

Artemio Affaticati

amministratore delegato di Samp S.p.A.



Prepararsi alla ripresa

di Antonella Pellegrini

Inaugurata la nuova sede bolognese, a un anno esatto dalla nomina ad amministratore delegato del Gruppo Samp, Artemio Affaticati racconta a RMO quali sono state le priorità affrontate e le misure intraprese per affrontare l'incerta situazione economica di questi mesi. Garantire l'equilibrio della società, il lancio di nuovi prodotti, insieme alla semplificazione dei processi aziendali sono i principali obiettivi per l'anno in corso

Da un anno alla guida di Samp S.p.A., Artemio Affaticati è un nome di spicco nel settore degli utensili e della logistica, e la sua nomina ad amministratore delegato dell'azienda meccanica del Gruppo Maccaferri va ad arricchire un percorso lavorativo già ricco di soddisfazioni. È avvenuta di recente l'inaugurazione della nuova sede di Bentivoglio, che oggi raggruppa sotto lo stesso tetto questo 'distretto bolognese' della meccanica, che comprende Sampingranaggi, che si occupa della progettazione e produzione di ingranaggi cilindrici e conici; Sampsistemi, che realizza impianti per la produzione di cavi, fili di rame e da saldatura e Samputensili, specializzata in utensili e macchinari per la produzione di ingranaggi, viti e rotor. Sampsistemi e Samputensili hanno numerose sedi produttive all'estero, in Francia, Germania, Stati Uniti,

Il distretto bolognese della meccanica. L'azienda nasce nel 1936 come Samp, Società Anonima Meccanica di Precisione (oggi corrispondente alla Divisione Sampsistemi), dalla necessità delle Officine Maccaferri di eseguire lavorazioni meccaniche di vario tipo, produrre telai per la tessitura di tele metalliche e soprattutto ingranaggi e macchine trafilatrici (in particolare monoblocchi per la sbazzatura di materiali ferrosi). La produzione di ingranaggi cilindrici rasati e rettificati, come pure la realizzazione di coppie coniche rodiate, si espande poi costantemente, sostenendo così il sempre crescente mercato delle macchine trafilatrici. A tal scopo nel 1949 viene fondata da uno spin-off della Samp la Divisione Samputensili, divenuta in seguito un'azienda indipendente, impegnata nella produzione prima di utensili di qualità per la produzione di ingranaggi, poi anche di macchine dentatrici e rettificatrici. La produzione di ingranaggi viene successivamente trasferita nell'immediata periferia di Bologna: nel 1973 nasce così la Divisione Sampingranaggi, anch'essa divenuta poi società indipendente, che si dedica esclusivamente alla produzione di ingranaggi cilindrici e coppie coniche di alta gamma. L'anno 2006 ha rappresentato un ritorno alle origini: Sampsistemi, Sampingranaggi e Samputensili si sono infatti fuse per formare la Samp S.p.A., il comparto di produzione meccanica del Gruppo Industriale Maccaferri. Le tre aziende, nuovamente sotto la guida di un'unica società, sono state convertite in Divisioni, mantenendo le proprie rispettive identità, uffici, prodotti e mercati di riferimento.

Brasile, Cina, Corea e Giappone. Con circa 900 dipendenti, il Gruppo Samp nel 2008 ha prodotto un fatturato pari a 172 milioni di euro. La società esporta in tutto il mondo, grazie a una rete capillare di vendita e distribuzione presente nei maggiori mercati, ma i Paesi di maggiore interesse sono, oltre all'Italia, la Germania, il Nord Europa, la Cina, il Giappone, la Russia e le ex Repubbliche Sovietiche.

“Questi nove mesi sono stati dedicati alle priorità che l'azienda deve avere. Quello che interessa i nostri clienti è principalmente collegato alle performance e alla disponibilità delle macchine. Disponibilità significa prima di tutto installazioni e

Ingegnere Affaticati, a un anno circa dalla sua nomina ad amministratore delegato del Gruppo Samp, potrebbe stilare un bilancio del suo operato? Quali cambiamenti ha portato in azienda e quali sono state le priorità da lei affrontate?

avviamenti eseguiti entro le tempistiche concordate, e provvedere affinché le macchine in caso di avaria ricevano il servizio post-vendita necessario nel più breve tempo possibile. La funzione di supporto ai clienti è la nuova priorità di Samp. Il miglioramento continuo del prodotto non è altro che una conseguenza di questo approccio, che si riflette nella nuova struttura organizzativa. Le business unit di vendita hanno quindi assunto anche la responsabilità diretta del customer service”.

I dati finanziari resi noti dal Gruppo Samp parlano di un positivo 2008. La società, dunque, gode di ottima salute...

“Il 2008 è stato in gran parte un anno molto positivo, ma che ha visto un significativo rallentamento dell'ordinato

negli ultimi due mesi. L'inizio del 2009 ha manifestato una tendenza di acquisizione ordini nettamente inferiore a quella dello scorso anno. Il corrente anno fiscale è quindi impostato adattando le nostre capacità produttive ai nuovi volumi, e con due obiettivi di fondo: il primo, quello di sviluppare nuovi prodotti e semplificare i processi aziendali; il secondo, di garantire l'equilibrio finanziario della società. Sappiamo che il settore delle macchine utensili, e in misura inferiore le attività collegate agli ingranaggi di precisione, stanno subendo un trend di acquisizione ordini decisamente basso. Questa situazione perdurerà per tutto il 2009 e per buona parte del 2010, a causa della drammatica riduzione dei volumi nel settore automobilistico. È per questo che

La nuova sede di Bentivoglio (BO).



Imprese & Mercato

la nostra azienda sta progettando una nuova piattaforma per poter far fronte ai mercati legati al settore delle energie alternative e delle materie prime (come gli impianti eolici). Il risultato del 2008 deve dunque essere visto come un'opportunità per fronteggiare con le dovute capacità finanziarie l'anno in corso".

"Le nostre misure anti-recessione sono, come detto, correlate allo sviluppo di prodotti completamente nuovi in termini di rea-

lizzazione, qualità, tecnologia e applicazione. I nuovi prodotti delle Divisioni Samputensili e Sampsistemi sono progettati al fine di ridurre in modo consistente la dipendenza dai costi dell'acciaio e poter garantire un costo per pezzo nettamente inferiore a quello disponibile sul mercato oggi. Dalla recessione, a livello di azienda individuale, si esce solo andando ad incrementare le quote di mercato nel breve periodo. Per quanto riguarda la Divisione Samputensili, in occasione della prossima EMO, a Milano, saranno presentate tre nuove macchine per la dentatura e la rettifica di ingranaggi, a dimostrazione di questo nostro impegno. Per quanto concerne la Divisione Sampsistemi, se è vero che la capacità produttiva e d'installazione è molto elevata, stiamo assistendo ad un forte calo di domanda. Per questo motivo, l'unico modo per offrire un vantaggio competitivo ai nostri clienti, produttori di cavi e fili, consiste nello sviluppo di macchine che usino la minor quantità di materiali possibile, ovvero in grado di produrre cavi e fili utilizzando meno rame e meno plastica".

Il mercato si è trovato ad affrontare questo periodo di recessione. Sono state adottate da parte vostra delle misure anti-criasi?

A suo avviso, in un periodo di crisi come quello attuale, vi sono comunque per le aziende delle opportunità da cogliere, nuove aree cui affacciarsi o nuovi mercati da esplorare?

"Nei periodi di crisi occorre tenere conto principalmente dei mercati tradizionali, evitando di impegnarsi in progetti impossibili. Non sarebbe pensabile, per esem-

pio, voler vendere macchine utensili in Africa o credere che l'India possa sopperire al calo della domanda negli altri Paesi. Il nostro mercato, sia per la Divisione Samputensili che per la Divisione Sampsistemi, è tradizionalista e riluttante nei confronti delle novità. Le innovazioni possono essere proposte con successo solo in Paesi quali la Germania e il Nord Europa, oppure rivolgendosi a grandi gruppi multinazionali che posseggono le necessarie conoscenze a livello ingegneristico. Al contrario, raramente è possibile introdurre novità in mercati tradizionalmente conservatori, come la Cina o gli Stati Uniti. Di conseguenza la distribuzione dei nuovi prodotti deve essere attuata tenendo conto di tutti questi fattori".

Tornando all'azienda, qual è il valore aggiunto delle vostre macchine e che cosa vi distingue dalla concorrenza?

La value proposition di Samp è molto articolata, ma può essere riassunta in tre filoni principali. Il primo riguarda la presenza di

una rete commerciale, di produzione e di service capillare, presente in tutte le maggiori aree di mercato: Nord America, Brasile, Europa, India, Cina, Corea e Giappone. In secondo luogo, le dimensioni della nostra azienda, che ci permettono di operare su due stabilimenti, a Chemnitz in Germania e ad Ortona in provincia di Chieti, utilizzando delle 'piattaforme' di macchine. Lavorare su moduli aumenta la nostra efficienza e allo stesso tempo ci permette un livello di personalizzazione delle macchine standard, adeguandole alle richieste dei clienti e a specifici processi tecnologici, cosa che i nostri concorrenti solo difficilmente riescono a fornire. Infine, gruppo Samp è tra le poche aziende al mondo in grado di fornire una catena di prodotti (macchine, utensili e servizi per la produzione di ingranaggi) provenienti da un'unica fonte, creando soluzioni innovative e complete in grado di soddisfare anche il cliente più esigente".

Gli interni della nuova e funzionale sede del Gruppo.





Artemio Affaticati, 54 anni, si è laureato in Ingegneria Meccanica al Politecnico di Milano e vanta una lunga esperienza come ad e direttore generale nel settore della logistica e delle macchine utensili. Ha iniziato progettando impianti di bordo per velivoli militari e ha continuato come responsabile tecnico di una azienda leader mondiale nelle lavorazioni di parti aeronautiche. In passato, ha svolto la funzione di direttore generale della Ricerca & Sviluppo della Mannesmann Dematic AG di Offenbach, Germania, e ha ricoperto il ruolo di presidente di divisione di Siemens AG - L&A, Materials Handling Products, a Norimberga. Dal 2008 ricopre il ruolo di amministratore delegato di Samp S.p.A. Coniugato, con due figlie di 10 e 14 anni, Artemio Affaticati è un appassionato del Rinascimento Italiano e nel tempo libero legge i romanzi di Camilleri.

“Il rapporto con i nostri concorrenti è di assoluto rispetto. Fortunatamente sia con Samp utensili che con Sampsistemi operiamo in un settore che, concorrenza cinese a parte, si può definire assolutamente ristretto, formato al massimo da 7-8 concorrenti in totale. I Paesi a basso costo di manodopera hanno da tempo sviluppato i propri prodotti in tutti i settori, pertanto le aziende occidentali devono necessariamente essere caratterizzate dall'altissima qualità e dal raggiungimento del minor costo per pezzo prodotto. Se un'azienda sente la pressione dei Paesi a basso costo di manodopera, questo significa che il suo posizionamento sul mercato è errato”.

Come descriverebbe il rapporto con i suoi competitor? Si sente la pressione dei Paesi a manodopera a basso costo?

“L'energia è certamente, insieme alle oil sands e alle macchine ad applicazione industriale (transport, construction), il settore più strategico. Il settore automotive ritornerà ad essere in espansione probabilmente solo dal 2011”.

Quali settori ritenete strategici nel prossimo futuro per il comparto delle macchine utensili?

“Gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una costante ricerca finalizzata ad eliminare i tempi morti durante il processo produttivo, soprattutto nei settori automotive e di produzione di massa, in cui anche piccoli risparmi di tempo su un singolo pezzo producono risparmi enormi a lungo termine e alla luce delle grandi quantità prodotte. Abbiamo inoltre investito molto per realizzare l'in-

A livello tecnologico, quali sono state le vostre scelte negli ultimi anni?

tegrazione di svariati processi su un'unica macchina, permettere al cliente di risparmiare sul singolo investimento e annullare i tempi di passaggio da una macchina all'altra. Anche questa richiesta era particolarmente evidente nel settore automotive.

Samp ha anticipato entrambe queste tendenze. Abbiamo infatti sviluppato e costruito una soluzione completamente integrata di sgrossatura e sbavatura di ingranaggi, combinando l'eccellente know-how dei nostri centri di ricerca e sviluppo in Italia e in Germania. Il processo di sbavatura viene realizzato contemporaneamente al ciclo di dentatura. I pezzi da lavorare vengono sostituiti in pochi secondi”.

E quali prevedete saranno le tendenze tecnologiche future?

“In futuro raggiungeremo un'integrazione ancora maggiore tra i diversi processi, eliminando completamente tutti quegli step di produzione che non apportano un valore aggiunto, e al contempo aumenteremo la modularità dei prodotti per costruire diversi tipi di macchine partendo da un'unica piattaforma universale. L'attenzione verso l'ambiente e le esigenze del cliente, inoltre, ci spingono a progettare sistemi di trasmissione sempre più efficienti e silenziosi, e quindi di ottenere un prodotto di altissima qualità. Mentre ci avviciniamo verso 'l'era delle nuove fonti di energia', i suddetti requisiti diventano essenziali per i produttori di ingranaggi di grandi dimensioni, come quelli presenti nel settore eolico, ma anche minerario, del trasporto e delle costruzioni. Anche questi settori, infatti, oggi richiedono soluzioni adatte alla produzione di massa, per soddisfare il boom di richieste di trasmissioni di alta potenza che saranno necessarie dopo la fase recessiva.

Imprese & Mercato

Per soddisfare tutte queste esigenze, Samp presenterà una macchina completamente nuova alla fiera EMO 2009 di Milano, con soluzioni altamente innovative per aumentare l'efficienza di produzione. I nuovi sviluppi verranno accompagnati da utensili di ultima generazione, adatti a diminuire notevolmente i tempi ciclo e a ridurre al minimo il costo per pezzo”.

“Nel settore metal-lurgico ed estrusione, il gruppo Samp dovrà restare tra i primi 3 leader a livello mondiale per fatturato e redditività, e tra i primi 5 nel settore macchine utensili per il taglio e la rettificazione di ingranaggi. A tale scopo occorre disporre di un service locale sui maggiori mercati e il riconoscimento della nostra azienda come uno dei principali market leader”.

Per imporsi sul mercato non basta essere un buon fornitore di macchine, ma occorre conciliare qualità, servizio e non ultimo il prezzo. Come si colloca il Gruppo Samp in tal senso?

Le immagini mostrano lo stabilimento recentemente inaugurato.



È stata recentemente inaugurata la nuova sede produttiva di Bentivoglio (BO). Quali migliorie porterà questo importante investimento alla vostra organizzazione? Vi sono in previsione altri importanti investimenti futuri?

naturale ritornare ad essere un'unica entità in termini di definizione delle strategie, progettazione e vendita. Dopo gli importanti investimenti effettuati negli ultimi 3 anni nella nuova sede di Bentivoglio e per l'upgrade degli stabilimenti produttivi di Ortona e di Ascoli Piceno, l'azienda investirà nel breve periodo soltanto nello sviluppo di nuovi prodotti e nell'implementazione di una nuova cultura della gestione della qualità”.

Per concludere, se la sente di fare una previsione sul futuro?

“La ciclicità che incontrano tutti i mercati e i settori industriali raramente coincide perfettamente. L'unicità della recessione di questi anni è dovuta a una deregulation attuata con insipienza negli anni 90 - 2000, che ha generato dapprima false aspettative, e successivamente lo scoppio delle bolle finanziarie. Occorre innanzitutto ridare fiducia agli operatori che sono stati 'bruciati' da questa esperienza, e mi riferisco soprattutto alle parti produttive. Per poter riprendere la produzione ai livelli che abbiamo conosciuto, occorre liberare le risorse che negli anni duemila sono state impiegate principalmente per pagare il costo del petrolio e delle materie prime. Tutto il denaro risparmiato sulla generazione di energia elettrica come utenza diretta, o nella trasformazione delle materie prime, o salvato dagli sprechi, rappresenterà l'unico carburante disponibile per la ripresa. Vedremo se a metà del 2010 un nuovo circolo virtuoso avrà preso forza”.