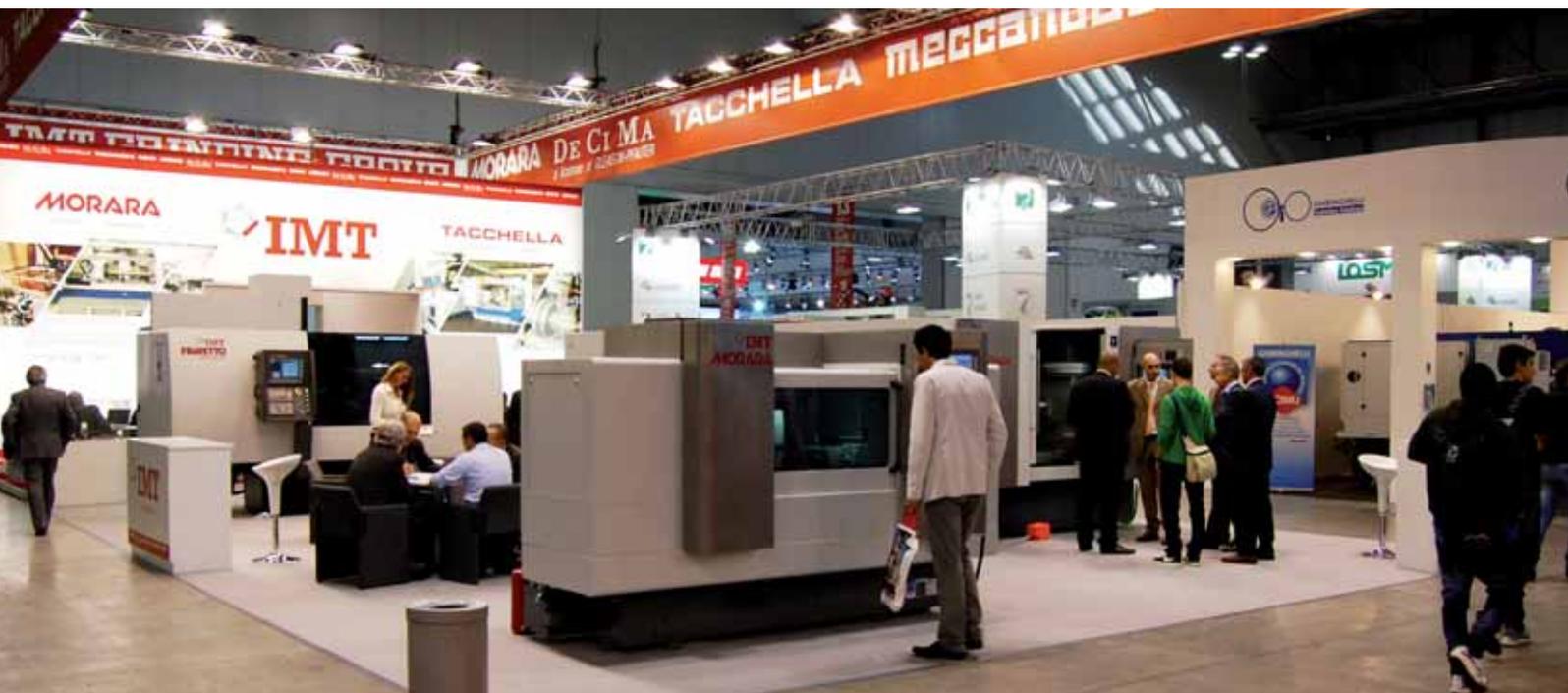


# Il peso per competere

di Marco Zambelli



*IMT Grinding Group continua la sua politica di espansione nei mercati internazionali attingendo spinta dalle sinergie derivanti dall'accorpamento realizzato negli ultimi tempi. Secondo Leonardo Peli, responsabile marketing del Gruppo, la messa a fattor comune delle migliori competenze ha contribuito in maniera decisiva allo sviluppo*

IMT Grinding Group ha raggiunto, grazie a quella che si potrebbe definire tra virgolette una operazione di 'ingegneria societaria', delle dimensioni davvero importanti, avendo ora le carte in regola per agire a livello internazionale e giocare alla pari con i principali competitor (sono state riunite nello stesso gruppo varie aziende: Morara, Tacchella Macchine, Meccanodora, Favretto e De.ci.ma). "Quello che lamentavamo - spiega Leonardo Peli, responsabile marketing del Gruppo - era che, come realtà separate, le dimensioni individuali pesavano in negativo quando ci confrontavamo con i grandi gruppi con molti

marchi e un carnet prodotto molto ampio, e questo ci ha obbligato a fare sconti ai clienti, non solo in termini economici ma anche di prestazioni e di servizi maggiorati, per poter sopperire alle nostre dimensioni inferiori". Ma oltre alle dimensioni aumentate, il vero punto di forza e cuore di IMT è il progetto di ingegneria meccanica avvenuto, ovvero l'aver messo a fattor comune competenze e risorse, sviluppando piattaforme comuni con le quali elaborare nuove soluzioni. "Questa integrazione di competenze - aggiunge Peli - ci consentirà di progredire più rapidamente nell'innovazione, elemento che riteniamo essere la base per il suc-

cesso di un prodotto altamente tecnologico come la rettificatrice. Grazie all'accorpamento, anche l'uso delle best practice in azienda si è molto consolidato, per cui le cose migliori che avevamo sono state omologate e standardizzate: se c'era un mandrino particolarmente efficiente usato solo da un brand, ora è stato diffuso anche agli altri marchi. Così come è in via di ridefinizione anche l'aspetto dell'estetica: abbiamo elaborato il nuovo stile di gruppo, dentro il quale rientrano i quattro brand che, pur caratterizzati da un forte 'family feeling' devono continuare ad avere una loro identità, una loro riconoscibilità e uno stile proprio".

**Nuove soluzioni di rettifica.** IMT opera in un ampio range di prodotti, per componenti che vanno dai 25 mm ai 2.500 mm, e i settori di mercato spaziano dall'automotive, il principale e più importante, alle macchine utensili, all'energia, macchine movimento terra e trasporti ferroviario e navale. E i frutti dell'unione di competenze tra i quattro marchi già si sono visti, ad esempio con le soluzioni presentate all'ultima edizione della Bi-Mu: le rettificatrici Morara MT500MTC e la MTC multimatic. Esse sono un esempio speciale di questa integrazione di tecnologie, in quanto Morara ha inserito in uno dei propri fiori all'occhiello, la rettifica simultanea, il multitasking, facendo tesoro di una competenza da lungo tempo consolidata di Meccanodora. "Abbiamo inserito

*Leonardo Peli, responsabile marketing di IMT Grinding Group.*



una testa per fresare su questa 500MTC - spiega Peli - ottenendo un'operazione di fresatura preliminare alla rettifica, che viene poi fatta simultaneamente nella parte interna e in quella esterna della filettatura".

**Unione di identità aziendali.** L'accorpamento delle quattro aziende nel Gruppo IMT è avvenuto nel pieno rispetto delle singole realtà componenti, cosa che ha permesso anche di conciliare il rischio di sovrapposizioni, fatto inevitabile in questo genere di operazioni e tra aziende molto simili, con uno stesso stile proprietario tipicamente italiano, in cui c'è sempre la volontà di affermare le proprie tradizioni e cultura aziendale.

L'aver conservato i tre siti produttivi, anche in ragione delle distanze che avrebbero reso controproducente unirli, ha fatto sì che non si sia trattato di una violenta fusione, e l'unica operazione fatta è stata una razionalizzazione e unificazione delle procedure. "Questo ha consentito di conservare una identità che porta un contributo in positivo nelle discussioni - spiega Peli - soprattutto in quelle tecniche e commerciali. Si stanno mettendo a fattor comune le esperienze in questo momento, senza che nessuno cerchi di prevaricare sugli altri. Le sedi sono distaccate ma collegate con delle soluzioni informatiche per la condivisione quotidiana di disegni e quant'altro tra i vari uffici e i diversi centri di ricerca e sviluppo. Ci sono poi riunioni periodiche in cui fisicamente ci confrontiamo. Abbiamo preferito mantenere il rapporto fisico: poiché serve tempo per imparare a fare della meccanica, in azienda sono ancora pochi i ventenni, veri nativi digitali, per cui da noi il contatto umano è ancora un valore importante e si preferisce ancora conoscersi personalmente".

**Specializzazione verticale.** Il processo di sinergie è in continuo progresso e miglioramento, come sottolinea Leonardo Peli: "Si può decidere di rimanere degli artigiani di lusso, e fare il lavoro in una certa nicchia e per certi clienti speciali, e si può allora mantenere una dimensione piccola quanto si vuole. Ma se si vogliono fare un po' di numeri in termini di rettificatrici costruite, occorre avere le forze per andare in giro per il mondo a venderle, e una struttura organizzata che possa garantire risposte 24 ore al giorno, interfacciandosi con le grandi realtà dei nuovi mercati emergenti". L'intenzione per il futuro di IMT è quella di mantenere e spingere la specializzazione, prospettando



IMT Grinding Group ha riunito i marchi Morara, Tacchella, Meccanodora e Favretto.



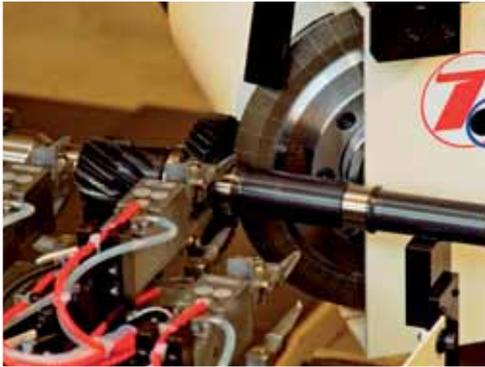
un Gruppo dove ci sarà chi è più specializzato nella soluzione verso il cliente, quindi nelle prese del pezzo e nella fase finale di sviluppo delle specifiche cliente per la personalizzazione della macchina, e chi invece sarà più orientato a disegnare per esempio nuovi basamenti o una nuova automazione. "La nostra idea è quella di orientarsi verso questo tipo di specializzazione - prosegue Peli - e richiederà sempre una fortissima integrazione, ma seguiremo un tipo di specializzazione caratterizzata da una competenza più verticale, in quanto notiamo che non ha senso avere nella stessa sede l'esperto in automazione, l'esperto del campo strutturale, e così via. Stiamo allora cercando di specializzare dividendo in blocchi la configurazione della macchina, laddove ci sono già più competenze, più esperienze, più documentazione: se in una parte c'è già grandissima storia nel mondo automotive, che richiede una particolare automazione spinta, è più logico che quella parte venga sviluppata e potenziata in quell'area e non che venga fatta saltuariamente altrove".

**Italia, mercato in stasi.** Come accade anche per molte altre realtà, IMT vede il mercato italiano decisamente fermo, imputando la situazione alla mancata erogazione di finanziamenti da parte delle banche insieme alla sottocapitalizza-

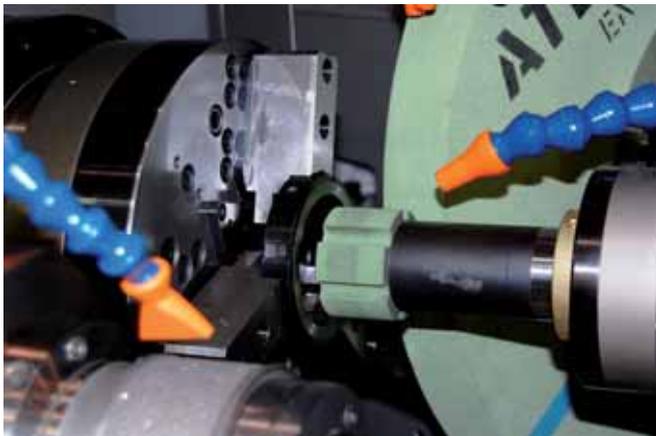
zione delle aziende clienti, le quali pertanto, non avendo soldi, ovviamente non comprano, trovandosi in una grave situazione di stallo e grande incertezza che le priva completamente di capacità decisionale, malgrado la quantità di offerte che si possa fare. "Sul mercato italiano abbiamo sofferto molto - dice Peli - in quanto tra tutti i nostri brand coprivamo il 70% del mercato nazionale delle rettificatrici. Noi siamo però molto legati all'esportazione e ai mercati internazionali, esportando il 70-80%; la Cina è un mercato importantissimo, e ci stiamo potenziando nel Sud e Centro America, dal Messico in giù, dove il Gruppo sta cominciando ad acquisire commesse molto importanti nel settore auto e componentistica per auto, e anche la Russia cresce sempre più di importanza. Proprio in virtù dell'integrazione avvenuta, abbiamo aggredito in maniera forte il settore automotive, dove eravamo presenti già con gli altri brand individualmente, ma dove ora esportiamo anche in altri comparti grazie alle applicazioni dove Tacchella è molto forte, come le lavorazioni dell'albero e del cambio".

**In Cina e nel mondo.** In Cina IMT ha una propria sede operativa, già sede Morara diventata poi IMT China, così come anche in India, mentre in Germania l'importante struttura di Meccanodora e

# Comunicazione automaticamente perfetta

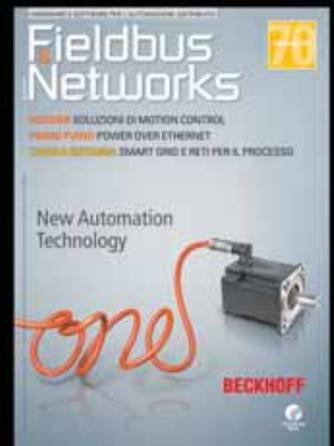


La rettifica  
è vista da IMT  
Grinding Group  
come un settore  
ad alta tecnologia  
che si può  
molto giovare  
dell'innovazione.



Favretto è stata convertita in una struttura IMT, e così per tutte le reti commerciali. "Il 2011 è stato ancora un anno buono per noi in termini di fatturato, grazie all'onda lunga legata ai lunghi tempi di attraversamento che ci caratterizzano. Prevediamo un po' di difficoltà per il 2012: essendo molto legati alla Cina, sentiamo anche il rallentamento che qui c'è stato per la meccanica, in attesa di vedere cosa succederà con gli investimenti del piano quinquennale che farà il nuovo governo cinese, da cui dipenderà la possibilità dei piccoli proprietari cinesi di investire nelle nostre rettificatrici per fare la loro componentistica auto. Ma noi qui siamo anche nel settore ferroviario - dice Peli - dove forniamo macchinari estremamente importanti per la rettifica degli assali, che si avvicinano al milione di euro a rettifica, e sono progetti che vanno avanti comunque e che non sono legati al piano quinquennale".

Le sinergie messe in campo dal Gruppo sia a livello commerciale, sia tecnologico, progettuale e industriale, lasciano intravedere buoni esiti: "L'operazione per adesso è stata un successo - conclude Peli - ma bisogna ancora uscire dalla crisi, e anche se adesso il quadro è sicuramente molto positivo, per dire se questo successo sarà grande, medio o piccolo, serve ancora qualche anno".



[www.fieramilanomedia.it](http://www.fieramilanomedia.it)

Per maggiori informazioni: **Giuseppe De Gasperis**  
[giuseppe.degasperis@fieramilanomedia.it](mailto:giuseppe.degasperis@fieramilanomedia.it) - tel. +39 02 4997 6527



FIERA MILANO  
MEDIA