

Vocazione internazionale

di Antonella Pellegrini

La forte vocazione all'export ha permesso a Ficep di continuare a espandersi e a investire anche in tempi di congiuntura negativa. È infatti recente l'inaugurazione del nuovo showroom e di una struttura che ospita la Ficep Academy. Ne parliamo con Ezio Colombo, il presidente della società

“Lo scorso anno per Ficep è stato ricco di soddisfazioni - esordisce Ezio Colombo, presidente della società di Gazzada Schianto (VA) - abbiamo infatti realizzato un fatturato che ha toccato i 120 milioni di euro, senza contare i proventi provenienti dalle aziende consociate e controllate che si aggirano sui 35 milioni di euro”. Nonostante le dimensioni e la visione internazionale, dopo ottanta anni di attività, Ficep mantiene

Ezio Colombo è il presidente di Ficep.



lo spirito di 'azienda di famiglia', con la proprietà attiva nel management dell'azienda che assicura la continuità tra passato e presente, in un mix di tradizione e innovazione.

Fortemente radicata nel territorio, la società non ha mai deciso di delocalizzare la propria produzione, ma anzi ha mantenuto know-how e competenze in Italia, e per essere più precisi nelle zone limitrofe.

Questo forte attaccamento alle proprie radici, non ha limitato l'espansione verso i Paesi esteri, mediante la creazione di filiali dirette nei mercati più importanti in tutti il mondo.

Anche la difficile congiuntura economica di questi ultimi tempi non ha scoraggiato gli investimenti di Ficep, tanto che è stato inaugurato il nuovo, accattivante showroom e una struttura che ospita la Ficep Academy.

Oltre confine. Come detto, in Ficep non si respira aria di crisi, e questo dipende da più fattori, ma salta immediatamente all'attenzione il dato dell'export: il 96% delle macchine prodotte è

destinato all'estero, di cui il 66% fuori Europa. "Siamo ben felici di essere presenti in tutto il mondo - dice il presidente - ma lo saremmo ancora di più se anche nel nostro Paese la situazione migliorasse, in particolare per i problemi di credito che si è costretti ad affrontare".

L'azienda vanta inoltre 320 dipendenti distribuiti tra il quartier generale italiano e le filiali estere. Dove si vendono le macchine Ficep? "Ovunque, nel mondo - replica con soddisfazione Ezio Colombo - Nord e Sud America, ma stiamo crescendo bene anche nel Centro America. In Messico, poi, abbiamo beneficiato di risultati particolarmente favorevoli, nonostante la concorrenza agguerrita dei costruttori americani. Siamo soddisfatti anche delle vendite in Medio Oriente, dove abbiamo guadagnato quote di mercato, nonostante la situazione di instabilità. Per quanto riguarda invece l'Europa, la Francia è uno dei Paesi in cui abbiamo ottenuto risultati migliori; la Germania ha subito un calo, ma ora sta recuperando molto bene. Tutto il Far East è in netta ripresa, e questo offre buone prospettive anche per il prossimo anno".

Il nuovo show room. La nostra visita allo stabilimento parte proprio dal nuovo showroom. Le ampie vetrate permettono di catturare quanta più luce naturale possibile nei 2.000 m² di esposizione. Ma oltre all'aspetto estetico, che colpisce immediatamente, sono le macchine presenti a conquistare l'attenzione dei visitatori. Si tratta di macchine che possono eseguire tutte le principali operazioni richieste dai clienti; da considerare che le aule sono tutte provviste di sistemi CAD CAM, ed è possibile partire dal disegno del pezzo da realizzare, per poi eseguire prove reali sulle macchine.

"Uno dei problemi più comuni che nel corso degli anni abbiamo dovuto affrontare - spiega il presidente Colombo - è che le macchine come le nostre difficilmente potevano essere utilizzate per dimostrazioni. Anche le attività di formazione potevano avvenire solo nella fase precedente alla consegna della macchina. Con il nuovo showroom, siamo finalmente riusciti a ovviare questo problema, e in ogni momento dell'anno le nostre macchine sono a disposizione di clienti o potenziali utilizzatori per lavorazioni quali punzonatura, foratura, marcatura, fresatura, sabbiatura, taglio termico e cesoiatura... Un ulteriore vantaggio è quello di avere a disposizione delle macchine per le dimostrazioni, questo senza dover fermare la produzione interna".





Il nuovo show room recentemente inaugurato.

Innovare a tutto campo. In Ficep la formazione non è proprio una novità, ma con la Ficep Academy assume ancora più valenza, proprio per il tipo di struttura realizzata e la strumentazione a disposizione. I corsi di formazione spaziano da quelli più tecnici, grazie alle sofisticate attrezzature disponibili, a quelli riguardanti strategie commerciali e di marketing.

“Noi già facevamo training ai nostri clienti - dice Ezio Colombo - e circa 250 persone ogni anno hanno potuto seguire i nostri corsi di formazione. È importante che ciascun operatore conosca al meglio tutte le potenzialità delle nostre macchine. E questo approccio alla formazione fa parte da sempre del nostro modo di operare. Con la Ficep Academy l'obiettivo è di portare a 500 questo numero, ma anche e soprattutto di dedicarci con maggiore incisività alla formazione interna. Vogliamo che tutta la nostra forza lavoro sia addestrata e cono-

sca alla perfezione tutte le nostre macchine”. La Ficep Academy sarà anche il luogo dove svolgere seminari su argomenti specifici, per approfondire tematiche tecniche di interesse comune con i clienti, magari invitando ricercatori universitari. Un altro fiore all'occhiello di Ficep è la ricerca. Cuore del reparto R&D è un simulatore che permette in fase di progettazione di simulare il funzionamento di uno stabilimento sulla base delle informazioni fornite dal cliente sui lavori da effettuare.

Ezio Colombo mostra grande soddisfazione per questa attività di business che permette di disegnare il layout di un intero stabilimento e afferma: “Interveniamo quando i nostri clienti ci chiedono di studiare l'intero layout di un capannone: errori nel dimensionamento di un impianto possono causare un inutile spreco di spazio, energia e risorse. Per questo motivo, un nuovo ufficio di engineering ospita i nostri tecnici più esperti, in grado di valutare i problemi di produzione più disparati”. Sofisticati strumenti software consentono di simulare l'intero stabilimento, prima di cominciare con la costruzione vera e propria, l'acquisto di macchine e altro. Un ulteriore passo avanti per i clienti Ficep per abbattere i costi o utilizzare altrimenti le proprie risorse.

