

# Risolvere problemi è la chiave del successo



di Daniele Pascucci

*Giampaolo Santin, recentemente nominato direttore generale di Vimacchine S.p.A., spiega quali sono le linee di intervento messe in campo per penetrare il mercato: nuovi marchi, soluzioni complete per i clienti, rete di vendita capillare ecc. La controllata Proteo ora produce anche sistemi di automazione da abbinare alle macchine distribuite dall'azienda vicentina*

Vimacchine S.p.A., con sede a Vicenza, è presente nel mercato delle macchine utensili dal 1980 e oggi si estende su tutto il territorio nazionale attraverso una capillare rete commerciale e di assistenza. La sua attività principale è costituita dalla commercializzazione di alcuni fra i più importanti marchi di macchine utensili: Hyundai-Kia Machine, Toyoda Mitsui Seiki, Hedelius, Dah Lih, Proteo.

**Ruolo chiave del management.** Dalla scorsa primavera, l'azienda ha come direttore generale Giampaolo Santin, da molti anni nel settore e con alle spalle una non breve storia di successi commerciali. La sua figura chiave è al centro delle nuove strategie dell'impresa veneta, e, per capire bene verso dove si muove Vimacchine, bisogna partire proprio dal curriculum di Santin: "Sono nato a Torino nel 1971 - ci dice - e ho fatto le mie prime esperienze in alcuni uffici tecnici che si occupavano di progettazione meccanica di attrezzature e impianti nonché di stampi per lamiera. Dopo un fase durata cinque anni, sono entrato nel mondo commerciale con la società S.I.M.U. S.p.A. per la quale ho lavorato tre anni occupandomi delle vendite in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta. Al termine di quell'esperienza sono passato alla Kuka Roboter come responsabile vendite Italia; a quel tempo facevamo un fatturato di 1,5 miliardi di lire, dopo



La Toyoda FH 630 SX.



**Soluzioni produttive chiavi in mano.** Dice Andrea Dalla Fontana, presidente e amministratore unico di Vimacchine S.p.A.: **"Garantiamo ai nostri clienti una gamma di soluzioni produttive ancora più ampie e complete per la tornitura e la fresatura. Questa novità si inquadra perfettamente nella nostra filosofia di servizio totale al cliente che significa: assistenza nella fase di studio e progettazione, nella fase di realizzazione e sviluppo dei particolari meccanici e degli assiemi, esecuzione e ottimizzazione dei cicli di lavorazione, progettazione di attrezzature speciali, soluzioni produttive chiavi in mano, partendo dall'ideazione completa di impianti robotizzati. Tutto ciò sviluppando complesse analisi dei processi, controllo qualità con misura e collaudo, assistenza**

**tecnica specializzata, con una attenzione particolare alla formazione del personale, sia dal punto di vista meccanico, sia dell'hardware e del software".**

Andrea Dalla Fontana chiarisce quali siano i motivi che hanno portato Vimacchine a essere una importantissima realtà nel settore delle macchine utensili: **"Prodotti che hanno incontrato successo in termini qualitativi e competitivi, fidelizzazione dei rapporti con i costruttori che rappresentiamo in Italia, certamente serietà e**

**competenza commerciale, crescita dell'offerta del servizio al cliente, espansione dell'azienda sempre più capillare, oltre a un servizio sempre presente e puntuale".**

sette anni e mezzo, quando sono uscito con la carica di direttore generale della divisione robot, facevamo 21 milioni di euro di fatturato: da un 'prato verde' a circa tremila robot venduti nel nostro Paese. Nel 2004 sono passato alla Motoman Robotics Italia e ci sono rimasto due anni come direttore commerciale-marketing". Poi c'è stato il passaggio a Comau Robotica... "Mi hanno chiamato nel 2005 - continua Santin - e a gennaio 2006 ho assunto il ruolo di sales proposal & advance engineering director a livello mondiale; ricordo che nell'arco di due anni riuscimmo a più che raddoppiare i robot prodotti e venduti, la divisione robotica del Gruppo Comau faceva circa 68 milioni di euro di fatturato nel 2006, passammo a circa 108 milioni nel 2007, sostanzialmente una crescita pari al 50% in 24 mesi. Esperienze diverse che ricordo tutte con affetto e una sorta di nostalgia".

## Imprese & Mercato

**Puntare allo sviluppo.** Naturalmente l'evidente volontà di Vimacchine di espandersi sul mercato non si ferma ai buoni propositi.

“Il dato da cui partiamo – spiega Santin – è che la nostra azienda rappresenta in Italia case costruttrici importanti e in particolare due fra i primi cinque costruttori di macchine utensili al mondo: Hyundai-Kia Machine, società del Gruppo WIA Corporation e Toyoda Mitsui Seiki, società del Gruppo Jtekt; da questo forte assetto ci muoviamo per rilanciare e allargare la nostra penetrazione nel mercato. La proposta di Vimacchine è ricca di marchi prestigiosi. Oltre a ciò, tramite la nostra controllata Proteo, stiamo partendo con una nuova linea di prodotti nel campo dell'automazione robotizzata e per farlo abbiamo creato una apposita divisione specializzata.”

Giampaolo Santin precisa che non si tratta di presentarsi sul mercato come un integratore in concorrenza con altri integratori...

“Fare ciò non ci interessa - dice - vogliamo solo vendere sistemi di automazione in abbinamento alle nostre macchine allo scopo di incrementare, con un servizio più completo, la vendita dei prodotti che trattiamo, non ci interessa vendere automazioni a sè stanti. Con questa offerta vogliamo offrire ai clienti un pacchetto tecnologico vincente, caratterizzato da prodotti ad alto contenuto tecnologico, con una interfaccia operatore semplificata e affidabili nel tempo. Il tutto da un solo interlocutore che offre soluzioni chiavi in mano”.

**Vendere soluzioni industrializzate.** Naturalmente, il nuovo direttore generale di Vimacchine sa che non basta, soprattutto in un mercato difficile come quello di oggi, proporre meramente dei prodotti validi.

“Prima della macchina utensile e dei sistemi di

**Marchi di prestigio.** La vicentina Vimacchine distribuisce sul territorio nazionale alcuni noti marchi di macchine utensili come Hyundai-Kia Machine (Corea), Toyoda Mitsui Seiki (Giappone), Hedelius (Germania), Dah Lih (Taiwan), Proteo (Italia). La Hyundai-Kia Machine fa parte del Gruppo WIA Corporation (World Industries Ace). Hyundai-Kia Machine è il risultato della fusione (2005) tra due colossi coreani del settore della meccanica di precisione: Kia Heavy Industries e Hyundai Machine Tools.

Toyoda Mitsui Seiki, nasce dalla fusione (2004) tra Toyoda Machinery & Engineering e Mitsui Machine Tool e fa capo al Gruppo Jtekt, uno fra i più grandi gruppi industriali giapponesi.

**Hedelius è un costruttore tedesco di medie dimensioni che focalizza la propria produzione su un'unica tecnologia: la fresatura.** La gamma di macchine prodotte è completa e si basa sul modello di un centro di lavoro verticale a montante mobile, sul quale ha sviluppato una ampia e completa gamma di soluzioni per dimensioni, area di lavoro, potenza e configurazioni anche combinate 3 e 5 assi CNC.

Dah Lih è uno dei principali produttori taiwanesi di macchine utensili e concentra la propria attività sui centri di lavoro ad asse verticale e orizzontale.

Proteo è un marchio italiano, controllato da Vimacchine, finora specializzato nella produzione di centri di tornitura fino a 8 assi CNC di piccole dimensioni prevalentemente per lavorazioni da barra.

Sfrutta un principio tecnologico innovativo in quanto la macchina ha un concetto ibrido di lavorazione, non essendo una fantina mobile e neanche una macchina a torretta rotativa. Ha recentemente iniziato anche la produzione di impianti e sistemi di automazione da abbinare alle macchine distribuite dall'azienda vicentina.

*Giampaolo Santin, direttore generale di Vimacchine S.p.A.*

*La V 30 RM di Hyundai-Kia Machine.*





*A sinistra: la RS 80 K  
prodotta da Hedelius.  
In basso: il modello SKT  
2500 MTS di Hyundai-Kia  
Machine.*



automazione viene l'ingegneria di processo: per supportare al meglio i nostri clienti non è sufficiente fornire un prodotto e la relativa automazione, a monte c'è lo studio dei processi con tutto quello che comporta in fatto di: calcolo del tempo ciclo, valutazione della produttività e dell'efficienza, analisi delle attrezzature necessarie e scelta corretta degli utensili ecc. È tutto questo che vogliamo proporre agli utilizzatori finali: non la pura e semplice vendita di macchine utensili ma un'offerta completa di soluzioni industriali su misura. Ci presentiamo al mercato come un partner tecnologico affidabile e qualificato in grado di valutare, studiare e offrire la migliore soluzione industriale al problema postoci dal cliente".

Il campo di azione di Vimacchine sarà quello della fresatura, della tornitura e della automazione robotizzata a 360° escludendo altre lavorazioni come rettificazione, dentatura, stozzatura ecc. che al momento non fanno parte del portafoglio prodotti.

Gli intenti sono ambiziosi, ma Giampaolo Santin appare lucido e determinato: "Sappiamo che la situazione non è delle migliori - conclude - ma abbiamo messo in campo una serie di elementi che certamente saranno decisivi: una rete di vendita ancora più capillare a livello geografico, una proposta tecnologico-produttiva all'avanguardia supportata da marchi di prestigio, soluzioni su misura per i clienti e proposte commerciali sempre economicamente molto interessanti. A questo punto non ci resta che lavorare, sarà il tempo a dire se avremo avuto ragione o torto".



A sinistra: la RS 80 K prodotta da Hedelius.  
In basso: il modello SKT 2500 MTS di Hyundai-Kia Machine.



automazione viene l'ingegneria di processo: per supportare al meglio i nostri clienti non è sufficiente fornire un prodotto e la relativa automazione, a monte c'è lo studio dei processi con tutto quello che comporta in fatto di: calcolo del tempo ciclo, valutazione della produttività e dell'efficienza, analisi delle attrezzature necessarie e scelta corretta degli utensili ecc. È tutto questo che vogliamo proporre agli utilizzatori finali: non la pura e semplice vendita di macchine utensili ma un'offerta completa di soluzioni industriali su misura. Ci presentiamo al mercato come un partner tecnologico affidabile e qualificato in grado di valutare, studiare e offrire la migliore soluzione industriale al problema postoci dal cliente".

Il campo di azione di Vimacchine sarà quello della fresatura, della tornitura e della automazione robotizzata a 360° escludendo altre lavorazioni come rettificazione, dentatura, stozzatura ecc. che al momento non fanno parte del portafoglio prodotti.

Gli intenti sono ambiziosi, ma Giampaolo Santin appare lucido e determinato: "Sappiamo che la situazione non è delle migliori - conclude - ma abbiamo messo in campo una serie di elementi che certamente saranno decisivi: una rete di vendita ancora più capillare a livello geografico, una proposta tecnologico-produttiva all'avanguardia supportata da marchi di prestigio, soluzioni su misura per i clienti e proposte commerciali sempre economicamente molto interessanti. A questo punto non ci resta che lavorare, sarà il tempo a dire se avremo avuto ragione o torto".

READERSERVICE.IT - VIMACCHINE N.55

Se il problema è la foratura la soluzione è BORMASTER

PAMPADO srl  
rappresentanze esclusive  
v.le Espinasse, 81 - 20156 (MI)  
tel. 02/38000192 - 38003130  
fax 02/38003362  
E-Mail: info@pampado.com  
www.pampado.com

Sigloch & Schrieder GmbH  
**BORMASTER**  
teste a forare multimandrino  
ed a revolver

readerservice.it n. 03145