

Per continuare a crescere



Roberto Zecchi,
amministratore delegato di Faster.

Il passaggio di proprietà e il cambio alla guida dell'azienda non hanno tolto slancio alla Faster che, anzi, ha chiuso un anno con risultati molto brillanti e l'attuazione di nuove strategie produttive e commerciali. E grazie a significativi investimenti per nuove macchine, attrezzature e un nuovo sistema informativo, è pronta ad affrontare un anno pieno di insidie. Parola di Roberto Zecchi

È un anno positivo quello che si è appena chiuso per Faster, il primo con alla guida Roberto Zecchi. Quarantasei anni, laurea in economia e commercio alla Bocconi, Zecchi è l'amministratore delegato dell'azienda di Rivolta d'Adda dal gennaio 2008, dove è arrivato dopo essere stato dal 2003 al 2007 il numero uno della Weir Gabbioneta. Lo abbiamo incontrato per la sua prima intervista ufficiale, un'occasione per conoscerne il punto di vista, fare il punto sui risultati, approfondire le strategie, condividere gli obiettivi prossimi venturi.

Fluidotecnica: Dottor Zecchi, per iniziare può illustrare le ragioni che hanno portato al suo ingresso in Faster?

Zecchi: Certamente. Queste vanno ricercate nella naturale dinamica di un'azienda che ha saputo crescere in modo anche veloce e che per continuare a farlo ha dovuto cambiare pelle passando da azienda imprenditoriale ad azienda manageriale. In Faster questo processo è iniziato a fine 2002 con l'entrata di ABN Amro Ventures nel capitale della Faster SpA. Ed ha subito un'accelerazione nel corso del 2004 con la decisione di Franco Arosio di uscire dall'azienda e nel 2007 con l'uscita di Massimo Arosio e l'entrata di un socio finanziario forte, il fondo di diritto inglese Argan Capital, che con un'operazione di leverage buy-out ha acquistato il 100% del capitale sociale e ha imposto un nuovo management.

E così è iniziata la mia storia in Faster.



La sede di Faster a Rivolta d'Adda.



Fluidotecnica: Di Faster in questo anno che cosa ha imparato ad apprezzare?

Zecchi: Prima di tutto l'eccellenza nella lavorazione meccanica di precisione, che è all'origine dell'azienda e la sua ragione d'essere.

In secondo luogo il costante impegno nell'innovazione di prodotto, che è testimoniato da oltre 25 brevetti internazionali, e che è il motore del suo successo.

Infine, ma non ultimo, la politica commerciale che ha portato l'azienda a consolidare il rapporto con clienti importanti prima in Italia e poi nel mondo e che ne ha sancito l'affermazione a livello internazionale.

Fluidotecnica: Dottor Zecchi può fornire qualche dato per inquadrare la realtà di Faster oggi?

Zecchi: Abbiamo chiuso il 2008 con un giro d'affari di 67,8 milioni di euro, era stato di 61,2 milioni di euro nel 2007 e di 52 milioni l'anno prima. L'estero contribuisce per circa l'85% del totale grazie alle filiali costituite negli Stati Uniti, che nel 2008 hanno messo a segno un +25% rispetto al budget, in Brasile, India e in Cina. Quest'ultima è operativa da febbraio di quest'anno.

Fluidotecnica: Quali sono i dati per quanto riguarda il personale?

Zecchi: Attualmente i dipendenti in Italia sono 285, ai quali vanno aggiunte una trentina di persone impiegate nelle filiali.

Rispetto al 2007 ci sono circa 90 persone in più, assunte per concretizzare la scelta strategica di portare all'interno tutte le attività di lavorazione meccanica e di assemblaggio strategiche. Per le prime la quota realizzata nello stabilimento di Rivolta è così passata dal 60 all'80%, mentre per le seconde è salita dal 10 al 30%.

La motivazione principale per questa decisione è di avere i processi strategici

sotto controllo, nel primo caso grazie al know-how, all'eccellenza e alle macchine di ultima generazione che sono i plus dello stabilimento di Rivolta, nel secondo il ricorso all'installazione di impianti di automazione sempre più spinti che portano a migliorare la qualità, uniformare le caratteristiche tecniche e contenere i costi.

Per entrambi i processi sono previsti massicci investimenti anche quest'anno, che vanno ad aggiungersi ai 4,5 milioni di euro spesi nel 2008.

Fluidotecnica: Questi investimenti confermano che nella strategia di Faster la sede di Rivolta manterrà la sua centralità nonostante il peso crescente dell'estero?

Zecchi: Le nostre sono filiali commerciali e nascono prima di tutto per assicurare ai nostri grandi clienti, che hanno siti produttivi in diverse parti del mondo, il miglior servizio possibile e poi per cogliere le opportunità offerte da mercati che si caratterizzano per i grandi trend di sviluppo e per le realtà locali in forte crescita sia dal punto di vista dimensionale che tecnologico. Per tutti e in tutto il mondo i prodotti con il marchio Faster sono uguali nell'eccellenza.

Fluidotecnica: Ci sono altre iniziative particolari che meritano di essere segnalate?

Zecchi: Nel corso del 2008 sono state gettate le fondamenta per alcuni o-



Andamento
del fatturato di Faster.

biettivi che saranno raggiunti nel corso del 2009.

Mi riferisco in particolare al Sistema di Gestione per la Sicurezza basato sullo standard OHSAS 18001: 2007 (Occupational Health and Safety Assessment Series for health and safety management systems) che ha lo scopo di favorire il miglioramento di livelli di salute e di sicurezza sul lavoro, il miglioramento dell'immagine interna ed esterna dell'azienda, un efficace sistema di controllo e monitoraggio, la riduzione dei costi della non-sicurezza, migliorando efficienza, produttività e competitività.

Nel corso del 2009 si completerà l'iter per l'ottenimento della certificazione Iso 14001 a ulteriore conferma dell'impegno nel minimizzare l'impatto ambientale dei processi, dei prodotti e dei servizi e attestare l'affidabilità del sistema di gestione ambientale applicato.

L'una e l'altra si andranno ad aggiungere alla Iso/TS 16949, standard di riferimento a livello mondiale per l'industria automobilistica, ottenuta nel 2004. L'azienda cresce in complessità e quindi diventa sempre più difficile avere un quadro globale del mercato.

Per questo sarà presto operativo un nuovo sistema informativo aziendale. Basato sulla piattaforma IBM, il nuovo sistema, che è in fase avanzata di imple-

Gli innesti rapidi della serie Faccia Piana soddisfano tutti i requisiti dimensionali e prestazionali definiti dalla norma Iso 16028.



Le multiconessioni della serie MultiFaster consentono di collegare da 1 a 15 linee idrauliche contemporaneamente e senza alcun rischio di errore anche in presenza di pressione nelle linee.

mentazione e di applicazione, deve dare una visibilità completa, puntuale, efficace, attendibile, trasparente dell'azienda in tutte le sue componenti, dall'acquisizione ordini alla produzione, dai magazzini alla contabilità.

Fluidotecnica: Quali sono i principali settori di sbocco dell'offerta Faster?

Zecchi: L'industria delle macchine agricole continua a rappresentare il nostro core business assicurando circa l'80% del giro d'affari. Segue l'industria delle macchine movimento terra con oltre il 15% del fatturato, mentre il restante 5% deriva dall'attività in ambito industriale. In quest'ultimo sono comprese alcune nicchie di eccellenza come quelle che vedono particolari gamme di prodotti destinate ai settori della refrigerazione e della siderurgia.

Dal punto di vista dell'offerta la tendenza ci vuole sicuramente ancora focalizzati sui prodotti per le macchine agricole; uno sforzo maggiore che sarà fatto per individuare prodotti e soluzioni più performanti destinate alle macchine movimento terra. E infine grande attenzione sarà riservata a individuare altre nicchie dell'industria dove entrare forti di tecnologia, know-how, qualità e gamma di prodotti.

Fluidotecnica: Lei ci offre così lo spunto per un altro argomento. Quali sono le previsioni per il 2009 di Faster?

Zecchi: Io sono tendenzialmente ottimista di natura e nel caso di Faster lo sono ancora di più.

Anche per il 2009, nonostante la crisi che ha colpito tutte le economie, ho messo a budget un risultato in linea con quello del 2008. Questo tiene conto delle previsioni per l'industria delle macchine agricole, che sono improntate a un segno positivo soprattutto per il mercato nord americano e per quello dell'estremo oriente, stabile per quello europeo e in leggera flessione per quello sud americano.

L'industria delle macchine movimento terra presenta uno scenario decisamente pesante, continuamente alimentato da notizie negative da parte di molti big del settore. Il calo che abbiamo preventiva-

to delle nostre vendite nel settore confidiamo di recuperarlo con un incremento

delle attività nell'ambito industriale, dove abbiamo alcuni interessanti contatti.

In prospettiva sembra proprio l'industria delle macchine movimento terra destinata a riprendersi perché dovrebbe beneficiare, già nella seconda metà dell'anno, delle decisio-

INTERVISTA



La tendenza nel settore agricolo è verso una maggiore integrazione dell'innesto rapido sulla valvola distributore mediante, ad esempio, collettori in ghisa appositamente progettati e sviluppati da Faster.

ni di molti governi, primi fra tutti quello americano e giapponese, di procedere a importanti piani di investimento nelle infrastrutture.

Anche sull'andamento dei prezzi delle materie prime dovrebbero venire meno gli effetti della speculazione e di politiche di cartello che le autorità preposte in questi anni non hanno saputo affrontare e sconfiggere.

Fluidotecnica: E intanto Faster si prepara per il grande appuntamento della Hannover Messe.

Zecchi: La fiera tedesca rappresenta il terzo appuntamento dell'anno. Abbiamo infatti già presenziato al Sima e all'Intermat, che si sono svolte nel mese di febbraio a Parigi. In questa come nelle occasioni precedenti, abbiamo puntato i riflettori dello stand sull'intera nostra gamma, ampliata con alcuni prodotti per completare l'offerta.

Fluidotecnica: Che fiera sarà secondo lei?

Zecchi: Difficile fare previsioni. La crisi c'è e si sta manifestando e facendo sentire i suoi effetti. Molte aziende hanno rinunciato a presenziare. La speranza è che la fiera sia l'occasione per cogliere qualche segnale di ripresa e possa contribuire al miglioramento del clima di fiducia.

Fluidotecnica: Un'ultima domanda. Nel futuro prossimo venturo di Faster c'è ancora l'ipotesi della quotazione in Borsa?

Zecchi: Se mai c'è stato, adesso sono venute meno tutte le condizioni e le motivazioni per farlo.

E in più l'azienda non ha la massa critica sufficiente.

Dobbiamo crescere e per farlo abbiamo previsto una crescita organica che punta sul consolidamento della presenza nei nostri mercati storici, sul lancio di nuovi prodotti, sulla creazione di nuove filiali all'estero, sulla penetrazione

in nuovi mercati. E attraverso acquisizioni che eventualmente valuteremo con attenzione perché la proprietà dispone delle risorse finanziarie per portarle a termine.

readerservice.it n. 203

PER LA VOSTRA
PUBBLICITÀ
SU QUESTE
PAGINE
CONTATTATE
I NOSTRI
AGENTI
REGIONALI



TRI-VENETO IDELFONSO ELBURGO
VIA PIRANO, 15
35135 PADOVA
TEL. 049 8642988 - FAX 049 8642989
e-mail: ielburg@tin.it

PIEMONTE-LIGURIA-VALLE D'AOSTA
ROSARIO ROMEO - PUBLIKAPPA
VIA SAGRA S. MICHELE, 37
10139 TORINO
TEL./FAX 011 723406
e-mail: romeo@publikappa.191.it



FIERA MILANO
EDITORE

Sede legale - Via Salvatore Rosa, 14 - 20156 Milano,
tel +39 02 366092.1 - fax +39 02 366092.280
Sede operativa - Viale Espinasse, 141 - 20156 Milano,
tel.+39 02 366092.1 - fax +39 02 366092.525
www.ilb2b.it - www.edizionifieramilano.it