

Luciano Mondani

Presidente di Schiavi Macchine Industriali

Un anno fa Schiavi passava di mano. Alla guida della storica azienda piacentina arrivavano due soci con un piano triennale di rilancio. Per loro è prima di tutto una sfida con se stessi. Dopo solo dodici mesi il progetto ha già portato a un percorso di riassetto finanziario e di immissione sul mercato di nuovi prodotti

La ricetta del rilancio

di Luca Rossi

Esattamente un anno fa, l'assetto societario di Schiavi Macchine Industriali cambiava. La storica azienda piacentina era in crisi. Rispondendo all'appello delle istituzioni locali, Luciano Mondani e il suo storico socio hanno preso in mano la società, varando un piano triennale di rilancio. In un solo anno la nuova proprietà ha però già concretizzato un riassetto finanziario e la presentazione di diversi nuovi prodotti. Ora parte la terza fase, quella delle alleanze commerciali e della riorganizzazione del canale dell'export. Siamo andati direttamente a Casoni di Gariga, per incontrare il presidente Luciano Mondani e tracciare con lui un bilancio di questo primo anno.

“Io e il mio socio siamo entrati nella gestione Schiavi Macchine Industriali operativamente nel giugno dell'anno scorso. È quindi un anno che siamo alla guida dell'azienda.

Presidente Mondani, partiamo dall'inizio. Come è avvenuto il suo ingresso in Schiavi?

Per trent'anni, con il mio socio attuale, abbiamo operato in provincia di Piacenza nel settore della movimentazione terra con carrelli elevatori. Le aziende che abbiamo creato poi le abbiamo ceduto a una multinazionale canadese. Ci eravamo quasi ritirati a vita privata quando siamo stati contattati da alcuni professionisti locali e dalle istituzioni. La crisi economica ha messo alcune società piacentine in particolari condizioni di difficoltà. La Schiavi è una di queste: quando ci hanno contattato l'azienda versava in una situazione abbastanza critica, ed è al tempo stesso una realtà storica nel territorio. Noi, vuoi perché abbiamo nel DNA la passione imprenditoriale o vuoi perché la società rappresenta un fiore all'occhiello nell'economia piacentina, questa sfida l'abbiamo accettata. Se riusciamo a rilanciare questo marchio è prima di tutto un piacere personale, vedere una società che merita di andare avanti. Rispettando i

programmi che abbiamo fatto, questa società potrebbe godere dei benefici dei nostri programmi tra qualche anno. Il nostro obiettivo è vederla ripartire e poi farci da parte avendo dei manager che la guidino e una società che cammini con le sue gambe”.

Avete quindi fatto un programma?

“Sì, più che un programma abbiamo fatto un progetto da presentare alle istituzioni, alle banche, ai sindacati e ai dipendenti. Quando si arriva in una situazione come quella nella quale era l'azienda ci sono dei punti molto critici da risolvere e chiarire. Abbiamo presentato un progetto triennale per il riassetto della società. È un programma di minima, ovviamente, perché dipenderà molto anche da come e da quando l'economia ripartirà. Il nostro prodotto va di riflesso all'economia mondiale e il nostro è quindi un progetto molto prudente per consolidare la società. I numeri sono molto ridotti rispetto a quelli degli splendori della Schiavi. Nel piano abbiamo messo mano a quegli interventi che secondo noi possono consolidare la società, quindi garantire un assetto finanziario abbastanza sicuro, una rete di fornitori abbastanza tranquilli. Abbiamo chiuso qualche unità produttiva perché non più giustificata dai numeri, però creando alternative che permettessero di far fronte in poco tempo alla richiesta di aumento provenienti dal mercato. Quindi è un progetto di occupazione sviluppato in un triennio”.

Questo è il progetto di sviluppo da un punto di vista finanziario. Ve ne è uno da un punto di vista tecnologico?

“Assolutamente sì. Abbiamo operato con un basso profilo per sistemare una serie di problemi con le banche, con i fornitori, personale, logistica, organizzazione ecc. Nel frattempo abbiamo intrapreso una serie di iniziative importanti come la concretizzazione del rapporto di partnership con Mitsui



La sede di Schiavi a Podenzano, in provincia di Piacenza.

Imprese & Mercato

bishi Electric nella commercializzazione delle loro macchine per il taglio laser. Poi, su indicazione del commerciale, abbiamo lavorato nella presentazione di nuove macchine. Alla fiera Lamiera abbiamo presentato, oltre alla macchina da taglio laser di Mitsubishi Electric, anche una nuova pressa elettrica, novità assoluta della Schiavi, un nuovo sistema di compensazione delle tavole della pressa e una nuova macchina per il taglio al plasma. Quindi abbiamo operato in questi mesi sotto l'aspetto del rinnovamento del prodotto. Ora l'azienda c'è, è sana, è a posto, ha nuovi prodotti e ha intenzione di sviluppare l'aspetto commerciale soprattutto rispetto all'estero".

"Esattamente. Questa società ha avuto le ali tarpate sul fronte dell'export. Non è mai stato fatto un piano di sviluppo estero ben delineato, una programmazione di penetrazione estera mirata. Il 25% del nostro fatturato viene dall'export, ma è fatto da vendite spot, arriva grazie al nome Schiavi e dalle conoscenze. Non c'è stata una vera strategia chiara. Come lei diceva, il primo step è stata la riorganizzazione dell'azienda, il secondo step è stato la presentazione di nuove macchine. Il core business della Schiavi sono le presse, che storicamente sono tutte idrauliche mentre quella che abbiamo presentato alla fiera Lamiera è una novità assoluta per Schiavi in quanto elettrica. Nel comparto del taglio, con il laser Mitsubishi Elec-

Dopo il consolidamento finanziario e la presentazione di nuovi prodotti, vi concentrate ora sull'espansione commerciale?

Presidente, passiamo al laser: avete siglato una partnership con Mitsubishi Electric...

"Mitsubishi Electric finora non ha mai spinto sul mercato europeo questa tipologia di macchine. In passato l'aveva fatto in Giappone,

Stati Uniti, Medio Oriente, Australia per citarne qualcuno con ottimi riscontri. L'Europa è stata trascurata per molto tempo. Ora i giapponesi hanno deciso di entrare nel mercato europeo con le loro macchine laser. Prima di iniziare l'avventura continentale, il colosso nipponico ha condotto una lunga indagine per vedere chi potesse essere un partner in grado di sostenerli nell'introduzione nel settore per non partire da soli. Dopo varie prove, ricerche e tentativi hanno trovato in Schiavi un partner, insistono molto su un discorso di partnerariato, in grado di aiutarli nel creare una testa di ponte per l'Europa. Quindi, il Paese pilota è l'Italia e il partner pilota è Schiavi".

Quindi per il momento Europa significa solo Italia?

"Mitsubishi Electric parte non dall'Italia ma anche dalla Germania. Lì, infatti, hanno il quartier generale. Noi abbiamo già tecnici, tecnologie e una rete vendita formata e pronta mentre loro, in Germania,

abbiamo già tecnici, tecnologie e una rete vendita formata e pronta mentre loro, in Germania,

Alla fiera Lamiera di Bologna c'è stato l'esordio della partnership nel laser tra Schiavi e Mitsubishi Electric. Il core business della produzione Schiavi è nelle presse.



Nato nel 1948 a Piacenza, Luciano Mondani è presidente della Schiavi Macchine Industriali Lavorazione Lamiera dal 2009 (con le funzioni di Direzione generale e vendite) della quale detiene la quota di maggioranza. Nel 1976 costituì la ditta Elecar, leader europeo nella produzione di componenti per carrelli elevatori. Nel 2000, a seguito della vendita dell'azienda a una multinazionale canadese, ha costituito una nuova ditta, la Hitesca, esclusivista per l'Italia del marchio Hyundai macchine movimento terra e affiancata da una seconda realtà, la Wema, dedicata alla lavorazione meccanica e alla carpenteria. Quest'ultima esperienza è stata il trampolino di lancio per l'acquisizione del marchio Schiavi.



Luciano Mondani

stanno timidamente implementando il nostro modello. Non hanno la rete capillare che abbiamo noi, dovranno organizzarla. Vogliono vedere come ci si muove nel settore. Tant'è che la prima macchina laser che è arrivata in Europa è stata presentata per la prima volta continentale alla fiera Lamiera di Bologna. Dopo la fiera la macchina è ospitata nello show room di Schiavi e serve per i clienti di tutta Europa. Dopo l'Italia noi siamo a buon punto anche per operare su altri Paesi con la distribuzione delle macchine laser di Mitsubishi Electric. In Italia siamo organizzati, in alcuni Stati esteri ci stiamo sviluppando. Siamo stati scelti perché abbiamo delle credenziali. L'obiettivo è quello di diventare un partner a livello europeo”.

“La macchina che arriva in Schiavi da Mitsubishi Electric non è una macchina finita. A Schiavi arriverà il cuore della macchina laser. Noi progetteremo e realizzeremo tutta la parte di corredo alla macchina. Arrivando qui la macchina base, le periferiche le faremo, in accordo con Mitsubishi, utilizzando quella flessibilità di customizzazione che un mercato come quello italiano richiede. Questo ci permetterà di entrare meglio nel mercato e fare anche delle economie di scala. In questo momento c'è una macchina base ma si sta lavorando sull'ampliamento della gamma con un programma pluriennale. Hanno già delle mac-

E a livello tecnologico, come si sviluppa questa partnership?

chine a catalogo ma occorre tradurle nelle normative europee. Tutte queste verifiche tecniche e normative le sta facendo il nostro ufficio tecnico con la loro supervisione. L'esperienza che noi abbiamo maturato negli anni nel settore del laser si sta fondendo con quella che loro hanno maturato nel medesimo settore negli anni ma in mercati diversi”.

L'obiettivo di questa partnership qual è nel lungo periodo?

“L'augurio che ci facciamo è quello di diventare un partner a livello europeo. Il fatto che ci abbiano autorizzato a completare la macchina con proposte tecnologiche nostre, che si sposano con la loro filosofia è già un buon viatico per sperare che oltre all'Italia poi possiamo operare almeno sul bacino mediterraneo. Come prodotti laser, ci troveremo con due gamme: le macchine laser prodotte da Schiavi e quelle di Mitsubishi Electric. L'augurio è che il partnerariato prosegua. Le macchine laser Schiavi sono fatte con componenti di mercato. Visto che stiamo collaborando sempre più fattivamente con Mitsubishi, potrebbe essere possibile che anche la qualità dei nostri prodotti che utilizzano elementi di mercato venga elevato grazie a questa collaborazione impiegando, a condizione di favore, componentistica Mitsubishi con un livello di qualità più elevata”.

READERSERVICE@FIERAMILANOEDITORE.IT
MITSUBISHI ELECTRIC N.10 - SCHIAVI MACCHINE INDUSTRIALI N.11