

Più **ingranaggi** e per tutti



Tomaso Carraro,
presidente e amministratore delegato della Gear World.

La notizia della creazione della Gear World è di quelle importanti, non solo per la notorietà delle aziende coinvolte e per le dimensioni in termini di fatturato, dipendenti e ampiezza dell'offerta, ma anche per i programmi e gli obiettivi che la nuova realtà si è data e il ruolo da protagonista che vuole giocare nell'ambito del proprio settore di riferimento. L'incontro con Tomaso Carraro, che dell'azienda padovana è il presidente e l'amministratore delegato, offre l'opportunità per ripercorrere la genesi, conoscerne le strategie e verificarne i plus.

Progettare: Presidente Carraro, può prima di tutto spiegare il perché e che cos'è la Gear World?

Carraro: Gear World è il nuovo progetto industriale del Gruppo Carraro nel settore della ingranagzeria, creato nella logica di dare sviluppo au-

Gear World è la nuova società pronta a giocare un ruolo da protagonista nel contesto internazionale del settore degli ingranaggi grazie a marchi affermati, un'offerta ricca e articolata e a dimensioni da primato. La parola a Tomaso Carraro che della società è presidente e amministratore delegato

tonomo alle attività della componentistica a livello mondiale. In Gear World confluiscono le aziende già del gruppo, vale a dire Siap, Turbo Gears in India e la Divisione Ingranaggi della Carraro Argentina, e la mG miniGears, anch'essa di Padova, acquisita l'estate scorsa.

La compagine societaria vede il gruppo Carraro socio di maggioranza con il 74%, mentre il restante 26% è posseduto da Interbanca.

Progettare: L'acquisizione della miniGears ha contribuito alla nascita della Gear World?

Carraro: Già tre anni fa con la creazione delle business unit nell'ambito del Gruppo Carraro si era inteso valorizzare l'asset relativo alla produzione di ingranaggi per la vendita a terzi. Quando questo business è cresciuto in modo significativo, il passaggio ad azienda autonoma è diventato lo-



Tipologie di ingranaggi prodotti dalla Gear World.

gico oltre che necessario. L'acquisizione della miniGears è stata una opportunità che abbiamo colto volentieri e che siamo pronti a ripetere con altre realtà, in Italia e non, se si presenteranno le giuste occasioni.

Progettare: Qual è la realtà numerica della nuova società?

Carraro: Gear World ha chiuso il 2007 con un giro di affari di 235 milioni di euro, i dipendenti sono circa 1.700 che lavorano in 8 stabilimenti, 4 in Italia e 4 all'estero in Argentina, India, Cina e Stati Uniti.

Progettare: Con queste dimensioni Gear World è la prima azienda italiana nel settore della produzione di ingranaggi?

Carraro: Penso di sì, perché il nostro principale competitor computa nel proprio giro d'affari i proventi delle vendite di ingranaggi e non solo. Ma se già oggi non fossimo i più grandi, il nostro obiettivo è sicuramente quello di diventarlo.

Progettare: Cosa prevede l'organigramma della Gear World?

Carraro: Un team di manager affiatati che io ho l'onore di presiedere, potendo contare sulle competenze dell'ingegner Guido Ghilardi nella veste di direttore generale, e che si avvale dell'esperienza e della professionalità di dirigenti, quadri e maestranze delle diverse aziende.

Progettare: Presidente Carraro, chi sono i principali concorrenti della Gear World?

Carraro: Sul mercato operano moltissime aziende nell'ambito dell'ingranaggia per lo più di piccole e medie dimensioni, ma i maggiori concorrenti vanno individuati nell'autoproduzione di ingranaggi da parte di aziende che hanno core business diversi. Si tratta di una situazione conso-

lidata che negli ultimi anni sta cambiando perché da parte di queste aziende si preferisce utilizzare in maniera diversa le proprie strutture dando in outsourcing la produzione degli ingranaggi. Per noi si aprono così grosse opportunità di collaborazione soprattutto con i grandi gruppi.

Progettare: Cosa ha portato in dote la mG miniGears alla Gear World?

Carraro: Un fatturato di 87 milioni di euro, erano stati 74 nel 2006; 359 dipendenti; gli stabilimenti di Padova, che è diventato il quartier generale della nuova società, quello in Cina e quello negli Stati Uniti. Ma non solo.

miniGears assicura la presenza su mercati di sbocco diversi da quelli tradizionali del Gruppo. Infine, ma non ultimo, il completamento dell'offerta in termini dimensionali e di tecnologie. L'ingranaggio in acciaio più grande prodotto dalla miniGears ha infatti le stesse dimensioni di quello più piccolo che esce dalle altre aziende del gruppo Carraro. Inoltre con la tecnologia del sinterizzato, punto forte della miniGears, siamo in grado di fornire soluzioni alternative a quelle tradizionali, che spesso risultano estremamente convenienti per i clienti.

Progettare: Dal punto di vista dell'approccio al mercato sono da prevedere cambiamenti?

Carraro: Noi non vogliamo che alcuna azienda rinunci alla propria brand identity, costruita in tanti anni di presenza sul mercato e così apprezzata dai clienti. Prevediamo da parte nostra una sorta di coordinamento commerciale e l'attuazione di tutte le sinergie possibili che non vanno a condizionare un'indipendenza di azione sui settori di sbocco che, solo in pochi casi, sono comuni a più marchi.

Progettare: In quali settori è più significativa la presenza della Gear World?

Carraro: Gear World è in grado di offrire un'ampia gamma di prodotti rivolta a diversi ambiti applicativi: dai sistemi di trasmissione per macchine movimento terra a quelli per generatori eolici e applicazioni ferroviarie, dall'automotive al material handling, dagli elettrotensili professionali agli strumenti per giardinaggio.

Progettare: Quali sono le aree geografiche più importanti per la Gear World?

Carraro: Il primo Paese è l'Italia con il 40% del giro d'affari. Segue l'Europa, anche se con lacune importanti rappresentate da economie in forte crescita come Turchia e Russia.

Il Gruppo accelera

Un know-how consolidato e una riconosciuta competenza nei sistemi di trasmissione per veicoli fuoristrada e su strada, nonché nei sistemi per la gestione e trasformazione della potenza, rappresentano le chiavi del successo del Gruppo Carraro. Oggi il Gruppo si propone, in ogni ambito applicativo, come partner affidabile nella realizzazione di soluzioni di prodotti efficienti ed ecocompatibili. Grazie a una spiccata propensione al co-design e alla capacità di progettare soluzioni ottimizzate per ogni tipologia di applicazione, Carraro è in grado di offrire un'ampia gamma di prodotti per applicazioni mobili e stazionarie, dai trattori agricoli alle macchine movimento terra, dai carrelli elevatori alle automobili, dai mulini per l'energia eolica alle scale mobili. Il Gruppo ha una presenza produttiva internazionale, con presidi manifatturieri in ogni continente, a servizio dei propri partner. Attraverso Carraro North America e Carraro Argentina è possibile ridurre sensibilmente i tempi di risposta negli Usa e nell'intera area sudamericana; O&K Antriebstechnik (Germania), FON (Polonia) e gli stabilimenti italiani Carraro, SIAP e miniGears rappresentano il punto di riferimento per l'Europa, ma sono anche un'importante base per l'export negli Stati Uniti e verso i Paesi emergenti; l'area asiatica è presidiata attraverso i 2 stabilimenti di Carraro India e Turbo Gears (India) e la nuova plant di Carraro China. I Paesi emergenti, quali Cina, India e l'Est Europa, rappresentano per il Gruppo allo stesso tempo un'ottima opportunità per delocalizzazioni strategiche e un mercato ad alto potenziale di crescita. La recente costituzione a Pune, in India, del centro R&D di Carraro Technologies India, rappresenta un ulteriore passo avanti in tale direzione. Su queste solide basi è stato costruito il piano industriale 2008-2010 del Gruppo Carraro, che prevede un incremento del fatturato dagli 814 milioni di euro del 2007 ai 1.227 del 2010, con il superamento del traguardo del miliardo di euro già nel 2008. Un totale di 170 milioni di euro sarà destinato principalmente ad attività di R&D, alla realizzazione di nuovi prodotti, allo sviluppo ed al mantenimento della capacità produttiva di Gruppo.

Tra gli obiettivi strategici del piano sono da ricordare:

- la crescita e il consolidamento della leadership nei sistemi per la trasmissione di potenza con particolare attenzione ai sistemi integrati di trasmissione per carrelli elevatori, ovvero "powertrain" elettrici, composti da assale, trasmissione, motore elettrico e controllo elettronico; ai sistemi di trazione ibridi, applicabili sia a mezzi per la movimentazione materiali (carrelli elevatori) che a flotte di autobus o veicoli commerciali leggeri; ai package per generatori eolici (riduttori, convertitori di potenza e sistemi di controllo) e ai sistemi per la conversione dell'energia solare da pannelli fotovoltaici;
- la crescita nei nuovi settori di presenza del Gruppo con Gear World (vedere intervista) ed Elettronica Santerno. Per quest'ultima nel 2010 è previsto un fatturato superiore a 80 milioni di euro, quadruplicando i 19 milioni di euro registrati a fine 2006. Tale importante incremento sarà dovuto principalmente alla forte crescita dei principali mercati di riferimento (sia quello industriale che quello legato alle energie rinnovabili), sostenuta da un rafforzamento della struttura di manufacturing e di sourcing;
- rafforzamento della "piattaforma globale" delle Operations al servizio dei clienti in tutto il mondo e dell'efficienza degli approvvigionamenti del Gruppo con: una progressiva crescita della delocalizzazione produttiva del Gruppo verso le aree emergenti portando il valore della produzione dal 24% del 2007 in prossimità del 40% nel 2010; l'entrata a regime già dal 2008 dello stabilimento di Carraro China, inaugurato nel mese di ottobre 2007, e la nuova area produttiva di Carraro India, che è stata recentemente raddoppiata e l'avvio di un nuovo sito produttivo negli Stati Uniti, allo scopo di seguire da vicino alcuni clienti chiave.



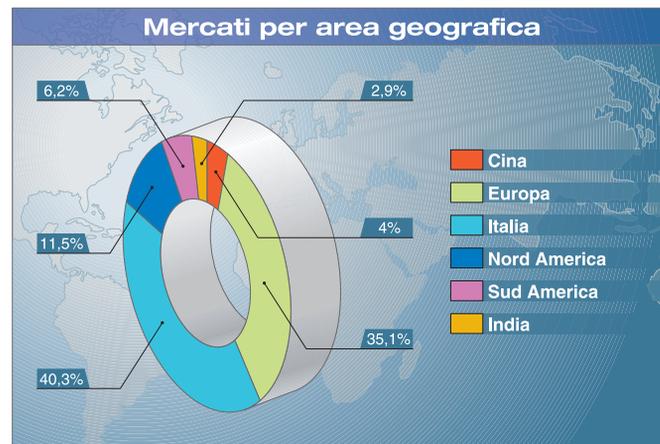
I settori di sbocco della produzione della Gear World.

In terza posizione, ma a una discreta distanza viene il Nord America. Per l'Italia il cliente più importante è Carraro.

Progettare: Quali sono i plus che caratterizzano la nuova azienda?

Carraro: Grazie a tecnologie all'avanguardia, a competenze consolidate e a uno staff di tecnici altamente preparato, Gear World è in grado di garantire un livello di servizio tra i più elevati del proprio settore. Dalla necessità all'idea, dall'idea al co-design, dal co-design al prodotto giusto, sono questi gli step che consentono oggi a Gear World di soddisfare le più diverse esigenze applicative di una vasta clientela e di creare valore per i propri partner. Ciò è possibile grazie a sofisticati processi di lavorazione e a tecnologie tra le più avanzate del mercato, che consentono di comporre un'ampia gamma di ingranaggi e componenti in acciaio tagliato e sinte-rizzato, nonché di gruppi assemblati.

Possedere inoltre il know-how strategico dei trattamenti termici significa



Le aree geografiche di interesse della Gear World.

INTERVISTA

poter assicurare il totale controllo della qualità dei prodotti, garantendone affidabilità e prestazioni. A tutto questo va aggiunto il fatto di poter contare su sedi produttive in tutti o quasi i mercati economicamente più interessanti; infine, ma non ultimo, avere le dimensioni per dialogare alla pari con i grandi clienti che cercano nei fornitori competitività e solidità.

Tra i principali clienti spiccano, insieme alla Carraro che assicura il 90% del fatturato realizzato in Italia, alcuni tra i più rilevanti gruppi industriali di ogni settore a livello globale, quali Black&Decker, Bosch-Rexroth, BT, Caterpillar, Claas, Comesa, Comau, Dana, Ferrari, Gamesa, General Electric, GKN, Hilti, Husqvarna, John Deere, Liebherr, Magna, Makita, Man, Moto Guzzi, Naf, Scania, Skf, Valtra, Voith e Volvo. L'eventuale presenza di concorrenti diretti della Carraro non comporta particolari problemi, vista l'intenzione di fare crescere questa azienda in modo totalmente autonomo.

Progettare: Quali sono le previsioni di fatturato per il 2008?

Carraro: Molto buone. Il piano industriale 2008-2010 prevede una crescita molto importante sia grazie allo sviluppo del giro d'affari a parti terze sia al buon andamento della Carraro, che assorbe circa un terzo del fatturato della Gear World. Così i 262 milioni di euro da realizzare nel prossimo anno dovrebbero diventare 282 nel 2009 e superare i 300 milioni nel 2010. Abbiamo un portafoglio ordini in crescita di oltre il 10% rispetto al 2007 nonostante la saturazione della capacità produttiva di Siap e gli effetti della concorrenza cinese e giapponese che fa leva sul contenimento dei prezzi.

Progettare: Da quali settori sono attesi i ritorni più positivi?

Carraro: Sicuramente dai nostri settori tradizionali, che le previsioni danno in decisa crescita anche per i prossimi anni. Abbiamo bellissimi progetti nel settore delle energie alternative. Per questo settore è stata già sviluppata dalla Siap un'ampia gamma di ingranaggi dei gruppi riduttori per applicazioni "azimut" e per l'orientamento pale dei mulini a vento, mentre quelli della miniGears trovano applicazione per la movimentazione dei pannelli solari, due mercati in fortissima crescita. Riteniamo infine di avere ampi margini di penetrazione nel settore dell'automotive, grazie alle nostre capacità e caratteristiche produttive.

Progettare: Nel futuro di Gear World c'è la quotazione in borsa?

Carraro: Il nostro progetto è molto ambizioso e non esclude ulteriori acquisizioni o investimenti per sviluppare nuovi mercati. Per questo tutte le forme possibili per finanziare l'azienda, e quindi anche la quotazione in borsa, saranno prese in considerazione e saranno adottate quelle più vantaggiose.

readerservice.it n. 54

La **DZ Trasmissioni** Srl da oltre vent'anni è impegnata nella produzione di rinvii angolari di precisione standard e speciali, prevalentemente destinati ad impieghi nel settore industriale, ha presentato in occasione della fiera ASB di Hannover che si è tenuta lo scorso anno, alcune novità che di seguito Vi descriviamo.

TUTTA UN'ALTRA MUSICA



Rinvii cubitali

Le novità di questa nuova serie di gruppi, consiste nelle ridotte dimensioni equiparate alle cavità passanti e cieche di diametro 14 mm per una dimensione massima del gruppo 75x75x50 mm. La forma cubitale consente l'utilizzo dei ben sei diversi piani di fissaggio, inoltre le cavità sia in entrata che in uscita permettono l'accoppiamento con altri elementi, ad alberi sporgenti, senza l'utilizzo di giunti.

Un limite di questa trasmissione è la velocità, in quanto le ridotte dimensioni non consentono lo spazio sufficiente per garantire l'adeguata distanza tra i supporti (cuscinetti); anziché i "classici" 3000 giri/minuto della produzione standard, alla velocità massima consigliata per questo gruppo, è di 1000 giri/minuto. Gli ingranaggi sono tagliati col sistema GLEASON, e le dentature sono, ovviamente, coniche ma spiroidali.

Per ulteriori notizie, o per qualsiasi Vostra richiesta, non esitate ad interpellare il nostro ufficio tecnico commerciale, in grado di fornire un'analisi sempre lucida e corretta ad ogni Vostra esigenza.



DZ Trasmissioni s.r.l.

Via S. Allende n. 1/F
40069 Zola Predosa (BO) ITALY

Tel. +39.051.755399

Telefax +39.051.753903

Internet: <http://www.dztrasmissioni.com>

E-mail: info@dztrasmissioni.com

FM02