

Nuova sede per Schunk

FRANCESCO MARRI



Schunk Intec ha inaugurato la nuova sede di Lurate Caccivio, che da maggio sostituisce ufficialmente la storica sede di Cermenate. A testimonianza dei successi della filiale italiana di Schunk in questi anni, hanno partecipato alla cerimonia il presidente della società, Heinz-Dieter Schunk e suo figlio Henrik, insieme all'amministratore delegato della filiale italiana, Andreas Kuehl

La storia di Schunk, la multinazionale tedesca dell'automazione industriale, è una storia legata alla passione per l'innovazione, all'attenzione per il cliente, ma soprattutto alle persone che in Schunk lavorano e che fanno di questa azienda da 200 milioni di euro di fatturato una società ancora legata ai valori di un'azienda familiare. Nata a Lauffen sul Neckar nel 1945 dalla spinta imprenditoriale di Friedrich Schunk, con il figlio Heinz-Dieter la società tedesca ha cominciato negli anni settanta un percorso di crescita che l'ha portato a un ruolo di leadership tecnologica nel mondo dell'automazione industriale. Oggi Schunk può contare su 1.800 collaboratori, 4 stabilimenti di produzione e 23 filiali commerciali nel mondo, e guarda al prossimo decennio con fiducia e con obiettivi ambiziosi di crescita del fatturato. Per arrivare a questi risultati, un ruolo sempre più importante è rappresentato dall'export e dalla capacità delle filiali mondiali di sostenerne lo sviluppo. Schunk Intec, il braccio italiano della società tedesca, è sicuramente uno dei punti di forza del Gruppo, e per accompagnare i nuovi progetti di crescita la società si

è dotata di una nuova sede, inaugurata ufficialmente lo scorso 20 maggio alla presenza del presidente della società, Heinz-Dieter Schunk e di suo figlio Henrik, dell'amministratore delegato della filiale italiana Andreas Kuehl, delle autorità cittadine, dei principali clienti italiani di Schunk e naturalmente di tutti collaboratori della società.

Il mercato italiano

"La piccola Schunk Italia si è trasformata in questi anni in una realtà molto importante per il Gruppo", ha detto il presidente Heinz-Dieter Schunk nel discorso di inaugurazione. "La nostra prima presenza sul mercato italiano era affidata a un distributore che non credeva molto nelle possibilità di crescita di questo mercato - ha spiegato il presidente -. Così ci siamo spinti a cercare una posizione indipendente, con una filiale diretta, e devo dire con soddisfazione che la scelta ci ha dato ragione". Nata nel 1998 insieme alla filiale inglese e con il confronto diretto con quella svizzera, che rappresentava uno dei mercati di riferimento in Europa per Schunk, la filiale italiana ha dimostrato subito una capacità



questa crescita e guardiamo con altrettanto ottimismo al prossimo decennio - ha detto Heinz-Dieter Schunk -, con l'obiettivo di raddoppiare il fatturato entro il 2020. Il successo di questa presenza si deve naturalmente a tutto il nostro team e ai nostri clienti, che hanno creduto in Schunk e continuano a farlo. Ora - ha voluto sottolineare il presidente Schunk -, sono certo che anche la terza generazione della nostra famiglia in azienda, mio figlio Heinrik e mia figlia Kristina, saprà valorizzare i rapporti con l'Italia e continuare il percorso di crescita".

I prossimi dieci anni

La scelta di un nuovo stabile risponde anche a questa esigenza. Anche

nata alle dimostrazioni pratiche, che sarà corredata di macchine utensili e manipolatori, e di tutto quello che potrà servire a supportare la crescita dei prossimi anni. "Siamo convinti di poter centrare l'obiettivo delineato dal presidente Schunk e quindi di raddoppiare il fatturato nel prossimo decennio, ma crediamo anche di poter anche fare di più". Così Andreas Kuehl, amministratore delegato e artefice insieme a tutti i suoi collaboratori di Schunk Intec del successo della sede italiana. "A livello di gruppo - ha spiegato Kuehl -, Schunk raggiungerà nel 2011 i 200 milioni di euro di fatturato, e nel piano obiettivo per il 2020, che è stato delineato nel meeting che si è tenuto in Germania con tutta la forza



L'ingresso della nuova sede di Schunk Intec con le bandiere italiana e tedesca esposte per l'inaugurazione e il taglio del nastro. Da sinistra: Heinz-Dieter Schunk (presidente di Schunk), Andreas Kuehl (amministratore delegato di Schunk Intec) e Rocco Palamara (sindaco di Lurate Caccivio).

di crescita inaspettata. Dal primo fatturato di 290 mila euro, la società di Lurate Caccivio arriverà nel 2011 a 10 milioni di euro di fatturato, superando il record del 2008 e confermandosi come la filiale più importante in Europa e la seconda al mondo, dopo gli Stati Uniti. "Siamo molto contenti di

se inaugurata nel mese di maggio, Schunk Intec è già operativa nella nuova sede da marzo 2009. Dotata di 500 mq di area ufficio, la nuova sede sarà soprattutto il luogo destinato alla formazione tecnica dei collaboratori, rivenditori e clienti. È stata quindi ricavata una sala corsi e un'area desti-

vendita mondiale, il Gruppo vuole arrivare al target dei 500 milioni di euro di fatturato". Oggi la ripartizione del fatturato complessivo è suddivisa in modo equo sui mercati esteri e quello tedesco, 100 milioni di euro per parte. "Come contributo al fatturato estero abbiamo un ruolo molto importante



La nuova sede è dotata di ampi open space per la gestione amministrativa e gli incontri formativi con clienti e collaboratori.

periodo, credo proprio che la nostra sia una valutazione ragionevole”.

Un polo tecnologico

In questa prospettiva, la nuova struttura, anche se più ampia, non servirà tanto come deposito logistico quanto piuttosto come polo tecnologico. “La logistica del nostro gruppo è centralizzata - ha spiegato Kuehl -. Qui in Italia abbiamo ancora un magazzino che funziona come buffer per gli approvvigionamenti d'emergenza, ma che effettivamente è destinato a scomparire. L'85% delle consegne oggi avviene direttamente dalla casa madre in Germania nelle 24 ore dall'ordine e la tendenza è quella di arrivare alla totalità delle consegne”. La funzione principale della nuova sede è quella di supportare tutte le attività di service tecnologico, sia interno che per le aziende clienti. “È un orientamento sempre più importante - sottolinea l'amministratore delegato di Schunk Intec -. Le direzioni sulle quali vogliamo intervenire sono diverse. La nuova sede ci permette di invitare le aziende a corsi di formazione o giornate dimostrative, in modo tale da poter fornire un supporto tecnico ai nostri clienti”. Ma i nuovi spazi saranno importanti anche per investire nella formazione del personale di vendita. “Questa figura sta cambiando molto - ha indicato Kuehl - e il classico agente di un tempo, che vendeva e che portava con sé il tecnico quando serviva, è destinato a scomparire progressivamente. Nessuna azienda oggi si può permettere di sostenere un doppio costo per questa funzione e sia Schunk in Germania, dove il 70% dei venditori sono ingegneri, che noi in Italia già da tempo lavoriamo in questa direzione. Sono sicuro quindi - ha concluso l'amministratore delegato di Schunk Intec - che questi nuovi spazi saranno importanti e ci aiuteranno molto anche nella costituzione di una forza commerciale di alto livello”.



- ha continuato Andreas Kuehl -. Sappiamo che i mercati emergenti, India e Cina in particolare, sono destinati ad avere un ruolo crescente negli anni a venire, ma in Europa l'Italia dovrebbe rimanere il secondo mercato, dopo la Germania”. L'obiettivo della crescita fino a 500 milioni di fatturato non può appoggiarsi molto sulla Germania, dove su alcuni prodotti Schunk ha ormai quote di mercato che superano il 30% o il 40% e quindi con un potenziale di crescita limitato. “Questo potenziale è ancora presente nell'export - ha sottolineato l'amministratore delegato di Schunk Intec -. L'obiettivo è perciò quello di arrivare a un fatturato estero di 300 milioni per il 2020. Questo significa che anche noi dobbiamo crescere un po' di più di quella che è la crescita globale e arrivare a circa 25 milioni di fatturato. È una soglia raggiungibile, se si tiene in considerazione che stiamo già superando i livelli record del 2008 e che possiamo puntare a una crescita media annuale del 15%. In questi termini, anche considerando le oscillazioni del ciclo economico e valutando la possibilità di due crisi nell'arco di questo

Non solo clienti

I target economici di lungo periodo di Schunk sono sostenuti da molti progetti industriali e da altrettanti obiettivi a più breve scadenza. “Sono progetti di ricerca, di sviluppo e di ingresso in nuovi settori - dice Andreas Kuehl, amministratore delegato di Schunk Intec -. Schunk sta lavorando molto per sviluppare nuovi prodotti destinati a settori come l'elettronica, l'automotive o l'energia alternativa, e in generale per tutti quei comparti che sembrano promettere i migliori tassi di crescita”. Per riuscirci nel modo migliore, Schunk riconosce l'importanza di sviluppare rapporti di collaborazione ampi, che in Italia si sono concretizzati, tra gli altri, ad esempio, con il Gruppo Loccioni di Ancona, una delle realtà d'eccellenza del panorama italiano. “Si può dire che Loccioni non è più solo un cliente, ma un partner - ha confermato Andreas Kuehl -. Crediamo molto in questa collaborazione, perché è in grado di creare delle sinergie di sviluppo molto importanti. Sotto questo profilo, devo dire che Loccioni ha delle Business Unit dedicate allo studio delle tendenze future che fanno un lavoro molto importante”.