

Cambio al vertice

di Antonella Pellegrini

Recentemente nominato direttore commerciale di RF Celada, Viliam Bighi rivela quali sono le priorità da affrontare e gli obiettivi da raggiungere per affrontare un mercato sempre molto impegnativo. Tra gli obiettivi, intensificare il presidio del territorio e acquisire nuove quote di mercato nei settori legati all'attrezzatura, all'idraulica e alla pneumatica

Protagonista nello scenario nazionale, Celada propone dal 1938 macchine utensili destinate a tutti gli ambiti delle lavorazioni meccaniche, dalla fresatura alla tornitura, dalla rettifica all'elettroerosione e alle presse.

L'azienda ha sempre puntato su un elevato standard qualitativo della propria offerta produttiva, con una cura e attenzione verso i propri clienti, non solo mediante la fornitura di macchine (un parco macchine installato di 18.000 unità è comunque un dato significativo) ma anche nell'ambito dell'assistenza e consulenza tecnica: 100 figure



Da sinistra: Viliam Bighi e Guido Celada.



Interno ed esterno del Centro Tecnologico di Rf Celada.



tecniche, altamente specializzate, si dedicano all'assistenza diretta e allo studio e progettazione di sistemi di automazione ed engineering.

Una gestione oculata, con grande attenzione per le risorse umane, avvalendosi di manager capaci, in grado di leggere e interpretare i mutamenti in atto.

È recente l'annuncio di una nuova figura professionale tra le alte sfere dirigenziali, quella di Viliam Bighi, con oltre trent'anni di esperienza nel settore e che proviene da una affermata società giapponese, Mori Seiki, che da poco si è affiancata al colosso tedesco DMG.

Nella sua lunga carriera nell'ambito delle macchine utensili, Bighi ha ricoperto le più alte cariche aziendali, nella veste di amministratore delegato e vicepresidente della società nipponica, e oggi in Celada è stato nominato direttore commerciale.

Il benvenuto che proviene da Guido Celada, presidente di RF Celada, è sicuramente di buon auspicio: "Il signor Bighi mette a disposizione della nostra azienda la profonda conoscenza del settore, unita alle competenze e alla professionalità maturate in 39 anni di carriera. L'augurio che l'azienda gli riserva è di ripetere, se non addirittura migliorare, i successi ottenuti in tanti anni di attività nel settore".

Quali obiettivi? Vediamo quali sono gli obiettivi che Viliam Bighi si è posto e come si contestualizza la sua figura all'interno dell'azienda. "I miei obiettivi sono d'intensificare il presidio del territorio e acquisire nuove quote di mercato nei settori legati all'attrezzatura, all'idraulica e alla pneumatica. Purtroppo il settore automotive, strettamente e storicamente legato alle mac-

chine utensili, sta soffrendo parecchio in Italia per le vicissitudini dei grandi gruppi automobilistici. All'interno di Celada il mio ruolo è molto operativo e sarò il punto di riferimento per la forza vendita di tutta Italia e di tutte le filiali estere. Sarà mio compito inoltre intercettare le tendenze e la consistenza delle necessità dei clienti attuali e potenziali, per favorire l'evoluzione del portafoglio dell'offerta Celada".

Il perdurare delle difficoltà sul mercato italiano ha infatti reso necessaria una nuova apertura verso altri mercati. E in un certo senso ha modificato il rapporto tra il fornitore e il cliente. "Oggi un cliente cerca risposte sempre più tempestive, servizio totale e prezzo concorrenziale. Noi siamo in grado di fornire un'ampia gamma di servizi pre e post vendita per soddisfare le richieste sempre più ampie per clienti sempre più esigenti. Il prezzo rimane sempre una forte discriminante nella fase di acquisto, soprattutto in questo periodo di crisi. Celada è il partner che trova la soluzione di pagamento più idonea e garantisce al cliente l'accessibilità all'offerta grazie a formule finanziarie flessibili e personalizzabili".

Dalla parte del cliente. Oggi le richieste non sono più legate al singolo aspetto del macchinario, ma sono costituite da un insieme di fattori. Diverse macchine per diversi processi: tornitura, fresatura, misurazione, elettroerosione, macchine 6 assi complesse, fornitura di pacchetti software CAD/CAM... Le ragioni? "Il mercato richiede un supporto completo, articolato, tecnico e non limitato a una sola macchina. Ovviamente Celada, sempre al passo coi tempi, ha creato una nuova divisione chiamata Engineering & Solutions dove

un team di specialisti tecnici, affronta i problemi più complessi. Il nostro approccio permette di progettare soluzioni 'customer oriented' con lo scopo di 'costruire la soluzione' secondo esigenze di produttività ed ergonomia adeguate agli elevati standard imposti dal mercato moderno".

Vediamo quali sono le fasi di realizzazione di un progetto 'Engineering & Solutions': si parte dall'identificazione della tecnologia che ottimizza la lavorazione delle macchine, per poi passare a un elevato livello di automazione per consentire il controllo di flussi, materiali e informazioni che realizzino processi produttivi senza l'intervento dell'uomo, garantendo un servizio di progettazione e integrazione di sistemi di misura. L'utilizzo del software Cad/Cam consente di velocizzare le lavorazioni e produrre superfici di qualità migliore, semplificando la programmazione. Tutto ciò, personalizzando ogni singola realizzazione. Inoltre, l'analisi non si limita al solo processo produttivo ma sviluppa l'automazione completa necessaria per soddisfare le più rigorose esigenze di produzione non presidiata, una richiesta sempre più incalzante che consente, se ben studiata e ponderata, di avere risparmi economici e di tempo legati alla produzione.

Uno sguardo al mercato. È interessante osservare il mercato italiano ed estero dal punto di vista di una azienda che distribuisce macchine utensili, e cercare di comprendere in quali tempistiche usciranno definitivamente dalla crisi.

"Il mercato europeo - prosegue Bigli - è un mercato che tende a diventare sempre più specialistico e a muoversi in direzione dell'alta qualità e ha ancora cose importanti da dire".

Ecco, dunque, la scelta Celada è stata quella di aprirsi oltre confine. La prima esperienza all'estero risale al 1996, Celada France, che oggi è fortemente radicata sul territorio con un ampio parco macchine e una buona struttura commerciale e tecnica, per poi spingersi verso Middle East, Slovenia, Croazia, Serbia e Svizzera. E il mercato domestico?

"Il mercato nazionale è più critico a causa di problemi di mancanza di certezza del diritto che tutelino gli investimenti e le difficoltà legate all'accesso al credito per le piccole medie imprese che sono quelle che maggiormente stanno soffrendo questo periodo di crisi.. Per uscire dalla crisi ci vorrà ancora un anno almeno. In questo anno contiamo di sviluppare delle soluzioni sempre più competitive a livello di qualità in modo che



La società aiuta i clienti a ottenere una sempre maggiore automazione nelle lavorazioni e nei processi.

il cliente trovi in noi il giusto partner quando il periodo sarà passato e finalmente la situazione si stabilizzerà, anche se i fasti degli anni passati non si ripeteranno a breve", afferma Villiam Bigli.

Oltre i confini. In Celada le maggiori soddisfazioni provengono dai mercati esteri. "Le vendite nei Paesi in cui siamo presenti ci stanno dando grandi soddisfazioni con l'acquisizioni di importanti commesse - riprende Guido Celada -. Il nostro bilancio in Francia per quest'anno è stato molto positivo. Anche nel Middle East abbiamo acquisito commesse per 5 milioni di euro nonostante in quell'area il mercato sia densamente popolato da aziende di ogni tipologia e la nostra presenza è piuttosto recente. Il mercato svizzero è un mercato molto particolare che richiede una qualità altissima, prerogativa che noi possiamo garantire grazie alle nostre partnership consolidate con i migliori costruttori nei diversi settori della meccanica".

E per il futuro dobbiamo aspettarci una ulteriore espansione da parte di Celada, con la consueta prudenza e attenzione, valutando quali sono i rischi e vantaggi.

"Recentemente abbiamo fatto delle visite in Asia che è potenzialmente un mercato molto ricco ma estremamente complicato e molto pericoloso - rivela Guido Celada -. Se in Italia, per esempio, il problema delle imprese è legato alla certezza del diritto, in Asia, per contro, le complessità sono legate soprattutto mancanza del diritto: questi Paesi sono una scommessa. Ci stiamo avvicinando all'India ma, francamente, il nostro percorso è stato rallentato dalle ultime evoluzioni che ci sono state nel Paese e che ci fanno fare ogni scelta con estrema prudenza e oculatezza".