



**Maurizio Mojoli,**  
direttore generale di SEW Eurodrive Sas.

# Scelte vincenti

Risultati brillanti per SEW Eurodrive su tutti i mercati, dall'Europa alla Cina, al Nord America. Anche l'Italia risponde positivamente alle proposte della multinazionale tedesca che, grazie al rinnovamento dello stabilimento di Solaro, migliora la flessibilità e riduce i tempi di consegna, per continuare a crescere. Facciamo il punto con il direttore generale Maurizio Mojoli

**M**otivi di soddisfazione per Maurizio Mojoli, direttore generale di SEW Eurodrive Spa proprio non mancano. I brillanti risultati economici ottenuti in questi anni dalla filiale italiana del colosso tedesco delle trasmissioni di potenza sono certamente maturati in un contesto economico positivo e supportati da un'offerta qualificata e innovativa, ma sono stati anche favoriti da scelte precise, strategie mirate e personale motivato. E molto altro ancora. L'importante riunione dei manager europei di SEW che si è tenuta a Milano offre l'occasione per fare il punto con il diretto interessato.

**Trasmissioni Meccaniche:** Ingegnere Mojoli la scelta di Milano per l'European Management Meeting la fa sentire un po' l'uomo dell'anno di SEW?

**Mojoli:** Non esageriamo. Si tratta di una consuetudine introdotta da qualche anno per far incontrare i manager europei a rotazione in una delle venti filiali in un incontro propedeutico a quello mondia-

le che si svolge a fine anno a Bruchsal nel quartier generale. Quest'anno è stata la volta di Milano. Le finalità che la proprietà vuole ottenere con l'iniziativa sono di fare il punto sull'andamento economico del gruppo, discutere problematiche organizzative contingenti, condividere impostazioni di strategie di medio-lungo termine.

**Trasmissioni Meccaniche:** Quali sono i punti più significativi emersi nell'incontro?

**Mojoli:** In estrema sintesi si può dire che l'azienda è sana e cresce anche oltre il pur buon andamento del mercato.

Il fatturato 2007 è stato di 1.800 milioni di euro, il 18% in più rispetto al 2006 che in soldoni equivale a circa 300.000 euro, il giro d'affari di un nostro concorrente medio.

La Cina continua a correre anche se "solo" a un tasso del 25% rispetto al 30% degli anni precedenti; buoni i risultati ottenuti in Germania e nell'Europa centrale che si sono avvicinati a un +20%. I dipendenti sono circa 12.000.



**Mojoli (al centro) con due partecipanti** al meeting europeo che si è tenuto a Milano.



**Un momento dell'European Management Meeting di SEW.**

È da segnalare l'ingresso ufficiale in azienda del rappresentante della quarta generazione della famiglia Blickle e con esso viene confermata la scelta "monofamiliare" che caratterizza l'azienda da oltre 75 anni.

È stato ribadito l'impegno nella ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni e la volontà di dare ulteriore slancio alle politiche di espansione che si concretizzano in un forte rinnovamento degli stabilimenti di assemblaggio.

Per avere conferma di quest'ultimo punto basta visitare lo stabilimento di Solaro.

**Trasmissioni Meccaniche:** Che cosa è stato fatto a Solaro?

**Mojoli:** Dopo due anni di lavoro e oltre 3 milioni di euro di investimento a gennaio di quest'anno abbiamo completato il rinnovo del nostro stabilimento, che oggi è il più grande del gruppo, per quello che riguarda l'assemblaggio.

Si è trattato di un impegno che ha visto fortemente coinvolte le macchinari non solo nella individuazione delle soluzioni più efficaci sotto l'aspetto ergonomico, logistico, produttivo, ma che ha permesso di portarlo avanti senza interrompere l'attività quotidiana.

Per attuare i concetti di lean manufacturing nella produzione per isole di lavoro sono state esaminate tutte le fasi del montaggio, perché attraverso l'ottimizzazione dei lay-out, la riduzione degli sforzi e dei movimenti degli operatori, l'adozione di utensili automatici, l'utilizzo di catene aeree di trasporto, fosse possibile aumentare in maniera significativa la produttività e la produzione. L'obiettivo è

di arrivare entro la fine dell'anno ad assemblare oltre 300 motoriduttori al giorno, il doppio di prima dell'intervento. Attualmente il livello produttivo è di 230-240 pezzi al giorno.

**Trasmissioni Meccaniche:** Ingegnere Mojoli quali sono le motivazioni alla base di questo rinnovamento?

**Mojoli:** Cercare di adeguare la produzione locale a una domanda che negli ultimi 5 anni è cresciuta fino a raddoppiare il fatturato. Quest'anno supereremo ampiamente gli 80 milioni di euro e siamo nella condizione di concretizzare l'obiettivo della proprietà di realizzare un giro d'affari di 100 milioni entro il 2009.

A regime la capacità produttiva di Solaro permetterà di salire dal 50 al 65% del fabbisogno italiano e dare così attuazione alla filosofia di SEW che pensa in modo globale per lo sviluppo dei prodotti, mentre punta sugli stabilimenti di assemblaggio locali per migliorare la flessibilità e ridurre i tempi di consegna.

**Trasmissioni Meccaniche:** Può fornire qualche altro numero della filiale italiana di SEW?

**Mojoli:** 150 dipendenti, 6 filiali commerciali che forniscono supporto pre e post vendita e un giro d'affari che si può stimare in circa il 5% del totale del gruppo. Insieme alla Francia siamo il principale mercato europeo, ovviamente dopo la Germania. A livello mondiale i nostri mercati principali sono Cina, che ai ritmi di crescita attuali si appresta al grande sorpasso sulla Germania, e Nord America.

**Trasmissioni Meccaniche:** Volendo ritornare al meeting di Milano per quanto riguarda le linee di sviluppo ci sono novità in vista?

**Mojoli:** Direi piuttosto molte conferme.

Continua l'impegno nell'ambito del risparmio energetico non solo proponendo l'adozione di inverter e di motori più efficienti, ma anche e soprattutto con l'impiego di riduttori a coppia conica che rispetto a quelli a vite senza fine hanno un rendimento doppio e quindi consumano la metà di energia.

Un esempio significativo è rappresentato dal Movigear, un pacchetto che integra il riduttore e il motore brushless, l'azionamento, il bus di campo in un unico oggetto di altissima efficienza studiato ad hoc per certe tipologie di industria.

A questo proposito abbiamo deciso di dare vita a un'organizzazione commerciale dedicata per portare avanti un'azione di sensibilizzazione dell'utilizzatore finale che al momento dell'acquisto deve tenere conto più del costo di gestione che di quello iniziale. Infatti mentre il costruttore della macchina guarda soprattutto alle prestazioni tecniche e a rendere il suo prodotto concorrenziale dal punto di vista economico, il cliente finale ha anche altre esigenze: vuole una macchina che consumi poco e che non si fermi mai.

Per i nostri riduttori ad alto rendimento il periodo di ammortamento non supera i due anni.

La campagna pubblicitaria di quest'anno punta sul risparmio energetico e sull'importanza di scegliere per calcolo.

**Lo stabilimento di Solaro**  
è stato rinnovato con un investimento di 3  
milioni di euro.

Per questo ribadiamo il concetto del TCO, Total Cost of Ownership, cioè l'importanza della trasparenza dei costi per migliorare la produttività e la redditività e ridurre i costi complessivi.

Anche se il componente costituisce ancora una buona percentuale del nostro fatturato, la tendenza è di offrire la soluzione applicativa completa sviluppata in collaborazione con il cliente, vale a dire l'insieme di software, elettronica di comando, motori e riduttori. Questa proposta riscuote un interesse crescente da parte del mercato perché siamo l'unica azienda che può disporre di personale addestrato, know-how adeguato e un portafoglio prodotti completo e omogeneo. Di più. Sull'esempio della casa madre sempre più ci proporremo, adesso con integratori di sistemi ma in un futuro prossimo anche da soli, per la realizzazione di impianti completi di automazione, in particolare nell'ambito dell'industria automobilistica e della logistica. In Italia abbiamo quasi completato lo sviluppo di un centro pilota con un importante integratore di sistemi del sud molto presente nel





**Una soluzione proposta da SEW nell'ambito del total Cost of Ownership.**

Il Movigear integra il riduttore e il motore brushless, l'azionamento, il bus di campo in un unico oggetto di altissima efficienza.

settore automotive. Questo sistema diventerà una specie di show room sia per il nostro cliente che per noi per permettere di toccare con mano i vantaggi della nostra soluzione.

Infine è da sottolineare l'attenzione al problema della safety, cioè della sicurezza degli impianti presidiati da personale, con lo sviluppo di prodotti e architetture di sistemi specifici, la sigla di alleanze con partner esterni, che consentano di fornire soluzioni in conformità a normative sempre più severe.

**Trasmissioni Meccaniche:** Quali sono i settori dove opera maggiormente SEW?

**Mojoli:** Su tutti il beverage, il food, poi la logistica e l'automotive, e a seguire l'edilizia, le cartiere, le acciaierie, l'industria chimica, e così via: ovunque sono richieste prestazioni, qualità, affidabilità. Come ripetono spesso i nostri venditori quando il gioco si fa duro solamente SEW è in grado di fornire la soluzione.

**Trasmissioni Meccaniche:** Le fiere che posizione occupano nella strategia di marketing di SEW?

**Mojoli:** Per SEW la fiera non è più l'occasione per presentare novità di prodotti ma un momento importante per consolidare il rapporto con la clientela, punto di incontro dei colleghi che vengono

da tutto il mondo, dare dimostrazione della forza dell'azienda.

SEW è presente in tutte le fiere tedesche dei settori di interesse, negli altri Paesi le partecipazioni sono molto limitate. In Italia non è prevista alcuna partecipazione a fiere nel 2008 e solo al Sime di Milano nel 2009.

Più interesse riserviamo alla parte convegnistica in sinergia con associazioni di categoria o con partner diversi.

Un esempio è il seminario che abbiamo organizzato in sede con una società di consulenza tedesca specializzata nell'ambito dell'ottimizzazione dei processi dove la nostra esperienza diretta e quindi le problematiche, le scelte, le soluzioni adottate per lo stabilimento di Sorlaro sono diventati la Best Practice da presentare ai partecipanti.

**Trasmissioni Meccaniche:** Ingegner Mojoli come vede il futuro prossimo venturo alla luce di andamenti e situazioni caratterizzati da grande instabilità?

**Mojoli:** È difficile combinare scenari politico-economici globali con quella che è la singola realtà industriale.

Di fatto SEW da anni registra tassi di crescita del 15-20% annuo e tutto lascia pensare che per il prossimo futuro il trend di crescita debba continuare indipendentemente dal verificarsi di fenomeni contingenti.

**Trasmissioni Meccaniche:** Questo vale anche nella realtà italiana?

**Mojoli:** Al di là dei segnali di rallentamento della nostra economia siamo ottimisti circa la possibilità di continuare a crescere e di guadagnare quote di mercato.

Possiamo contare su una strategia vincente per quel che riguarda la qualità e la completezza dell'offerta, evidenziata dal bassissimo numero di scarti, un'organizzazione di vendita strutturata e ben presente sul territorio, un ottimo livello di logistica per quanto riguarda affidabilità e tempistica delle consegne, un'assistenza adeguata sviluppata strategicamente sulla base delle richieste e gestite in modo professionale.

Da poco abbiamo aggiunto un efficiente servizio di manutenzione programmata o predittiva.

Tutto questo si concretizza nella fiducia crescente da parte del mercato nei confronti del marchio SEW. Mi piace ricordare che nel 2007 il servizio di post vendita di SEW in Germania, che il nostro prende a modello, ha ricevuto un riconoscimento ufficiale da parte dell'associazione europea di categoria.

[readerservice.it](http://readerservice.it) n. 53