

Ugo Ghilardi

Amministratore delegato di DMG Italia

La forza di un colosso

di Luca Rossi

Anche se il 2008 si è chiuso come l'anno del fatturato record nei 138 anni di storia del Gruppo DMG, il colosso tedesco non si ferma. In programma c'è un ricco piano di investimenti in prodotti, nel service e nelle strutture. Anche in Italia, dove il Gruppo vuole ampliare la sua quota di mercato. Parola di Ugo Ghilardi, amministratore delegato di DMG Italia

Il 2008 si è chiuso come il migliore anno dei 138 di storia del Gruppo DMG, con un fatturato record di 1.904 milioni di euro. Nonostante i venti di crisi mondiale, il colosso tedesco guarda avanti con ottimismo forte di una solida base finanziaria e di un know-how ai vertici nel mondo della macchina utensile. Proprio per questo il Gruppo DMG continua a investire in nuovi prodotti, nel service e nelle strutture. In Italia a giugno verrà inaugurato l'ampliamento dello stabilimento Graziano a Tortona. Sempre nella penisola, entro fine anno DMG prevede di consolidare e ampliare la sua quota di mercato. A RMO ne parla Ugo Ghilardi, amministratore delegato di DMG Italia.

"I dati sull'andamento finanziario del Gruppo che abbiamo reso pubblici a metà febbraio hanno chiaramente sancito il 2008 come l'anno dove abbiamo raggiunto il fat-

Dottor Ghilardi, i dati finanziari parlano di un Gruppo DMG in salute...

turato record nei 138 di storia di DMG. Con un aumento del 22% rispetto all'anno precedente, il fatturato 2008 è arrivato a toccare i 1.904 milioni di euro: quello domestico è cresciuto del 14% a quota 829,9 milioni di euro e quello prodotto sul mercato estero è aumentato del 29% a 1.074,1 milioni di euro. In questa analisi, il fatturato del comparto delle Macchine Utensili è salito del 10%, quello del Service del 49%, senza dimenticare gli incrementi che abbiamo ottenuto nel comparto della Tecnologia Solare".

Per darci un'idea del colosso DMG: quanti dipendenti ha il Gruppo nel mondo?

"Alla fine dello scorso anno, il Gruppo DMG contava 6.451 dipendenti: il 60% di questi

è impiegato nei nostri stabilimenti in Germania e il resto è sparso nelle nostre sedi nel mondo. Un dato che le può rendere meglio la nostra costante crescita: solo nel corso del 2008 sono stati as-



sunti 453 nuovi dipendenti. Lo scorso anno, nel comparto del Service si è verificato un aumento del personale in DMG Spare Parts, ma anche in a+f, la divisione che si occupa della Tecnologia Solare, così come nelle nostre sedi in Asia e in Europa, in particolare in quella Orientale. Questo, per permetterci di soddisfare al meglio l'aumento delle richieste che ci arrivano dai clienti. Nel comparto delle Macchine Utensili l'aumento dei dipendenti è dovuto alle maggiori performance riscontrate nelle vendite, particolarmente nella sede produttiva cinese di Shanghai, in quella tedesca di Bielefeld e in quella polacca di Plezew".

"L'associazione tedesca dei costruttori di macchine utensili, la VDW, si attende per il 2009 un calo delle vendite di macchine utensili in tutto il mondo. Ovviamente, anche DMG deve tener presente la situazione di recessione economica mondiale e un calo della domanda di macchine utensili riscontrata all'inizio di quest'anno. Abbiamo però preparato la nostra società prevedendone lo sviluppo, per il 2009 con la nostra presenza a livello mondiale e con i nostri prodotti innovativi siamo ben attrezzati per le prossime fluttuazioni nel business delle macchine utensili. DMG ha una buona capacità finanziaria di base, ha solide fondamenta e ha una strategia chiara. Per il business delle macchine utensili prevediamo un calo nel corso del 2009, per il business del Service prevediamo un andamento

stabile mentre ci attendiamo uno sviluppo positivo nel business del Solare. Un elevato grado di flessibilità permetterà a DMG di reagire in modo adeguato alle mutate condizioni di mercato".

La vostra ricetta per affrontare la crisi?

"Oltre a una strategia chiara e a una solida base finanziaria, come ho già accennato, anche una conoscenza del potenziale del mercato. Un esempio viene dalla gamma EcoLine: ben l'80% delle macchine di questa famiglia sono state vendute a clienti nuovi, ossia che prima non avevano installato alcuna macchina DMG. Sono fiero della qualità dei nostri prodotti. Basta osservare le innovazioni che abbiamo introdotto in questi ultimi anni. Oltre alle soluzioni speciali dedicate a settori specifici. Un altro esempio: quasi tutte le vetture del campionato automobilistico di F1 sono state realizzate su delle macchine prodotte da DMG".

Nel comparto delle macchine utensili, pensa che questa crisi economica possa portare delle conseguenze nei futuri assetti del mercato mondiale?

"Certamente. Nel comparto dell'asportazione di truciolo, le grandi aziende diventeranno sempre più grandi e le piccole rischieranno di scomparire. Prevedo che le 20 maggiori aziende mondiali arriveranno a coprire quasi il 56% del fatturato mondiale del settore. DMG è un global player orientato al mercato oltre che al cliente. Tutto



Imprese & Mercato

quello che riguarda la macchina utensile è il nostro business: noi non ci occupiamo solo della macchina ma anche del componente e del Service”.

“A marzo dell’anno scorso abbiamo inaugurato il nuovo DMG Experience

Center a Bielefeld, in Germania: è unico nel suo genere per importanza per noi. Qui sono espone tutte le nostre tecnologie: il cliente vi entra alla mattina con un disegno di un prodotto e alla sera ne esce con il pezzo fatto in mano. Abbiamo anche inaugurato il centro di Wuerzburg per le competenze nella Tecnologia Solare: realizzato in circa 9 mesi, è strutturato per circa 100 collaboratori ed è una sede a zero-energia che può essere mantenuta completamente senza l’utilizzo di fonti di energia primaria come gas e olio. In Italia a giugno di quest’anno inaugureremo l’ampliamento dello stabilimento Graziano a Tortona”.

“In questo comparto abbiamo fatto grossi investimenti. Lo scorso anno

abbiamo costruito un centro logistico a Geresried, in Germania, concentrando qui tutti i nostri magazzini e oltre 60.000 componenti diversi. Questa piattaforma logistica che si sviluppa su oltre 25.000 m² di superficie gestisce qualcosa come 500 ordini al giorno e un carico complessivo di materiale pari a circa 1,5 milioni di chilo-

La sede di DMG Italia a Brambate di Sopra, in provincia di Bergamo.



grammi. Accanto a questo Centro abbiamo oggi due magazzini satellite a Shanghai e in USA, per i rispettivi mercati, garantendo ricambi nel giro di 24 ore. Quest’anno abbiamo lanciato un’iniziativa di Service per i mandrini. Siamo leader anche in questo grazie all’utilizzo del nostro know-how. Nello scorso anno abbiamo eseguito circa 2.400 riparazioni di mandrini. E il giro d’affari è destinato ad aumentare”.

Quali sono i settori che ritenete strategici nel prossimo futuro nel comparto della macchina utensile?

“Aerospace, medicale ed energetico. Tenga presente, ad esempio, che oggi all’interno di un corpo umano l’ingegneria biomedica permette di arrivare a sostituire fino a 165 parti anatomiche con altrettante protesi: questo è un settore che sta vivendo un grosso boom. Nel settore dell’eolico prevediamo di costruire con le nostre macchine da 30 a 50 milioni di componenti all’anno. Pure l’industria aeronautica si afferma come un settore in continua crescita malgrado le temporanee oscillazioni del mercato mondiale. Qui, il trend settoriale si dimostra orientato verso sistemi costruttivi basati sull’utilizzo di materiali innovativi e più efficienti che vantano un peso specifico inferiore, come titanio, inconel e alluminio, offrendo una maggior rapidità del processo produttivo”.

DMG punta molto sulla formazione, non solo del personale interno ma anche dell’utente...

“Sicuramente. La nostra DMG Trainings-Akademie ne è un esempio. Qui più di 30 trainer lavorano a tempo pieno ogni giorno. Abbiamo anche un centro tecnologico a Chicago e uno a Shanghai.

La sede di Pfronten in Germania.





Nato nel 1964, Ugo Ghilardi è laureato in Sociologia con specializzazione in marketing nel settore della macchine industriali, ha frequentato dei corsi in Gran Bretagna e negli USA di marketing industriale con stage presso dealer di macchine utensili. Dal 1989 al 1992 ha lavorato presso Secmu Utita (industria di fresatrici e centri di lavoro, engineering department). Dal 1992 al 2004 è stato prima in GMV poi presso IMU, dealer giapponese di macchine utensili, con responsabilità commerciale. Dal 2004 lavora presso DMG Italia: prima occupandosi della direzione commerciale della sede di Bergamo e dal febbraio 2007 in qualità di amministratore delegato.

Questo dà le dimensioni di come vogliamo che anche le conoscenze dei nostri clienti possano aumentare, perché più le macchine sono altamente tecnologiche è più è necessario che anche gli operatori debbano essere molto qualificati per saperle far funzionare al meglio”.

“Pensiamo sia un grosso business quello di creare energia usando energie rigenerative come quella solare. Oggi la Germania **DMG punta molto anche nel settore della Tecnologia Solare...**

è il mercato mondiale principale in Europa. Dopo di lei viene quello spagnolo e poi quello italiano. Ma nel corso del 2009, l'Italia arriverà a un livello di business pari a quello di Germania e Spagna.

Dopo queste tre nazioni vengono i Paesi Arabi e quelli dell'Est Europa. La nostra società che si occupa delle Tecnologie Solari, la a+f di Wuerzburg, lavora ormai da 25 anni con grande successo nell'ambito della costruzione di macchine e impianti.

Con il sistema SunCarrier la a+f si concentra dal 2006 sull'installazione industriale di impianti solari: è un sistema di inseguimento monoasse che orienta di continuo, in base all'irradiazione solare, la superficie del modulo, dotata di celle solari. In tal modo l'angolo d'incidenza della luce viene ottimizzato nel corso della giornata, ottenendo una resa del 30% in più rispetto alle attuali soluzioni di mercato. In gennaio a Wuerzburg a+f ha presentato lo SkyCarrier, un sistema innovativo per impianti solari localizzati nella vicinanze dell'equatore. Un prototipo dello SkyCarrier è attualmente installato a Dubai”.

I mercati asiatico e americano cosa rappresentano per DMG? “In Asia, DMG vende circa 1.000 macchine utensili all'anno. Su sei macchine

che produciamo una viene venduta sul mercato asiatico. Lì abbiamo un team di oltre 500 addetti che lavora per noi. Lì ci chiedono maggiormente macchine base, meno automatizzate. In Cina e in India vengono commercializzate macchine con caratteristiche che non potrebbero essere proposte in Europa, soprattutto a causa di un attrezzaggio inadatto per il nostro mercato. Diverso è il discorso per il territorio nordamericano. Lì il mercato è molto grosso e la vendita deve essere diretta. Quello del Nord America è ancora un mercato nel quale non siamo molto presenti, ma stiamo intensificando gli sforzi: lo scorso anno abbiamo avuto un aumento di fatturato del 20%”.

Chiediamo con uno sguardo all'Italia: qual è la situazione e quali le previsioni? “La situazione attuale presenta un (mercato di consumo) 2009 che si dovrebbe attestare attorno alle 3.000/3.500 macchine ad

asportazione di truciolo. Logicamente questo potenziale si riferisce al corrispettivo di macchine utensili presenti nel nostro attuale programma di produzione. Esistono quindi tutti gli spazi anche per questo 2009 per consolidare e far aumentare la nostra quota di mercato che per fine anno contiamo di portare tra il 18% e il 20%. I primi due mesi dell'anno ci confermano questo trend e i nostri investimenti principali continuano ad essere: relazioni sempre più strette con gli utilizzatori finali, maggiore presenza territoriale sia per l'organizzazione service che per quella commerciale, piano di formazione/informazione per i nostri clienti sui temi economico – tecnologici”.