



Ai primi posti al mondo nel settore delle macchine per la lavorazione del marmo e del granito, la Breton di Castello di Godego (TV) si distingue a livello globale anche nella produzione di macchine utensili di fascia alta. Ne abbiamo parlato con Alessandro Verduci, responsabile commerciale per Italia e Asia

di Daniele Pascucci

Un successo guidato dall'innovazione

È proprio nella pietra che la Breton di Castello di Godego (TV) ha iniziato a costruire la sua fortuna; l'azienda venne fondata nel 1963 da Marcello Toncelli, che intuì le grosse potenzialità di sviluppo di un settore assolutamente innovativo e a quel tempo quasi inesplorato nel comparto metalmeccanico: le macchine, appunto, per la lavorazione della pietra.

La capacità imprenditoriale del fondatore e la sua grande inventiva permisero a Breton di crescere rapidamente e di diventare in pochi anni una realtà di primo piano, per poi raggiungere le vette mondiali del mercato.

Negli anni 90 l'azienda veneta 'è entrata di prepotenza' nel settore dei centri di lavoro a controllo numerico ad alta velocità, diventando in pochi anni un'importante player mondiale. Breton SpA è controllata dai figli del fondatore, Luca e Dario Toncelli, alla guida dell'azienda, affiancati nel consiglio di amministrazione da Roberto Chiavacci, vice presidente e socio storico del fondatore.

L'area su cui opera è di 80.000 m² dei quali 43.000 coperti, e occupa circa 500 persone; ci sono poi altri 70 dipendenti in unità distaccate. Breton è certificata Vision 2000 e ISO 14001.

Una ricetta vincente. Quale è stato il segreto che ha permesso in questi anni uno sviluppo così marcato? A spiegarcelo è Alessandro Verduci, responsabile commerciale per Italia e Asia di Breton.

“La risposta è tutta nella grande passione che ha guidato e guida la proprietà nell’occuparsi delle attività e la capacità di interpretare in chiave moderna un modello di business a ‘conduzione familiare’ con tutti i vantaggi che esso comporta: decisioni rapide e indipendenti, focus esclusivamente puntato sulla crescita e tanta, tanta passione per il lavoro che si fa. Risorse, tempo e sacrifici sono tutti mirati allo sviluppo nella convinzione che l’unica strategia possibile è quella di puntare a essere ai vertici del mercato”.

I numeri parlano chiaro: “Il mercato della pietra è saturo (fra l’altro l’edilizia è in crisi) e crescerci più di così è difficile, siamo già leader mondiali indiscussi - dice Verduci -, per quanto riguarda il settore delle macchine utensili la realtà è che siamo in forte crescita sia per quanto riguarda il 2011 sul 2010 e ancor più per il 2012 sul 2011 dove il fatturato è in aumento fra l’80% e il 100%”.

Breton esporta oltre il 95% della sua produzione all’estero e in particolare in Cina, USA, Francia, Russia, GB, Australia; in Germania l’azienda italiana è penetrata poco a causa di una forte concorrenza interna ma il management non demorde e continua a tenere questo mercato sotto la sua attenzione.

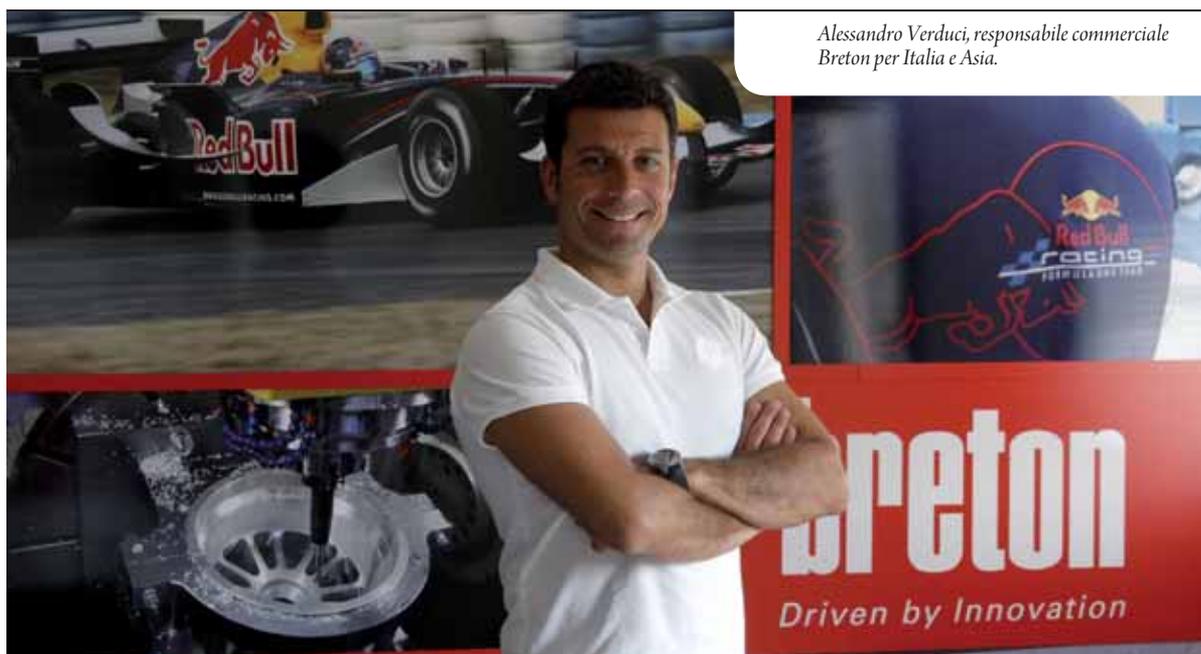
L’importanza della tecnologia. Dall’esperienza della lavorazione della pietra Breton ha derivato

uno dei suoi cavalli di battaglia: la tecnologia Metalquartz, un nuovo materiale (una sorta di marmo artificiale) largamente impiegato oggi in diversi settori e anche nella fabbricazione delle macchine utensili dell’azienda veneta.

“Questo materiale - spiega il manager - ha delle caratteristiche davvero interessanti: ha un’ottima capacità di smorzamento delle vibrazioni e un coefficiente di espansione simile a quello dell’acciaio; versato all’interno delle strutture di carpenteria dei basamenti delle macchine, le trasforma in un unico corpo solido capace di assorbire di molto le vibrazioni e di essere molto stabile rispetto alle deformazioni. Il nome viene dal metallo della struttura e dalla grande quantità di quarzo contenuta in essa”.

La chiave è la qualità. Se un’azienda è impostata sulla ricerca e sul miglioramento continuo è ovvio che lo sbocco naturale sia un prodotto di qualità; ma il problema semmai è: in questi tempi di crisi non è che per caso si debba, per vendere di più, abbassare un po’ il livello dei prodotti per andare incontro a istanze economiche dei compratori?

“Per noi non è così - puntualizza Alessandro Verduci - non facciamo alcun compromesso sulla qualità e questo per noi è un principio ineludibile: tant’è che quasi tutti i clienti che hanno comprato le nostre soluzioni le hanno ricomprate successivamente: il nostro ‘cliente tipo’ ha nel suo stabilimento da due a cinque modelli acquistati da noi e la ragione è che le nostre macchine hanno



Alessandro Verduci, responsabile commerciale Breton per Italia e Asia.



*Eagle: centro di lavoro verticale ad alta velocità a 5 assi continui per fresatura di particolari in lega leggera, composito e resina.
Flymill: centro di lavoro cnc verticale ad alta velocità a 5 assi continui interpolati per fresatura di acciaio, alluminio, composito e resina.
Maxima: centro di lavoro verticale multifunzione ad alta velocità a 6 assi continui per fresatura e tornitura verticale di particolari fino a 3.500 mm di diametro.*

una bassissima percentuale di difettosità e questo, unito alle altissime prestazioni, crea una grande fidelizzazione. In Breton il controllo qualità è maniacale: innanzitutto quasi tutte le lavorazioni meccaniche per fabbricare le macchine le facciamo internamente (teste, tavole ecc.), gli assemblaggi avvengono in ambienti climatizzati per mantenere la temperatura costante e garantire precisione, la componentistica è al top del mercato, utilizziamo Siemens per l'elettronica, Bosch Rexroth per la pneumatica, guide della Schneeberger. Queste procedure valgono per tutti i modelli così le nostre soluzioni hanno gli stessi precisi comportamenti e non ci sono discrepanze".

Metodi d'eccellenza. Verduci ci spiega che in Breton sono tenute molto in considerazione le tradizioni delle lavorazioni meccaniche, anche se molti ritengono che si tratti di operazioni troppo care, come ad esempio la raschiatura a mano che nello stabilimento di Castello di Godego viene ampiamente utilizzata; per questo costruttore la macchina deve essere assolutamente stabile e precisa, senza ricorrere troppo alle compensazioni elettroniche... eh... sì, perché c'è molta concorrenza che nel produrre punta al risparmio per poi andare a correggere gli scostamenti con accorgimenti via software. In Breton i collaudi vengono eseguiti a compensazioni disattivate e le macchine

vengono vendute meccanicamente stabili.

"Abbiamo due tipi di clienti essenzialmente - afferma Alessandro Verduci - quello che ha bisogno di assoluta qualità e precisione per via del settore in cui opera, e quindi parliamo di aeronautico, militare, energia, dove non avrebbe senso andare al risparmio e quello che non si può permettere troppi fermi macchina e quindi anche lo stampista di minori dimensioni che si è accorto che con le nostre macchine, sul lungo termine si finisce per risparmiare in produttività avendo qualità sul prodotto finito: c'è un nostro cliente che fa ruote per Formula Uno usando le Breton e usa altre marche per la produzione normale e ci sono nostri modelli che lavorano da dieci/undici anni e ancora devono cambiare il mandrino".

Servizio al centro. Le strategie di vendita (quasi sempre chiavi in mano) di Breton si radicano in un team di ingegneri che supportano i clienti seguendoli dal momento dell'offerta, spiega sempre Verduci, passando per la fase dei disegni, della scelta dell'attrezzatura e dell'utensileria, fino all'installazione e all'istruzione del personale che dovrà utilizzare la macchina. Un meccanismo molto professionale che è un vero punto di forza. In aggiunta, ma è praticamente una scelta obbligata, viene previsto il teleservice per l'assistenza a distanza: tutte le macchine hanno il sistema di

Ultrix: centro di lavoro verticale multifunzione ad alta velocità a 4 o 5 assi continui per fresatura, tornitura orizzontale/verticale e rettifica di particolari in superlega, acciaio, alluminio e composito.



serie e il supporto online è garantito 24 ore su 24. "Con le nostre 'antenne' - spiega Verduci - che partono proprio dallo sviluppo delle macchine che facciamo insieme con i clienti, cerchiamo di anticipare le problematiche e le richieste del mercato, abbiamo una struttura aziendale snella e il tempo che trascorre dall'ideazione di un prodotto alla sua produzione è molto ristretto. Cerchiamo di essere veloci e dinamici: già diversi anni fa facevamo macchine a 5 assi con tornitura, fresatura e rettifica integrate; da quattro anni abbiamo macchine gantry che fanno anche tornitura pesante (oggi ci imitano), la stessa Matrix 800, come tipologia di macchina, eravamo gli unici a farla, adesso vedo che ci sono in giro cinque o sei diciamo così imitazioni. Non avendo le dimensioni dei concorrenti tedeschi o giapponesi, stiamo sulla cresta dell'onda anticipando le tendenze del mercato".

Ecco allora che l'azienda trevigiana riesce a competere a livello globale solo grazie al suo grande impegno, la rete di vendita è capillare e fatta essenzialmente da agenti importatori: quando viene installata qualche macchina ecco che nelle vicinanze sorge subito un centro servizi invogliando così il mercato locale a fare degli investimenti. E i centri, una volta avviati, si autofinanziano con gli interventi fatti nella loro area di competenza.

La formazione. "Per noi la formazione è basilare - afferma Alessandro Verduci - partendo dal fatto che, realizzando interamente i nostri prodotti all'interno, il bagaglio di competenze è notevole; gran parte dei nostri dipendenti ha un diploma o una laurea. L'aggiornamento in azienda è continuo, sia interno sia da parte dei fornitori, e ci dotiamo degli strumenti di volta in volta più avanzati (proprio di recente abbiamo acquisito una nuova licenza CAM per integrare al 100% la progettazione 3D delle macchine). Puntiamo molto anche sulla formazione al cliente che deve poter usare al meglio le nostre soluzioni per poter essere un utilizzatore soddisfatto. Di solito, dopo un lasso di tempo di un anno da cui una macchina è stata installata, effettuiamo un altro corso per il cliente, anche in forma gratuita, per capire come usa la nostra soluzione e vedere se potrebbe fare di più".

Il futuro è adesso. Parliamo di futuro e ci accorgiamo che in Breton tale concetto si coniuga al presente...

"Se tutti gli investimenti che abbiamo fatto in questi anni dovevano servire solo per arrivare fin qui e poi fermarsi non vi sarebbe senso - osserva Verduci - stiamo impiegando risorse per entrare da protagonisti nel mondo della lavorazione degli ingranaggi, tanto per fare un esempio, ci sono nostri clienti blasonati che utilizzano le nostre macchine in sostituzione delle tradizionali dentatrici. Abbiamo realizzato un software di modellazione 3D per ingranaggi che fa parte di un pacchetto vendibile insieme con i nostri modelli: gli utilizzatori potranno produrre ingranaggi di qualità e certificati". Breton ha sviluppato internamente un proprio sistema di taglio cosiddetto a ultrasuoni: si tratta di lame in vidia che tagliano a una frequenza di 20 kilohertz (20.000 oscillazioni al secondo); una tecnologia di derivazione militare particolarmente adatta per la lavorazione di materiali come fibra composita, alluminio, carbonio, sandwich, honeycomb. Sarà commercializzato come accessorio che si potrà abbinare alle macchine.

"Insomma - conclude Alessandro Verduci - inviamo coi fatti il nostro slogan aziendale: 'Driven by Innovation' e la riprova sono i successi che acquisiamo nel mondo presso clienti di altissimo livello: la Redbull Racing ha comprato recentemente da noi la quarta macchina (siamo loro fornitori ufficiali) per le scocche in carbonio. È da esempi come questo che traiamo la soddisfazione di essere orgogliosi del nostro lavoro davvero a ragion veduta".