

Aurelio Nervo, amministratore delegato di SKF Industrie, fa un'analisi precisa della situazione del mercato manifatturiero europeo e nazionale. Ma non è tutto. I dati di bilancio 2010 dell'azienda hanno registrato una graduale ripresa. Gli investimenti in ricerca e sviluppo hanno permesso di migliorare i processi produttivi e ottenere più efficienza

GABRIELE PELOSO

Più ottimismo grazie all'innovazione



Aurelio Nervo è stato nominato, lo scorso settembre, amministratore delegato di SKF Industrie, principale società operativa in Italia del Gruppo svedese SKF. Nervo, ingegnere, in SKF dal 1982, ha ricoperto diversi incarichi in Italia e all'estero. Grazie alla sua esperienza internazionale la prima domanda è d'obbligo: qual è lo stato di salute dell'industria manifatturiera europea?

In termini generali, la crisi economica del 2009 ha avuto ripercussioni sensibili sul sistema produttivo europeo, ripercussioni che sono state lentamente assorbite nel corso del 2010 pur con modalità e dinamiche

eterogenee per ciò che riguarda le aree geografiche e i settori industriali. In un contesto economico ancora instabile, la percezione dello stato di salute dell'industria manifatturiera europea per l'anno in corso, sulla base delle indicazioni che riceviamo dai diversi segmenti di mercato, è improntata verso un moderato ottimismo.

Qual è il bilancio di SKF nel 2010?

Nel 2010, il Gruppo SKF ha fatto registrare risultati molto soddisfacenti con utile e margine operativo a livelli di record e un consistente flusso di cassa. Le vendite sono au-

mentate dell'8,6% e hanno portato il fatturato annuale a oltre 61 miliardi di corone svedesi. Per quanto riguarda la SKF Industrie SpA, principale consociata italiana del Gruppo SKF, il 2010 è stato caratterizzato da una graduale ripresa della domanda che ha consentito di raggiungere risultati molto positivi, anche grazie alla continua e mirata strategia di contenimento dei costi e recupero dell'efficienza. Le vendite sono aumentate del 33% rispetto al 2009 e il margine operativo, pari all'8,1%, rappresenta il miglior risultato di sempre fatto registrare dalla nostra Società.



I numeri di SKF

Nel 2010 le vendite di SKF Industrie sono aumentate del 33% rispetto all'esercizio scorso e il margine operativo dell'8,1% rappresenta il miglior risultato di sempre, fatto registrare dalla SKF Industrie SpA. Per ciò che riguarda il 2011, è ipotizzabile un andamento della domanda sostanzialmente in linea con

quello dell'esercizio appena concluso. Giuseppe Donato e Aurelio Nervo, rispettivamente presidente e amministratore delegato della SKF Industrie SpA, principale consociata italiana del Gruppo svedese SKF, hanno presentato lo scorso febbraio i risultati dell'esercizio 2010, chiuso al 31 dicembre.

Il fatturato della SKF Industrie SpA è stato di 861 milioni e 844 mila euro, a fronte dei 648 milioni e 290 mila euro dell'esercizio precedente (+33%). L'utile operativo è stato pari a 69 milioni e 721 mila euro; nel 2009 era di 12 milioni e 30 mila euro. Sul mercato domestico, la graduale ripresa della domanda di prodotti e servizi SKF, che ha contrassegnato l'anno 2010, ha premiato in modo particolare le vendite ai settori industriali (+15%) e ai distributori (+26%), colpiti dal pesante calo della domanda nel 2009. Le vendite al settore automobilistico, non più sostenute dagli incentivi statali, hanno fatto registrare una diminuzione per ciò che riguarda il primo equipaggiamento (-11%) e una crescita (+7%) sul fronte del ricambio. Un marcato recupero è stato evidenziato nel segmento dei veicoli industriali (+57%) e dell'industria elettrica (+18%). Il maggiore incremento fatto registrare dalle vendite al mercato estero (+51%), rispetto a quello sul mercato interno (+13%), è stato reso possibile anche grazie al trasferimento produttivo di alcune tipologie di cuscinetti, provenienti da altri Paesi europei, su stabilimenti italiani.

Il 2009 si è dimostrato particolarmente difficile. Lo scorso anno, invece, c'è stata l'inversione di tendenza. Come ha saputo reagire SKF? Nonostante il contesto economico molto critico del 2009, SKF è stata in grado di mantenere gli investimenti a un livello che ci ha permesso, insieme ad altri fattori, di sfruttare al meglio la ripresa del 2010 e raggiungere gli ottimi risultati accennati precedentemente. Nel 2010, gli investimenti globali della SKF in ricerca & sviluppo hanno superato il miliardo di corone svedesi, un dato che rappresenta il 2% circa delle vendite annuali. Non trascurabile, i-

noltre, il dato che riguarda le richieste di brevetto che sono state 251 rispetto alle 218 del 2009. Sul fronte più strettamente strategico, voglio ricordare l'acquisizione, chiusa a fine 2010, della Lincoln Holding Enterprises (Lincoln Industrial), primario fornitore di sistemi di lubrificazione e apparecchiature. La sede centrale della Lincoln Industrial, che dà lavoro a circa 2.000 persone, si trova a St. Louis, Missouri, Stati Uniti. Nel 2010 le vendite della società sono ammontate a circa 400 milioni di dollari, con un margine operativo di circa il 24%. L'acquisizione è in linea con la strategia della SKF, tesa ad

SCENARI

ampliare l'offerta sul mercato dei sistemi di lubrificazione. La Lincoln Industrial integra in modo eccellente l'attuale attività della SKF in questo settore, in particolare per quanto riguarda la copertura geografica delle vendite e il profilo produttivo e tecnologico.

Quali tecnologie targate SKF meritano di essere prese in considerazione?

In termini di innovazione, nel corso del 2010 il Gruppo ha lanciato sul mercato ben tredici nuove soluzioni a elevato contenuto tecnologico, finalizzate ad aumentare l'affidabilità e la sicurezza, nonché a ridurre i costi, le emissioni di CO₂ e, quindi, l'impatto ambientale. Si tratta di prodotti che integrano tutte le piattaforme SKF, dai cuscinetti alle tenute, dai sistemi di lubrificazione alla mecatronica fino ai servizi. L'innovazione SKF non si

ferma al singolo prodotto, ancorché sintesi estrema dell'eccellenza tecnologica proveniente dalla conoscenza delle nostre persone, ma si muove verso obiettivi sempre più ambiziosi. Uno di questi è senz'altro il progetto Solution Factory, un centro a elevata specializzazione tecnologica, dove vengono sviluppate soluzioni ad hoc per soddisfare le diverse esigenze dei clienti. L'idea di fondo è quella di concentrare in unico punto, tutte le competenze acquisite in oltre cent'anni di attività sul mercato internazionale e nei diversi settori applicativi.

Potremmo parlare di una corsia d'accesso preferenziale alla nostra conoscenza. Molti dei nostri clienti e dei nostri concessionari hanno già utilizzato, con soddisfazione, questo nuovo network della conoscenza. Questo ci indica con chiarezza il successo di questa iniziativa. Nel corso del 2010 sono stati a-

perti nove nuovi centri, che portano a 17 il numero di SKF Solution Factory presenti in tutto il mondo, compresa quella italiana, inaugurata a Torino nel 2009.

Quale sarà il ruolo della sede italiana in un contesto economico sempre più competitivo e globale?

Il nostro successo a livello internazionale è strettamente collegato alla capacità di sviluppare e rendere disponibile al mercato la conoscenza, il vero patrimonio di SKF in Italia. Per fare questo abbiamo deciso di presentarci al mercato con un unico volto che abbiamo denominato 'One SKF'.

È la strada che seguiremo per offrire ai nostri clienti tutta la nostra capacità di rispondere alle loro necessità e che ci guiderà verso il pieno riconoscimento di 'knowledge engineering company' al quale aspiriamo.