

Tra competenza e specializzazione

STEFANO BELVIOLANDI

Marco Bertoldi, sales manager della Divisione meccatronica di Bonfiglioli, ci spiega come è cambiato ormai l'approccio con il cliente. Ma anche come il cliente stesso sia cambiato. Oggi quest'ultimo è a caccia di specializzazioni: rifiuta i pezzi standard a favore delle partnership



Bonfiglioli



La fidelizzazione del cliente oggi non prescinde dalla competenza e dalla specializzazione: per soddisfare le sue esigenze bisogna tenere conto della competenza specifica nella fornitura non più di singoli prodotti ma di soluzioni complete. È anche su queste basi che si fonda la nuova Divisione dedicata alla meccatronica creata da Bonfiglioli nel giugno 2012. Marco Bertoldi, sales manager, ne ha preso la direzione commerciale a gennaio 2013. L'ingegnere tratteggia il quadro nel quale si è configurata la nuova Divisione: è fisicamente presente nel quartier generale bolognese della società Bonfiglioli ed è una sorta di Business Unit draft, ovvero "parte integrante della Business Unit industriale di Bonfiglioli, cioè quella che genera circa la metà del fatturato del Gruppo - spiega il manager -. Anche se la Divisione meccatronica ha una completa organizzazione propria che ricorda una Business Unit indipendente". La nuova Divisione guidata da Bertoldi può infatti contare su due Centri di ricerca dedicati appunto alla



La sede di Bonfiglioli Vectron, il particolare del quadro di una macchina tessile con inverter Bonfiglioli e il particolare del servo package BMD+MP.

meccatronica, uno a Krefeld in Germania che produce gli inverter e uno a Rovereto per i progetti dei motori brushless e dei servoduttori di ultima generazione, poi siti produttivi: la logistica che segue le operation e l'area commerciale dedicata. Sul territorio la nuova Divisione si affida a figure commerciali che si affiancano al cliente. "Questo modo di proporci - spiega l'ingegnere - offre alla clientela la percezione di avere di fronte e di fianco un esperto con il quale parlare per avere risposte a quelli che sono i miglioramenti nelle performance dei prodotti".

Il motivo della nascita

Con l'avanzata e il perdurare della crisi economica, secondo Bertoldi, ciò che le aziende clienti hanno tagliato maggiormente sono i costi legati alla R&D: questa riduzione si traduce in una ricerca e un appoggio al fornitore come parte integrante del processo. Insomma, una sorta di partnership. "Siamo partiti con la Divisione meccatronica proprio perché vogliamo essere di supporto al cliente già nella della progettazione, perché è l'unica



arma per fidelizzarli - spiega -. Se oggi ci proponessimo al mercato come costruttori di un solo un componente e non come fornitori di una intera soluzione dovremmo confrontarci con una agguerritissima concorrenza in una sorta di battaglia al ribasso sul prezzo. Ma i nostri clienti importanti ci chiedono invece di instaurare con loro

un rapporto di partnership e di seguirli anche laddove decidano di delocalizzare le produzioni all'estero. Tutto questo ci permette di proporci come dei veri e propri solution provider con l'obiettivo di dare loro risposte veloci alle loro richieste e soddisfare le loro esigenze". Per Bonfiglioli questa è una opportunità. "Il motivo che ha portato

SCENARI

alla nascita della Business Unit è quello di perseguire l'obiettivo di portare una migliore efficacia al cliente che oggi chiede competenze specifiche e flessibilità - continua Bertoldi -. Con questa Divisione Bonfiglioli si pone l'obiettivo di proporre una soluzione completa che contemperì le tecnologie più avanzate, un settore che si affianca al tradizionale business del motoriduttore".

Bertoldi precisa che la Divisione per Bonfiglioli non nasce con l'ossessione dell'incremento dei volumi: il suo scopo in questo momento è quello di essere individuato come un partner attento e affidabile fino a essere considerato un insostituibile tassello nella progettazione e configurazione di specifiche applicazioni. Questo approccio si traduce concretamente in "persone dedicate allo sviluppo tecnologico, ma anche personale di produzione e di logistica, focalizzate su nicchie di business specifiche che rispondano

ai bisogni dei clienti - racconta Bertoldi -. Se si rimane troppo generalisti non si riesce a dare l'ultima risposta tecnologica o soddisfare le richieste e di questi tempi non possiamo permetterci che un qualsiasi cliente vada a cercarla altrove".

Attenzione alla soluzione

Per entrare ancora di più nel merito, Bertoldi fa leva sull'ultimo lancio di prodotto. "Abbiamo progettato e rilasciato il software dedicato ai nostri inverter per applicazioni specifiche, come possono essere quelle dell'avvolgimento e della svolgimento - dice -, inoltre abbiamo appena rilasciato le schede di controllo assoluto per motori brushless e vogliamo arrivare a poterci presentare dal cliente con un nostro pacchetto di prodotti che risponda alle sue esigenze e non con un componente singolo che lo obblighi il ad andare a cercare gli altri componenti altrove". Bertoldi cita un

altro obiettivo alla base dell'azione della Divisione mecatronica verso il cliente: l'energy saving. "Il know-how di Bonfiglioli si fonda sulla sua storia di costruttore di riduttore e dalla consapevolezza di avere per questa specificità una capacità e una cultura anche per il supporto tecnico - analizza Bertoldi -. Noi analizziamo l'applicazione sia dal punto di vista della componente elettrica sia di quella meccanica, e abbiamo la competenza di fornire una consulenza globale per la soluzione completa garantendo la peculiarità così di agire nella individuazione ed eliminazione delle inerzie che potrebbero scaturire focalizzandosi solo su una delle due parti, quella elettrica o quella meccanica". L'azienda sta sviluppando, e rilascerà per ottobre, un software di progettazione che permetterà agli uomini sul campo di effettuare valutazioni sia in ambito di performance meccaniche sia elettriche.

NUOVAMACUT
LIVE 2014

 Nuovamacut

Connetti le tue idee dove, come e quando vuoi.



Palazzo
della cultura
e dei congressi
di Bologna

7 Novembre 2013
ore 8.30 - 17.30

SOLIDWORKS 2014