre più spesso richieste caratterizzate da complessità e prestazioni crescenti.

Qual è la quota di mercato detenuta dal Gruppo?

Non esiste in Italia un ente che registra le immatricolazioni di macchine utensili nuove come invece avviene nel caso delle autovetture, quindi si può cercare di rispondere solo per approssimazione. Noi stimiamo che il mercato, in situazioni favorevoli come questa, sia in grado di assorbire circa 7.000 macchine all'anno, tra torni e centri di lavoro. Dal momento che le nostre vendite hanno riguardato grosso modo 1.100 macchine, possiamo dire che la nostra quota è intorno al 15%.

In termini di fatturato il calcolo è meno significativo per le diversità di prezzo che caratterizzano ogni costruttore. Per quanto riguarda le macchine con il marchio Doosan

Daewoo, che rappresentano circa il 75% delle nostre vendite, il costo medio è intorno ai 120.000 euro.

Cosa rappresenta il Gruppo Overmach per Doosan Daewoo?

In termini percentuali è presto detto. La produzione annua di Doosan si attesta sulle 12.000 macchine, di queste oltre 900 sono vendute sul mercato italiano, vale a dire circa l'8% del totale. Non solo. Il Gruppo Overmach si posiziona al primo posto tra le società di importazione del costruttore coreano e l'Italia vale più del doppio del mercato tedesco e poco meno del doppio di quello inglese.

Ingegnere Massimo chi sono i vostri concorrenti principali?

Tutti i grossi costruttori internazionali. Al primo posto mettiamo Mazak che più si avvicina ai prezzi e alla qualità Doosan, anche se con una filosofia costruttiva che ha nel controllo numerico proprietario e nella dinamica i punti di maggiore differenziazione da



Il tornio MX2100 della Doosan con testa girevole per eseguire lavorazioni di tornitura e fresatura.

quella di Doosan che adotta l'elettronica Fanuc, ma non solo, e punta sulla rigidità delle macchine. Altro grosso concorrente è Mori Seiki e nel campo specifico della tornitura l'italiana Biglia.

Altri costruttori di alto lignaggio, come Okuma e DMG costruiscono macchine eccellenti, ma con prezzi alti, del 30-40% superiori al nostro, che

non sempre sono giustificati per moltissimi tipi di produzione. L'americana Haas ha le carte in regola per diventare un concorrente pericoloso.

Quali sono le ragioni di risultati tanto positivi?

Alla base c'è sicuramente il favorevole momento congiunturale: le aziende metalmeccaniche italiane hanno molti ordini e necessitano di macchine per evaderli. In questo contesto il Gruppo Overmach può contare su un'ampia disponibilità di macchine a magazzino o con tempi ridotti di consegna; può vantare numerosi marchi in portafoglio affermati a livello internazionale; può offrire macchine di buona qualità e caratterizzate da un ottimo rapporto qualità/prezzo e infine, ma non ultimo, può assicurare un eccellente servizio di assistenza che spazia dagli interventi di manutenzione ai corsi di formazione per il personale.

Qual è la realtà del gruppo Overmach oggi?

Il gruppo conta circa 200 dipendenti con Andrea ed Aldo Ghidini, rispettivamente presidente e amministratore delegato. La sede è a Parma, dove su circa 40000 metri quadrati si trovano magazzini, show-room, gli uffici, un capannone creato per la preparazione delle macchine per un totale di

oltre 14000 metri quadrati coperti. Ci sono poi le filiali di Milano, Modena e Vicenza.

Il gruppo si muove intorno alla Tecnomach, creata nel 1990 per l'acquisizione da case estere di macchine utensili ad alto contenuto tecnologico da commercializzare in tutta Italia. Ad essa fa riferimento la Overmach, il principale dei 10 rivenditori di zona, che compongono l'organizzazione commerciale del gruppo insieme a una settantina di agenti per la maggior parte monomandatari.

Altra società del gruppo è la Overmach Service con compiti di assistenza di prevendita, di preparazione e installazione delle macchine, di formazione del personale e di post-vendita. Dispone di una struttura con oltre 100 dipendenti tra ingegneri, tecnici e programmatori.

Nel 2004 è stata costituita la Overmach Usato appositamente per il commercio delle macchine usate.

Da luglio scorso il gruppo può annoverare un'altra società, la Euromecanica, acquisita dal gruppo omonimo di Cologno Monzese, attiva nel settore della elettroerosione con l'esclusiva per l'Italia, tra l'altro, del commercio delle macchine della Mitsubishi Electric. Il progetto è quello di creare una divisione del gruppo specificatamente per il mercato degli stampisti e delle attrezzerie.

Il nuovo centro di lavoro a 5 assi integrati e tavola girevole della Awea.





Revisione di mandrini ed elettromandrini di tutte le marche

Qualità
Rapidità
Competenza

L'azienda ha portato in dote anche un accordo commerciale con la Eu-mach.

Per offrire un servizio nel settore degli asservimenti alle macchine utensili con robot o gantry loader, manipolazioni e applicazioni speciali nel 2005 è stata creata la Tecnomach Automazione, dopo l'acquisizione della quota di maggioranza della CMAR, una società esterna che da tempo collaborava con noi per la vendita di impianti robotizzati.

Il gruppo comprende anche alcune divisioni. La Overmach Tools fornisce attrezzature e utensileria a corredo delle macchine così come ha in portafoglio piccole macchine utensili tradizionali (segatrici, torni paralleli, fresatrici, stozzatrici). La divisione Prototipazione Rapida si occupa della commercializzazione delle macchine della israeliana Objet basate sulla tecnologia Polyjet. Gocce molto fini di fotopolimero vengono stampate in strati ultra-sottili di appena 16 micron per realizzare prototipi con ottime caratteristiche sia di precisione che di resistenza. Infine la divisione Overmach Sistemi assicura la fornitura di sistemi CAD/CAM, di reti per la trasmissione di part program senza fili (tecnologia Wi-Fi), soluzioni per il monitoraggio della produzione e gestione delle commesse.

C'è ancora un'azienda nella galassia

Overmach: è la Car Service acquisita a fine luglio dello scorso anno per gestire in modo più efficiente il trasporto delle macchine utensili. Anche in questo caso si tratta di un rapporto di lunga data che si è consolidato dal punto di vista della proprietà e che presenta ampi margini di miglioramento: oggi infatti meno del 40% del fatturato della Car Service è realizzato per il gruppo Overmach che, a sua volta, effettua solo la metà del trasporto delle sue macchine con i mezzi della Car Service.

Come si articola l'offerta del Gruppo?

Grazie agli accordi commerciali di Tecnomach nel portafoglio del gruppo abbiamo un numero significativo di marchi che operano nell'ambito dell'asportazione di truciolo. È particolarmente ricca l'offerta di centri di lavoro orizzontali e verticali e di centri di tornitura CNC, ma non mancano alesatrici e fresalesatrici e oggi, grazie a Euromeccanica, le macchine per elettroerosione a tuffo e a filo della Mitsubishi Electric e i centri di lavoro della Eumach. Tra i nomi più significativi di Tecnomach c'è Doosan (la ex-Daewoo), uno dei cinque costruttori globali, in grado di assicurare un'offerta a tutto campo di prodotti solidi, funzionali, affidabili, arricchiti in termini di prestazioni ma



Il centro di lavoro della serie 701 con pallet di 630 x 630 mm della Nigata.

readerservice.it n.15025

SMZ Italia s.r.l.

Via Brandizzo, 184
10088 Volpiano (TO) - ITALY
Tel. +39 011.99.53.534
Fax +39 011.99.53.550
E-mail: smz@smzitalia.com
www.smzitalia.com



La macchina per elettroerosione BA8 della Mitsubishi Electric.

sempre a prezzi concorrenziali. Gli altri marchi sono Axa, Awea, Horkos, Kiwa, Nigata, Yu-Shine, Kitako, Ares Seiki, Yjoti, Ecoca, Perfect Jet.

Ingegnere Massimo può spiegare come è possibile coniugare un'offerta tanto ricca con la necessità di fornire risposte puntuali al problema specifico del cliente?

La soluzione è stata individuata nella creazione di una nuova organizzazione che prevede una serie di divisioni dedicate a una tecnologia o a un marchio o a un tipo di macchina, ognuna con degli specialisti di prodotto. Sono dei product manager che hanno il compito di affiancare gli agenti nel corso della trattativa di vendita.

Anche se sono passate alcune settimane, ancora si parla con grande soddisfazione dell'open house organizzata nel mese di ottobre. Perché?

Sicuramente per l'eccezionalità dei

risultati. Negli undici giorni della manifestazione, infatti, abbiamo registrato la presenza di oltre 5.000 visitatori in rappresentanza di 1.300 aziende, che hanno dato un grosso contributo a stabilire nel mese di ottobre il record di 160 ordini di macchine nuove.

Una risposta così positiva da parte del mercato nasce sicuramente da un'organizzazione che ha consolidato nel tempo il modo di operare visto che quella di ottobre è stata la nostra diciassettesima open house, ma anche dal numero delle macchine funzionanti (oltre 50) con tante novità in mostra sia in termini di macchine che di marchi.

Ingegnere Massimo può indicare qualcuna delle novità più significative presentate?

Con il marchio Doosan il tornio MX2100 con testa girevole per eseguire lavorazioni di tornitura e fresatura; il centro di lavoro a 5 assi integrati e tavola girevole da 800 x 800 mm della Awea; il centro di tornitura

con 4 mandrini e caricatore automatico integrato della Kitako in grado di eseguire il cambio dei pezzi in lavorazione in un secondo; il centro di lavoro verticale della Perfect Jet con pallet di 1050 x 700 mm e cambio pallet rotativo; della Nigata il centro di lavoro della serie 701 con pallet di 630 x 630 mm, una macchina con prestazioni superiori in termini di velocità, precisione e capacità di asportazione.

Novità assoluta per il mercato italiano è il centro di lavoro orizzontale KH41 della Kiwa: la sua caratteristica principale è la compattezza; e le prestazioni: in soli 150 cm di larghezza ha un pallet di 400 x 400 mm e un cambio utensile con ruota laterale da 60 posti; il mandrino può ruotare fino a 15000 giri/min, ha 60 m/min di avanzamento rapido e 1 g di accelerazione.

Grandissimo interesse ha riscosso la nuova macchina per elettroerosione BA8 della Mitsubishi Electric, che coniuga la qualità dell'azienda giapponese, le buone prestazioni (rugosità fino a 0,1 micron) e un prezzo contenuto.

Un'ultima domanda. Quali sono le previsioni di fatturato del Gruppo Overmach per il 2008?

I più autorevoli istituti di ricerca prevedono ancora un anno positivo grazie alle economie di India, Cina e dei Paesi emergenti, che continueranno a correre. Anche per quanto riguarda l'Italia e le nazioni più industrializzate non sono da attendere cambiamenti importanti, ma da parte degli economisti si sottolinea che queste economie dimostrano una minore solidità di fondo.

In questo contesto il Gruppo Overmach è relativamente ottimista di riuscire a confermare i risultati ottenuti nel 2007, consolidando i grossi progressi realizzati negli ultimi anni. I livelli raggiunti impongono il massimo livello di attenzione per essere pronti a cogliere eventuali segnali di inversione di tendenza.