

Un accordo per lo sviluppo

di Daniele Pascucci

Il rinnovo dell'assetto azionario all'interno di Jobs ha rafforzato la guida dell'azienda da parte dei soci italiani che diventano azionisti di maggioranza relativa e contemporaneamente ha sancito l'ingresso con una quota di minoranza del Gruppo taiwanese FFG. Secondo Luigi Maniglio, presidente del consiglio di amministrazione Jobs e uomo chiave dell'operazione, l'apporto del socio asiatico imprimerà grande slancio allo storico marchio piacentino creando importanti sinergie

Jobs Automazione SpA, azienda di primo piano nella produzione di centri di fresatura ad alte prestazioni con sedi a Piacenza e Reggio Emilia, ha rinnovato recentemente il proprio assetto azionario.

Alma srl, che fa capo all'imprenditore Luigi Maniglio e al management di Jobs (l'amministratore delegato Marco Livelli, Luigi Riboli e Antonio Dordoni), già presente in precedenza con un complessivo 38,5%, acquista il restante 61,5% (che in precedenza apparteneva a investitori russi) assieme ad alcuni investitori asiatici tra cui il Gruppo taiwanese FFG dell'imprenditore Jimmy Chu, colosso di caratura mondiale nel settore delle macchine utensili ed in particolare nella costruzione di centri di lavoro.

Maniglio e il management di Jobs, attraverso Alma, salgono al 48,7% e diventano azionisti di maggioranza relativa. Jobs contestualmente acquisisce l'80% di Sigma, storica eccellenza italiana nel settore delle macchine utensili, con i propri stabilimenti produttivi a Vigevano.

Ad oggi il fatturato di Jobs è pari a 50 milioni di euro, quello di Sigma si attesta a 7 milioni. Complessivamente, l'operazione riguarda 250 addetti presenti negli stabilimenti di Piacenza, Reggio Emilia e Vigevano, oltre a circa 30 tecnici stranieri distribuiti nelle controllate estere.

La partnership strategica Jobs-FFG è stata ideata e finalizzata dall'imprenditore Luigi Maniglio, al quale abbiamo rivolto una serie di domande.



Come nasce l'operazione e quali sono i contorni che la delineano?

“Tutto ha preso le mosse dall'uscita del socio russo, il quale ha maturato scelte differenti. Io e gli altri soci italiani, manager di Jobs, abbiamo deciso di prendere in mano la situazione e ci siamo dedicati alla ricerca del nuovo partner che doveva avere, secondo noi, caratteristiche ben definite. Siccome noi siamo degli investitori industriali abbiamo conseguentemente volto lo sguardo verso questo tipo di socio, desiderando incontrare un player che ci potesse accompagnare sia nella conduzione di Jobs sia in un progetto di più ampio respiro mirato alla crescita. Naturalmente, come spesso capita negli affari, non c'è mai solo uno che cerca, c'è anche qualcuno che si vuol far trovare. Il Gruppo FFG era già attivo in Italia ed in Europa con operazioni di acquisizione nel settore macchine utensili e lo abbiamo incontrato sulla nostra strada scoprendo una interessante comunità di vedute su alcuni temi strategici: ulteriore sviluppo di Jobs, consolidamento dell'accorpamento con Sigma e soprattutto una forte volontà di espansione per creare un Gruppo di dimensioni continentali. L'importanza dell'operazione salta all'occhio: il Gruppo taiwanese FFG nel settore delle macchine utensili fattura 1,3 miliardi di dollari, è leader assoluto nel proprio mercato domestico ed in Cina e ha una forte presenza, fra gli altri, in Paesi come Giappone, Corea, India, Turchia, USA, ...”.

Si otterranno naturalmente delle sinergie...

“Faremo senz'altro fruttare la valenza tecnologica di Jobs e la forte capacità di penetrazione del nostro partner taiwanese e beneficeremo sicuramente della vasta presenza del Gruppo FFG in mercati, come quelli asiatici, con numeri enormi sia in volumi sia in market share; e si parla di un'area che da sola vale il 50% dell'intero mercato mondiale. Jobs è più forte di FFG in Europa e Nordamerica: in queste aree saremo noi a trainare il Gruppo. Un altro vantaggio sarà quello di sfruttare le grandi economie di scala possibili a cominciare dalla politica degli approvvigionamenti. Da notare che FFG ha, nei suoi mercati principali, reti di vendita e assistenza imponenti; il

proprietario, Jimmy Chu, ha fatto del servizio post vendita uno dei suoi cavalli di battaglia: le 69 filiali che FFG ha in Cina, ad esempio, riescono a garantire ai clienti tempi di soluzione del problema rapidissimi con standard alle volte molto superiori a quelli a cui siamo abituati qui da noi”.

Strutture così grandi però hanno dei costi...

“È vero, e qui veniamo però a uno dei fenomeni più stupefacenti che possiamo osservare in gruppi come FFG: l'incredibile redditività; guardando i bilanci di un'azienda italiana del nostro settore e di un'azienda come quella taiwanese sembra di vedere due mondi diversi: da noi parliamo di utili del 2 o 3%, quando si arriva al 5% è una festa. In FFG parliamo del 20 o 25%! Certo si parla di macchine di grande serie, costruite sfruttando tutte le possibili economie di scala, limando, se c'è da limare, ove sia possibile, ma il 25% di utili è un dato che ci deve far riflettere. E qui, se mi permette, prevengo una sua domanda: il discorso della qualità. Io la metterei così: se un'azienda fa utili si può permettere di crescere ed investire sui suoi prodotti, se un'azienda ha anche grande know-how ma non riesce a raccogliere risorse sufficienti per fare davvero innovazione finisce in un vicolo cieco. Quello della scarsa qualità delle aziende asiatiche in prospettiva rischia di rivelarsi un mero luogo comune alla luce delle potenzialità che certi margini permettono. Naturalmente è ovvio che ci sono anche da noi aziende brillanti e profittevoli...”.

Come si inserisce, all'interno dell'operazione, l'acquisto della maggioranza della Sigma?

“La Sigma è uno dei marchi storici della macchina utensile in Italia ed era stata rilevata da me e dall'ing. Grossi nel 2010 in una logica che era già di integrazione con Jobs dato che si pensava di completare la gamma delle fresatrici e dei centri di lavoro di Jobs con i prodotti Sigma di alta tecnologia e di dimensioni minori. Se prima l'integrazione non era maturata per vari motivi, oggi all'interno dei nuovi assetti diventa naturale includere anche l'azienda di Vigevano, all'insegna delle più estese sinergie”.



Alla luce dei nuovi assetti come saranno distribuiti nella nuova realtà i pesi decisionali?

“È molto semplice, io faccio il presidente con relative deleghe e Marco Livelli fa l'amministratore delegato con relative deleghe. Il Gruppo FFG non è socio di maggioranza, la maggioranza l'abbiamo noi, ma ho capito il senso della domanda e arrivo al sodo: è evidente che un partner, pur socialmente minoritario, del peso di FFG gioca un ruolo fondamentale; mettiamo che FFG proponga un nuovo modello di macchina con la previsione di venderne duemila pezzi: a quel punto chi potrebbe dire di no? Quindi la governance, nel senso classico, è serenamente in mani italiane, però la politica industriale è aperta il più possibile al contributo di chi ci può far sviluppare al massimo. Se poi, in futuro, ci dovessero essere ulteriori aggregazioni, magari con l'ingresso di altri soci, si arriverà a creare un azionariato più diffuso e, perché no, ad avere una società di caratura europea quotata in borsa. FFG in Asia ha già alcune società quotate con la presenza di vari soci”.

Uno degli aspetti interessanti di questa operazione ci pare essere quello dell'incontro fra due culture, che cosa ci può dire in proposito?

“Quello che all'inizio colpisce di più chi non conosce i taiwanesi è la loro grande voglia di fare e l'enorme impegno che mettono nel lavoro, con ritmi che arrivano anche alle 15/18 ore al giorno di impegno. Ad esempio, le sette ore di fuso orario di differenza fra Italia e Taiwan loro non le fanno patire a noi facendoci svegliare alle due del mattino, ma le patiscono loro stando svegli fino alle tre di notte; quando noi ci svegliamo loro sono già alzati da sette ore e quando noi smettiamo di lavorare loro sono ancora lì che aspettano i nostri input. C'è poi da dire che, in generale, i taiwa-

nesi hanno la tendenza a essere appagati dei loro mercati limitrofi, dai quali eventualmente escono per necessità e non per spirito di conquista. Questo però non è il caso di Jimmy Chu, il quale è invece fortemente convinto del valore della presenza diffusa nei mercati che contano e la spinta alla globalizzazione dell'azienda è uno dei suoi credo. Il suo obiettivo è creare dei prodotti, appunto, globali, che mantengano quelle logiche di controllo dei costi e delle economie di scala di cui parlavamo. Altri capitani d'industria del nostro settore ragionano in maniera diversa: o fanno un prodotto con caratteristiche date e cercano di venderlo in tutto il mondo o realizzano un prodotto ad hoc per ogni singolo mercato”.

Quali saranno i vantaggi dell'operazione che potranno percepire i clienti italiani?

“Tutti i clienti, italiani e non, potranno fare serenamente le loro scelte con la tranquillità che deriva dal fare riferimento a un grande Gruppo. Un acquirente sempre più vuole sapere se dopo l'acquisto di una macchina sarà garantita presenza ed assistenza da parte di chi ha venduto. Aggiungo un'altra cosa: il cliente potrà comprare macchine che corrispondono esattamente alle sue esigenze pagando il giusto prezzo, senza per questo rinunciare alla qualità; si avrà un perfetto mix fra capacità tecnologica italiana e metodo virtuoso dei nostri partner nel contenere i costi”.

Quale pensa che sia la strategia del Gruppo FFG in Europa e quali potrebbero essere le prossime mosse?

“Diciamo che io osservo delle cose... questo è il più grande Gruppo taiwanese nel campo delle macchine utensili ed è guidato da una fortissima spinta all'espansione; quando FFG è sbarcato in Cina non è che ha fatto acquisizioni, semplice-



Lavorazione di modello scala 1:1



LinX Millturn, centro di fresatura e tornitura integrate a motori lineari ad altissima velocità della Jobs.

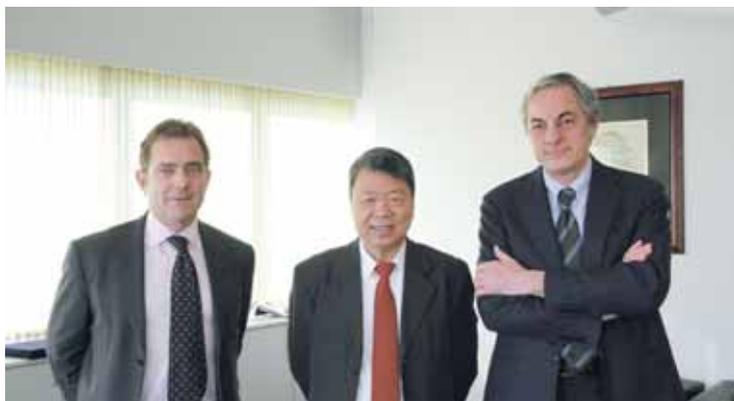
A sinistra, Marco Livelli, amministratore delegato di Jobs e Luigi Maniglio, presidente.



Nato a Roma il 22 gennaio 1962, Luigi Maniglio si è laureato cum laude in Discipline economiche e sociali all'Università Luigi Bocconi di Milano nel 1985 e ha conseguito un master in business administration all'Insead di Fontainebleau in Francia, tre anni dopo. Ha esordito nel mondo del lavoro nel 1986 come consulente presso McKinsey & Co., passando nel 1988 al Gruppo Handlvest, dove arriva a ricoprire la carica di direttore generale. Nel 1993 passa a Fuchs Lubrificanti, con la responsabilità di 'sales and marketing'. Nel 1995 si occupa di private equity in Morningside Italia, di cui diventa amministratore delegato e nel 2000 fonda Wizard Partners, società di gestione di investimenti in private equity. Dal 1998 al 2007 è al vertice del Gruppo Sympak (settore packaging food). Dopo tre anni all'European Technology Group, nel 2010 diventa amministratore delegato di Invima, società da lui stesso creata, che si occupa della gestione di investimenti. Dal gennaio 2012 è anche presidente del consiglio di amministrazione di Jobs Automazione.



mente è andato nella provincia dello Zhejiang e ha realizzato più stabilimenti produttivi diventando il numero uno. In Europa si sta muovendo tramite acquisizioni e accordi, ma la volontà di penetrare i mercati è la stessa. Per ora si assiste ad una prorompente fase di crescita che durerà ancora a lungo. Probabilmente, in un futuro, si arriverà a una fase di assestamento in cui bisognerà governare enormi



Da sinistra: Luigi Maniglio, neo presidente di Jobs, Jimmy Chu, presidente del Gruppo FFG, Marco Livelli, amministratore delegato di Jobs.

mercati che richiederanno assetti più strutturati e politiche, diciamo così, più mature... ma quella sarà un'altra fase. Per ora la strategia è crescere e ancora crescere".

Rivista di Meccanica Oggi si è occupata nei mesi scorsi dell'acquisizione da parte del Gruppo FFG dell'italiana Rambaudi: come vedere ciò alla luce di questi ultimi sviluppi?

"Stiamo studiando come far convergere le diverse realtà in un unico Gruppo, ci sono varie questioni da valutare, ad esempio ci sono aree di parziale sovrapposizione... fortunatamente siamo di fronte a quasi due anni di rapporti fra Rambaudi e FFG: una miniera di informazioni che ci consentirà di accelerare i processi. È indubbio che l'apporto di intelligenze e competenze provenienti dall'azienda torinese andranno ad arricchire quello che sarà un patrimonio comune".

Come vede dal suo punto di osservazione il mercato italiano delle macchine utensili?

"Il problema principale rimane quello del sotto-dimensionamento delle nostre imprese. Questo comporta alcuni svantaggi. Per primo metto un fatto davvero penalizzante: le aziende piccole non attirano management di primo livello; inoltre essendo piccini si fa più fatica a ottenere credito dalle banche; l'accesso efficace ai mercati lontani, senza una adeguata struttura, è impossibile... ci si può appoggiare ad agenti o importatori che fanno il servizio post vendita, ma avere la propria filiale è senza alcun dubbio molto diverso; infine la partecipazione a fiere ed eventi diventa difficile causa la mancanza di risorse adeguate. Certo fino a oggi molte piccole aziende hanno creato valore e prosperato, ma il mondo è cambiato, c'è una fortissima spinta all'internazionalizzazione e io credo che questo fenomeno costringerà molti a prendere decisioni non più rinviabili".

Per finire, come vede il futuro di Jobs?

"Noi, prima dell'accordo con FFG, avevamo messo a punto un nostro piano di sviluppo che comprendeva Sigma e che ci doveva portare a 100 milioni di fatturato. La partnership col Gruppo taiwanese sicuramente imprimerà una forte spinta al progetto, probabilmente anziché in cinque anni, come previsto, l'obiettivo sarà centrato prima e con cifre in rialzo. Questo nuovo impulso ci permetterà di reagire meglio al processo di desolante deindustrializzazione in atto in Italia, allargando ancora di più i nostri orizzonti oltre i confini, in Europa e nel mondo".