

# Con la forza dei numeri

I dati definitivi verranno comunicati alla Borsa di Londra entro la fine di febbraio ma un primo commento sul 2008 di Brammer, la multinazionale inglese della distribuzione industriale, non può non essere più che positivo.

«La prima metà dell'anno - ha commentato Ian Fraser, ceo del Gruppo Brammer - è stata incredibilmente buona, con una crescita del fatturato del 33%. Anche nella seconda parte le vendite hanno continuato a crescere, ma i nostri utili sono stati sottoposti a una decisa pressione per effetto della crisi del credito globale che ha iniziato ad interessare i nostri clienti in tutta Europa. A fine 2007 il fatturato consolidato del gruppo si è attestato intorno ai 550 milioni euro».

«Il risultato è la combinazione di crescita organica e a livello di acquisizioni - ha spiegato Fraser - riferendosi al +21% del 2007 rispetto al 2006. La nostra strategia che punta ad attaccare i segmenti di mercato con prodotti mirati e venditori specializzati, la crescita tramite clienti chiave, lo sviluppo di servizi "insites", la crescita tramite il "cross-selling" e l'ampliamento della gamma prodotti hanno contribuito alla conquista di significative quote di mercato nei principali segmenti: alimenti e bevande, industria cartaria, edilizia e aggregati e servizi, ma non solo».

## Strategia vincente

E Brammer di acquisizioni nel corso del 2008 ne ha portate a termine cinque, dopo le 9 dell'anno prima, che hanno fatto salire a oltre 2.500 il numero dei dipendenti, a più di 300 le filiali e a 16 le nazioni dove il Gruppo è pre-

Grazie all'acquisizione di Tecnoforniture, Brammer consolida la presenza in Italia dove punta a diventare un punto di riferimento della distribuzione industriale come lo è già in molti paesi europei. Tanti i punti di forza, ma su tutto il portafoglio prodotti che conta oltre due milioni di prodotti delle migliori marche

**BRAMMER** 

**Ian Fraser,**  
ceo del Gruppo Brammer.





**Domenico Cozza,**  
general manager  
della filiale italiana di  
Brammer  
a Lainate (Milano).

**La sede Brammer**  
di Lainate.



sente. Regno Unito e Germania sono decisamente in testa per il fatturato realizzato, seguite da Francia, Spagna e Benelux.

E l'Italia?

«Stiamo scalando velocemente posizioni su posizioni di questa classifica e in pochi anni contiamo di raggiungere la posizione che ci compete - risponde Domenico Cozza, general manager della filiale italiana con sede a Lainate (MI). Del resto Brammer è entrata sul mercato italiano solo nel 2005 dopo l'acquisizione di una piccola realtà locale che nel corso del 2008 ha trasferito la propria sede nei nuovi uffici di Lainate in provincia di Milano.

Spiega Cozza: «È stato un passo obbligato per toccare con mano il mercato in attesa di preparare il primo affondo che è stato messo a segno il 15 maggio del 2008 quando è stata annunciata l'acquisizione della Tecnoforniture Srl di Porto d'Ascoli (AP) di cui è amministratore delegato il sig. Mauro Andreani (ex socio/ amministratore). La Tecnoforniture è una delle più qualificate realtà della distribuzione industriale in Italia, con un portafoglio prodotti che comprende cuscinetti, componenti per la trasmissione di potenza e la potenza fluida per una grande varietà di clienti industriali e commerciali. La sede di Tecnoforniture Italia è a Porto d'Ascoli, nelle Marche, dove impiega 32 persone per un giro d'affari che nel 2007 è stato di 11,6 milioni di euro».

E aggiunge: «Gli effetti dell'acquisizione di Tecnoforniture si fanno sentire sui risultati del Gruppo in Italia nel 2008 che per Brammer Italia si chiude a oltre 13 milioni di euro e ci

colloca nelle top 15 della classifica italiana delle aziende della distribuzione industriale stilata da una rivista specializzata».

## Un grande catalogo

In quasi novant'anni di vita Brammer ne ha fatta di strada e oggi, tiene a puntualizzare Cozza: «è il leader europeo nella distribuzione industriale, crea valore per i clienti fornendo servizi di alta qualità, opera attraverso una forte presenza locale, ed è in grado di fornire tutti i prodotti della componentistica delle trasmissioni di poten-

za, engineering ed altri servizi correlati». Il catalogo comprende oltre 2.100.000 items come cuscinetti, cinghie e pulegge, catene e ruote dentate, movimenti lineari, motori, tenute, riduttori, pneumatica, idraulica, frizioni e dispositivi di accoppiamento, attrezzi e manutenzione e prodotti per la salute e la sicurezza di prima qualità. Fornitori leader nel settore come Camozzi, Chiaravalli, Contitech, Cooper, David Brown, Eaton, Festo, Gates, Goodyear, IPL, ITW Devcon, IWIS, Loctite, Klüber, KTR, McGill, Mecro, Merkel, Molykote, Nord, Norgren, NSK, Optibelt, Parker, Regina, Renold (A&S), Rexnord, Rexroth, Rocol, Schaeffler (INA and FAG), Seeger, SEW, Siemens (Flender), Simrit, SKF, SMC, Star, THK, Timken, Tsubaki e WEG lavorano in stretta collaborazione con Brammer per garantire ai suoi clienti i migliori servizi e le migliori soluzioni.

**Mauro Andreani,**  
amministratore delegato  
di Tecnoforniture Italia Srl.



**La sede di Tecnoforniture Italia Srl**  
a Porto d'Ascoli (AP).

Una videata del sito oggetto di una profonda ed efficace riprogettazione.



## Tutto per la manutenzione

Brammer è il punto di riferimento della distribuzione industriale in Europa. Da poco la multinazionale inglese è sbarcata anche in Italia con obiettivi ambiziosi forte di un portafoglio prodotti che comprende oltre 250.000 linee merceologiche per la manutenzione e relativi servizi, un'organizzazione efficiente, know-how specifico per ogni settore industriale, lunga esperienza, solide basi economiche.

Tutto questo è perfettamente organizzato e illustrato nel sito [www.brammer.biz](http://www.brammer.biz), che è stato oggetto di una profonda ed efficace riprogettazione.

Nella lingua di ogni paese dove Brammer è presente sono a disposizione di clienti, attivi e potenziali, di tecnici e investitori, informazioni aggiornate su prodotti, servizi e settori.

Nella sezione "Prodotti" è contenuta la lista degli articoli disponibili nello specifico paese; cliccando sul prodotto si possono ottenere informazioni tecniche dettagliate.

La sezione "Servizi" fornisce esempi specifici di come Brammer può aiutare i clienti a ridurre costi d'acquisto, migliorare l'efficienza produttiva, ridurre il capitale circolante.

Nella sezione "Settori" viene illustrata l'esperienza acquisita da Brammer nei tantissimi ambiti dove opera con competenza e successo e che vanno dall'industria aerospaziale a quella del veicolo, da quella dei materiali da costruzione a quella del vetro, dall'industria farmaceutica a quella alimentare, da quella della carta a quella della lavorazione del metallo.

Il sito contiene altre sezioni interessanti: Chi siamo, Fornitori, Energia e ambiente, Notizie, Carriere, Investitori. In "Chi siamo" sono illustrate le origini, la storia e l'organizzazione dell'azienda che conta oltre 300 sedi impegnate a rendere concreti gli obiettivi definiti dal fondatore: "fornendo parti meccaniche e relativi servizi necessari per la manutenzione, la riparazione e la sostituzione dei macchinari di produzione Brammer aiuta a far girare le ruote dell'industria".

È facile comprendere perché per gestire una tale quantità di prodotti in tante nazioni, da interfacciare e integrare con quelli portati in dote dalle acquisizioni, Brammer abbia deciso di dare vita al progetto MDM, Master Data Management, la creazione di un unico file di prodotto europeo per i dati di tutti i prodotti. MDM, una volta completato, sarà fondamentalmente un deposito centrale o un'unica "fonte di verità" per tutti i dati tecnici necessari per vendere i suoi prodotti. «Avere un unico numero di codice per ciascun prodotto in tutto il gruppo è strategicamente importante per Brammer: in questo modo è possibile condividere informazioni tra diversi paesi, ma è anche un modo per uniformare e velocizzare tutti i processi relativi alla gestione dei dati di prodotto».

Al momento MDM contiene dati master per tre gruppi di prodotti: cuscinetti, trasmissioni meccaniche e guarnizioni. Questi tre gruppi di prodotti hanno oltre 800.000 codici creati all'interno di MDM, con riferimenti incrociati a 1,2 milioni di prodotti locali in Germania, Francia, Spagna e Regno Unito.

## Non solo prodotti

Tra i punti di forza di Brammer va sicuramente annoverata la forte presenza territoriale che consente alla multinazionale di essere attenta alle esigenze locali e di offrire un servizio personalizzato adatto alle specifiche necessità. Grazie alle competenze tecniche del suo personale, è in grado di offrire valore aggiunto a tutti i clienti, piccoli o grandi, locali o pan-europei.

«La conoscenza del processo e dei prodotti aiuta a ridurre i costi totali di acquisto, a mantenere attive le linee di produzione tramite un aiuto proattivo volto a evitare guasti, a ridurre al minimo costosi fermi macchina e a migliorare l'efficienza della produzione.

Inoltre offre un monitoraggio costante e la riduzione continua del capitale circolante.

Grazie all'assegnazione di personale, sistemi e risorse, Brammer può gestire le scorte, fornire assistenza tecnica e aiutare a standardizzare e razionalizzare l'utilizzo dei prodotti MRO (Maintenance Repair Operation) direttamente in loco». Un tema molto sentito in Brammer è il miglioramento della performance ambientale dei propri clienti in modo da poter affrontare le sfide del risparmio energetico che consente di raggiungere tre risultati fondamentali: la riduzione del costo dell'impianto, il relativo aumento della competitività del settore manifatturiero europeo e, forse più importante di tutti per il benes-

essere di lungo termine del pianeta, la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> dovute al consumo di carburante. A questo scopo Brammer ha condotto un sondaggio su un campione di 330 aziende di 10 nazioni. «I dati rivelano che le società manifatturiere europee hanno la possibilità di realizzare oltre 13 miliardi di euro di risparmio energetico potenziale nei propri impianti, ma solo il 6% dei nostri clienti ritiene di aver già realizzato tutto il risparmio possibile.

Anche se la maggior parte (60%) sta pianificando o sta per adottare processi di risparmio energetico, pochissime imprese prevedono in questi piani l'acquisto di nuovi prodotti industriali, che garantirebbero i risparmi maggiori. Brammer è disponibile ad aiutare i suoi clienti a rendersi conto del ruolo che i dispositivi di trasmissione di potenza e di potenza fluida possono avere in questo senso, realizzando un notevole risparmio energetico in modo semplice ed efficace».

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