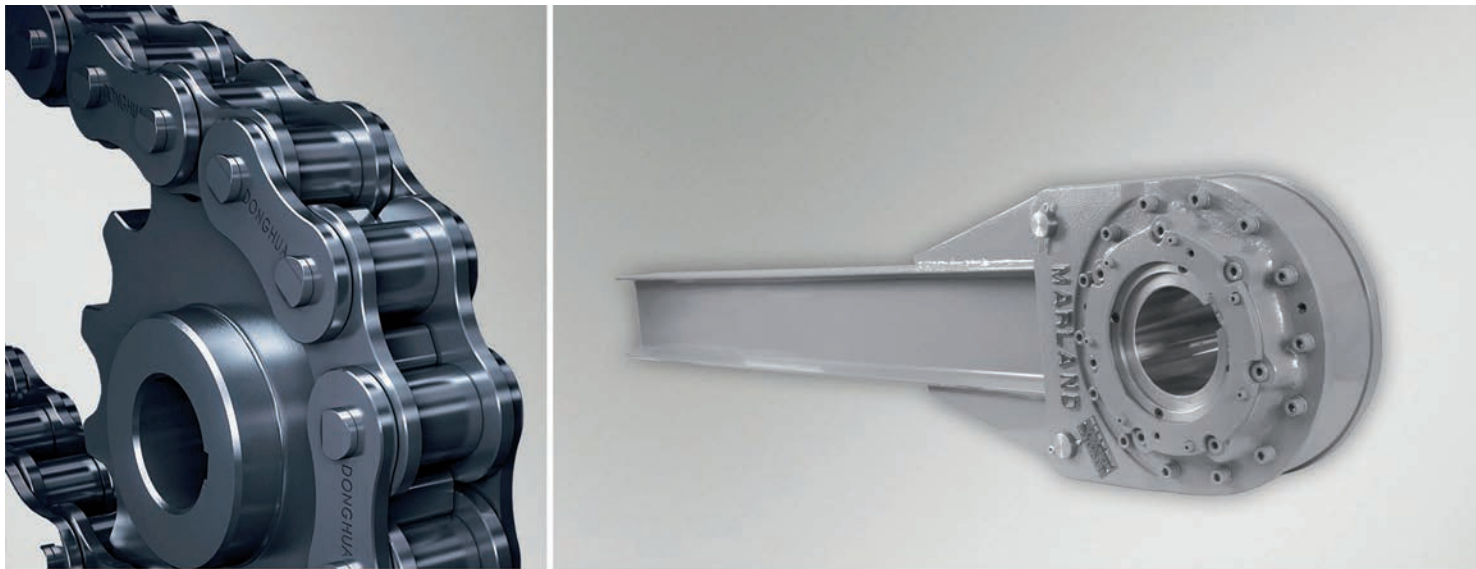


Gianandrea Mazzola



Innovarsi ed evolversi PER CONTINUARE A CRESCERE

NEL CONTESTO DI MERCATO ATTUALE ANCHE NEL COMPARTO DELLA COMPONENTISTICA LE IMPRESE HANNO RISPOSTO CON STRATEGIE MIRATE A ELEVARE IL LORO LIVELLO DI COMPETITIVITÀ. UN ATTEGGIAMENTO PROPOSITIVO E PROPULSIVO DAL PUNTO DI VISTA DELL'EVOLUZIONE E DELL'INNOVAZIONE DI PRODOTTO CHE SEMBRA AVER SORTITO L'EFFETTO SPERATO: UN FATTORE DI CRESCITA CHE, SEPPUR CONTENUTO, SEMBRA MANTENERE IL PASSO.

Il comparto della componentistica attraversa trasversalmente tutto il mondo della meccanica, rispondendo ai requisiti più diversi in termini di prestazioni, di tecnologie di specializzazioni, di supporto tecnico e di servizi: dalla realizzazione di ingranaggi alla produzione e fornitura di cuscinetti, sistemi lineari, dallo studio e sviluppo di valvole, servomotori e martinetti, a soluzioni di sicurezza, dal vuoto alla componentistica pneumatica tanto per fare alcuni esempi. Senza la presunzione di essere esaustivi sul tema (tanto vario e ampio come facilmente intuibile) abbiamo rivolto alcune domande ad aziende del settore, con lo scopo di carpire lo stato di salute, con le dovute proporzioni, del mercato della componentistica/soluzioni/servizi proposti ed erogati, ad ampio spettro, con eventuale declinazione legata al comparto della lamiera.

IL PUNTO SUL MERCATO

Riflessioni che dapprima sono state rivolte ai dati di chiusura 2014 e alla vision sugli scenari possibili e le aspettative per il 2015.

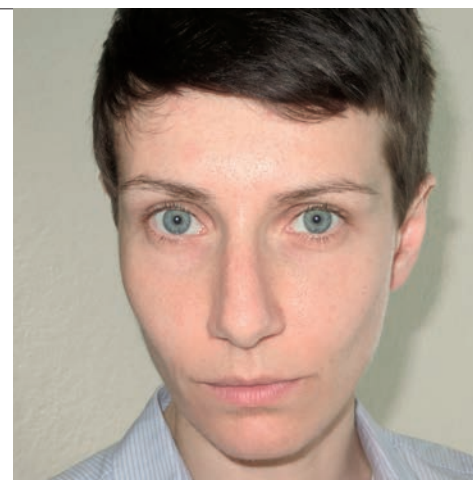
Colzani Ingranaggi di Mariano Comense (CO), specializzata nella progettazione e produzione di ingranaggi, rileva come per l'azienda l'anno si appresti a chiudersi sullo stesso livello del precedente in termini di fatturato, anche se con margini di contribuzione assai inferiori a causa della scarsa possibilità di trasferire i costi maggiori sui prodotti finali. «*Abbiamo assistito a una leggera ripresa generale* – commenta l'amministratore unico **Marco Colzani** – *tranne che per il settore lamiera per il quale possiamo affermare essere stato il peggior anno, sia a livello di produzione sia per richiesta di componenti. Confidiamo comunque in una ripresa graduale e globale nel corso del 2015*». Il punto di vista di **Mondial**, realtà riconosciuta fra i mag-

giori distributori nel settore delle trasmissioni di potenza, per voce della responsabile comunicazione **Gabriella Mazzon**, rivolge l'attenzione sul dato che vede come il 30% del mercato industriale italiano disponibile fino al 2008 sia sparito a seguito della delocalizzazione della produzione attuata dalle aziende, rivedendo le loro capacità in funzione delle richieste del mercato. «Un trend non solo italiano – aggiunge la stessa Mazzon – ma che si riscontra anche nel resto d'Europa. In questo nuovo scenario la nostra azienda non ha ridimensionato la propria realtà ma ha continuato a investire per crescere in Italia e all'estero e diventare ricettiva nei confronti delle evoluzioni dei vari settori applicativi compreso quello della lamiera. In questo settore infatti abbiamo in corso una campagna specifica che promuove i componenti della gamma prodotti Mondial dedicati alla siderurgia e alla lavorazione della lamiera e quindi cuscinetti, giunti, ruote libere, componenti lineari e catene». Una particolare attenzione è dedicata alle soluzioni di Unitech, consociata del gruppo che produce cuscinetti speciali a rulli cilindrici con soluzioni specifiche per laminatoi Sendzimir, e per la laminazione di prodotti piani e profili. Per quanto riguarda il 2014, Mondial conta di chiudere con una crescita del fatturato totale del 2-3% grazie all'introduzione di nuovi prodotti e applicazioni. Anche per **Richardson Electronics**, multinazionale americana specializzata nella distribuzione di ricambi e soluzioni in vari settori legati alla radiofrequenza e alle sue diverse applicazioni (induzione, saldatura della plastica, trattamenti termici del legno, laser CO₂, microonde ecc.) l'anno 2014, in Italia, dovrebbe chiudersi con un incremento del 5%-10% rispetto all'anno precedente. «Alcuni settori come la lavorazione della lamiera – sostiene **Francesco Faretra, Field Sales Engineer** – stanno superando la crisi con l'adozione e lo sviluppo di nuove tecnologie. Altri settori, invece, sono ancora in recessione ed è limitato il completo utilizzo delle macchine e delle attrezzature installate. Questa situazione è direttamente connessa alla crisi economica che sta interessando l'Europa ma soprattutto il mercato ita-

liano. La riduzione del livello di attività industriale si traduce in una minore domanda per tutta la catena di approvvigionamento, tra cui un minor volume di acquisti di pezzi di ricambio dai loro fornitori». Per **Valentina Cataldo**, responsabile marketing di **Servomech**, punto di riferimento mondiale nella produzione di attuatori lineari e martinetti meccanici. Le principali cause di debolezza del mercato italiano e della sua domanda interna sono invece ancora ben radicate e presenti. «Per quanto ci riguarda – aggiunge sempre Valentina Cataldo – negli ultimi anni abbiamo visto crescere in modo importante la quota di fatturato realizzata nel mercato domestico. Dal 2009 per combattere la crisi abbiamo deciso di investire in prodotti e in organizzazione produttiva. Abbiamo introdotto molte novità, nuove soluzioni altamente tecnologiche e innovative, ma anche ampliato in modo sostanziale la gamma di prodotti esistenti. Un esempio? Produciamo internamente viti e madreviti a sfere per i nostri prodotti».

L'inserimento di questa nuova tecnologia produttiva e la possibilità di realizzare madreviti a sfere personalizzate secondo le specifiche esigenze, ha reso possibile lo sviluppo delle due principali innovazioni in termini di prodotto per il 2014: una nuova gamma di martinetti a sfere Servomech realizzata con soluzione

Marco Colzani, amministratore unico di **Colzani Ingranaggi di Mariano Comense (CO)**.



Valentina Cataldo, responsabile marketing di **Servomech di Anzola dell'Emilia (BO)**.

brevettata e una nuova generazione di servoattuatori lineari Linearmech. «Il 2014 – rileva Valentina Cataldo – si concluderà per noi in modo positivo. La nostra previsione è quella di registrare un fatturato complessivo di 13 milioni di euro per il Gruppo Servomech, di cui una quota superiore al 20% è da attribuire alla nostra controllata specializzata in automazione, la società Linearmech srl. Nella composizione del fatturato, come da tradizione, la quota export ha ancora maggiore rilevanza rispetto al mercato domestico. I nostri mercati di riferimento sono tutti i paesi della zona Euro come Germania, Austria, Belgio, Olanda e Danimarca, ma anche Russia, Cina e Australia che stanno guadagnando quote sempre crescenti». Per il prossimo anno l'azienda attende risultati molto positivi, soprattutto in vista delle importanti novità di prodotto presentate nel corso di quest'anno. Ma anche il 2015 sarà ancora un anno all'insegna degli investimenti e delle innovazioni. Sono infatti «in cantiere» altri prodotti sempre per il settore del movimento lineare che coniugano la meccanica a più elevata tecnologia con la prestazionale elettronica di ultima generazione. Nel corso del prossimo anno verrà inoltre ultimato il progetto di ampliamento degli attuali spazi operativi dei due stabilimenti (circa 9.000 mq) a Anzola dell'Emilia (BO) con un terzo fabbricato di 5.000 mq con destinazione esclusivamente produttiva. Componentistica significa anche sicurezza, tema verso il quale le aziende italiane, piccole o grandi che siano, nutrono grande attenzione, e che molto spesso si disallinea repentinamente rispetto all'andamento del mer-



Gabriella Mazzon,
responsabile comunicazione di Mondial.

cato, divenendo elemento necessario e fondamentale di una macchina, impianto o linea di produzione. A confermarlo è anche il rappresentante di una nota società tedesca del settore, ing. **Giorgio Gamberale**, da 10 anni direttore vendite per il sud Europa della **Site-ma**. L'azienda tedesca vanta un enorme know-how nell'ambito dei freni di sicurezza, dispositivi anticaduta, bloccasteli e dispositivi innovativi per la chiusura stampo impiegati in svariati settori tra cui quello delle presse idrauliche verticali e orizzontali, macchine utensili, portali, montacarichi, automazione e macchine speciali e sistemi speciali ecc. «Mi sono occupato del mercato italiano circa 10 anni fa – sottolinea l'ing. Gamberale – e da allora devo dire con orgoglio che di strada ne abbiamo fatta tanta. È anche vero che tale mercato è ancora oggi molto ricettivo e attento a tutto ciò che riguarda il tema della sicurezza ed è molto ben predisposto quando si tratta di conoscere nuovi prodotti che possano veramente aiutare le aziende a essere più competitive sul piano internazionale. Uno dei nostri ultimi prodotti, per esempio, il Power Stroke Fsk/Fskp per presse a iniezione, presse idrauliche verticali e banchi di prova ma anche per altre applicazioni, ha ottenuto un riscontro molto positivo non solo tra le grandi aziende ma anche tra le pic-

cole e medie». I prodotti per la sicurezza sono allineati alle normative europee e certificati secondo la norma Din EN 693. In questo modo, indipendentemente dall'applicazione, il cliente viene tutelato al 100% utilizzando prodotti in linea con quanto richiesto dalle direttive europee. «Parlare di crisi significa promuoverla; non parlarne significa esaltare il conformismo. Cerchiamo di lavorare sodo, invece. Smettiamola, una volta per tutte! L'unica crisi minacciosa è la tragedia di non voler lottare per superarla» (Albert Einstein, Come io vedo il mondo, 1934). Sono queste le parole che risuonano in **Unimec S.p.A.**, azienda specializzata nella progettazione e produzione di martinetti, rinvii angolari e fasatori, a far data dal crack di Lehman Brothers nell'ormai lontano agosto del 2008. «La crisi non va ignorata; – precisa il direttore operativo **Alessandro Maggioni** – è una realtà dura su cui è facile speculare e parlare, o meglio sparare, ma che sarebbe più opportuno combattere con continue energie e rinnovamento. Il momento è difficile ma non è stata fatta tutta quella pulizia che si sarebbe dovuta vedere. Imprenditori poco onesti, meri copiatori di progetti e tecnologie altrui, ci sono ancora e risiedono non solo in Estremo Oriente ma anche in Italia, dietro l'angolo di quelle aziende oneste che investono con fatica e sacrificio. Copiare prodotti, non essere in regola con la (complessa) legislatura vigente in materia di sicurezza, fisco e ambiente è di fatto una concorrenza sleale che lo Stato ha il dovere di combattere. In anni di mercato altalenante chi conduce un'impresa irregolarmente è spesso propenso ad abbassare non solo la qualità ma, di conseguenza, anche il livello economico del mercato in cui opera; anche questo contribuisce al processo di deflazione in atto negli ultimi mesi».

In questo contesto Unimec è nata sviluppando applicazioni per il settore lamiera e ancora oggi questo binomio si rivela indissolubile: una produzione interamente italiana per dare valore aggiunto a una filiera tra le più importanti al mondo e di certo tra le più qualificate. A fronte di un mercato italiano della componentistica pneumatica sostanzialmente stabile, anche

Vuototecnica si avvia a concludere il 2014 con un risultato positivo di crescita sia per il mercato nazionale e ancor più per quello estero. «La tecnologia del vuoto – osserva il responsabile vendite **Davide Bosi** – sta sempre più acquisendo una propria valenza e identità nel mercato della potenza fluidica. guardando nello specifico al settore della lamiera la nostra azienda sta raccogliendo ora i frutti di forti investimenti fatti negli ultimi anni nell'ambito di componenti, quali generatori di vuoto e ventose, volti a migliorare l'efficienza energetica e l'efficacia operativa. Le aspettative pertanto per il prossimo anno sono di un cauto ma fondato ottimismo». Sempre in riferimento allo stato di salute del mercato italiano e agli scenari possibili previsti per il 2015, l'ing. **Giorgio Paganelli Azza** di **Winkel** sottolinea come la fase di incertezza del mercato italiano che si sta prolungando da alcuni anni comporti un andamento della domanda discontinuo, con picchi e valli nelle richieste e nelle forniture. «Un elemento sempre più pressante – prosegue – è l'accorciamento della catena di fornitura che parte dal cliente finale per arrivare ai fornitori e quindi vi è la necessità da parte del fornitore di consegnare il materiale in breve tempo. Questo comporta da parte nostra la necessità di avere magazzini ben riforniti per poter essere in grado di soddisfare le richieste del mercato oltre a velo-

Francesco Faretra,
Field Sales Engineer di Richardson Electronics.



cizzare la catena interna amministrativa, produttiva e logistica per l'evasione dell'ordine. Nel nostro caso questa situazione si riflette sia come fornitori di componenti sia di sistemi dove si aggiunge alla velocità di fornitura un altro elemento importante che riguarda la collaborazione con il cliente per definire il disegno di fornitura. Un ulteriore effetto di questa situazione è la "nascita" di nuove piccole realtà che si propongono quali fornitori di componenti con materiali di provenienza non ben definita e bassa qualità ma che si propongono in modo aggressivo a seconda della necessità di smaltire il loro magazzino». Per quanto riguarda l'anno in corso, Winkel prosegue la propria fase di crescita che si protrae dopo le difficoltà dell'ultimo trimestre 2008 e dell'intero 2009; un andamento positivo che è anche frutto della crescita degli ordini ricevuti dai propri clienti del comparto lamiera che hanno avuto un sempre più positivo trend nelle esportazioni grazie alla qualità dei loro prodotti. «Per l'anno 2015 – aggiunge sempre l'ing. Giorgio Paganelli Azza – non si profila nella nostra economia un cambiamento di tendenza rispetto all'anno in corso. Anzi, sembra profilarsi un andamento delle esportazioni meno favorevole e un mercato interno ancora in forte difficoltà; la nostra «missione» sarà di stare vicino ai clienti con prodotti e servizio di ottimo livello per poterli aiutare nella loro sfida sui mercati internazionali».

IL FUTURO TRA CRESCITA, INVESTIMENTI

Come emerso dalle precedenti riflessioni diviene tutt'altro che semplice riuscire a definire un quadro univoco sul mercato, per ragioni che toccano l'ampia e variegata offerta di prodotto che racchiude la componentistica e, al tempo stesso, il diversificato panel di clienti al quale la stessa si rivolge. Tuttavia si riconosce un denominatore comune, ovvero la volontà di crescere, di innovare e di innovarsi. Se infatti contrazione e instabilità di mercato possono mutare le dinamiche d'investimento, l'atteggiamento propositivo e propulsivo dal punto di vista dell'evoluzione di prodotto sembra aver sortito l'effetto sperato: un fattore di crescita, seppur



Ing. Giorgio Gamberale,
da 10 anni direttore vendite per il sud Europa della tedesca Sitema.

contenuto, ma al tempo stesso consolidato. «La lunga durata della crisi – sottolinea **Marco Colzani** amministratore unico di **Colzani Ingranaggi** – ha contribuito a modificare la pianificazione degli investimenti. Si investe in misura minore nella tecnologia, a causa di una sovracapacità produttiva in cui versano le aziende, e questo non permette al mercato, quindi alla domanda, di ripartire in modo completo. Per questo cerchiamo di migliorare in termini di servizi da offrire al cliente e potenziando la rete commerciale. Anche dal punto di vista dell'export siamo molto svantaggiati rispetto agli altri paesi dove l'industria è stata aiutata tramite interventi statali, mentre nel nostro caso è stata solo una fonte contributiva per risanare le finanze dello stato. Nel campo degli organi di trasmissione abbiamo un'innovazione inferiore rispetto ad altri campi, mentre abbiamo assistito a un aumento di richiesta qualitativa intesa come monitoraggio e certificazione di tutto il ciclo produttivo. L'ulteriore richiesta di aumento del campo dimensionale ci ha portato a fare investimenti in macchinari di grosse dimensioni». Oltre a questo il cliente finale necessita di un fornitore in grado di offrire un pacchetto completo a 360°. Questo approccio nel comparto degli organi di trasmissione si traduce nel contemplare qualsiasi componente meccanico. «Al momento – precisa sempre Marco Colzani – siamo infatti in grado di coprire all'interno della nostra azienda l'intero ciclo produttivo. Ma la cosa fondamentale è che la nostra risposta al-

la crisi si sostanzia fundamentalmente in due investimenti importanti». Il primo è stato un'acquisizione aziendale che ha permesso a Colzani Ingranaggi di completare tutta la gamma produttiva nel campo degli organi di trasmissione, introducendo cremagliere rettifiche, ingranaggi bielcoidali, ingranaggi conici. Il secondo investimento è invece consistito nella creazione di uno studio tecnico in grado di progettare trasmissioni meccaniche, nonché di supportare la progettazione stessa da parte dei committenti. Partendo invece dall'analisi del fatturato, **Mondial** rileva come l'85% derivi dalle vendite ai costruttori di primo montaggio. «Abbiamo puntato – continua **Gabriella Mazzon** – sugli investimenti per migliorare le nostre conoscenze di prodotti e applicazioni e rinforzato l'ufficio tecnico per essere in grado, come lo siamo oggi, di offrire un'ampia gamma di soluzioni customizzate. La nostra gamma prodotti è organizzata in cinque business unit e copriamo il territorio nazionale con una ventina di funzionari di vendita con formazione e competenze, non solo commerciali ma anche tecniche, e che seguono direttamente i clienti offrendo una piena collaborazione. Nella fase di costruzione di una nuova macchina, per esempio, siamo operativi già dalla progettazione proponendo le migliori soluzioni in base all'applicazione». Per quanto riguarda l'estero, a livello europeo Mondial è presente in aziende in Spagna, Francia, Inghilterra e Germania e in ciascuno di questi mercati differenzia la propria presenza a seconda delle singole peculiarità. «Il mercato tedesco – continua Mazzon – è senza dubbio riconosciuto come la locomotiva d'Europa, con una forte propensione verso l'export. Vista l'importanza della siderurgia e della lavorazione della lamiera tedesche abbiamo creato qui **Itm-Unitec**, azienda del gruppo che si occupa della linea di cuscinetti speciali prodotti da **Unitec** per questo settore». In questo scenario, l'esperienza maturata nei suoi quasi settant'anni di storia è valsa a Mondial anche la capacità di proporsi quale valido interlocutore dato che è tra i pochi distributori di componenti a disporre di un ufficio tecnico e di progettazione che

collabora con i progettisti delle aziende clienti, di diversi settori industriali, per lo sviluppo delle soluzioni che risolvano le problematiche determinate dalla necessità di realizzare macchine e impianti sempre più performanti. Si tratta di un filo diretto consolidato che consente la realizzazione di soluzioni di lunga durata, con un buon rapporto costi/benefici e che soddisfano le particolari richieste applicative. Di chiaro respiro internazionale è la posizione di mercato ricoperta da **Richardson Electronics**, le cui valvole per radiofrequenza vengono prodotte da costruttori europei, americani e giapponesi. «Siamo un fornitore mondiale di ricambi per la radiofrequenza – ribadisce **Francesco Faretra**, Field Sales Engineer – con una presenza in oltre 43 paesi in tutto il mondo. Grazie alle conoscenze e alla capacità produttiva, possiamo mettere a punto una precisa strategia rivolta alla continua innovazione ed evoluzione di prodotto, fornendo competenze tecniche specializzate e mirate «soluzioni tecnologiche». Offriamo soluzioni e valore attraverso la progettazione e l'assistenza ai clienti, l'integrazione dei sistemi, la progettazione e la produzione di prototipi, nonché collaudo, logistica e supporto tecnico durante la post-vendita». Fornitore di valvole RF di ricambio con marchio Thales, CPI e Toshiba, oltre a magazzini locali, l'azienda vanta una rete di magazzini a livello globale per garantire la spedizione lo stesso giorno dell'ordine e con consegne rapide. «Abbiamo recepito molto bene – continua Faretra – l'esigenza di ridurre i costi di funzionamento espressa dai nostri clienti. Tuttavia ci rendiamo anche conto che dal momento che stanno usando macchinari di alta qualità europea, anche i ricambi devono essere di altrettanto livello per ridurre al minimo il rischio di eventuali tempi di fermo e mantenere strette tolleranze. Questa è la qualità dell'Oem a un minor costo». A differenza della tendenza di molte aziende di decentrare la produzione su base internazionale, il gruppo **Servomech** è invece da sempre molto radicato nel territorio. Da più di 25 anni realizza tutti i prodotti all'interno degli stabilimenti produttivi di Anzola dell'Emilia (BO). «Riteniamo che la produ-



Ing. Alessandro Maggioni, direttore operativo di Unimec S.p.A. di Usmate-Velate (MB).

zione interna di tutti i componenti – spiega la responsabile marketing **Valentina Cataldo** – sia il nostro fattore chiave di successo: per questo motivo anche per il 2015 abbiamo in cantiere importanti investimenti produttivi, sempre sul territorio di Anzola Emilia. Per la nostra dimensione (circa un centinaio di addetti ndr) e per la nostra specificità (il gruppo opera in un mercato di nicchia servendo i nostri clienti con soluzioni personalizzate su misura) siamo fermamente convinti che non saremmo in grado di creare continua innovazione tecnologica nel nostro prodotto senza mantenere un legame diretto con la produzione e il «saper fare». Altrettanto precisa è anche la posizione in riferimento all'evoluzione e all'innovazione di prodotto, rivolta a soddisfare il leitmotiv perseguito oggi dai costruttori di macchine e impianti, ovvero la continua ricerca di maggiore produttività, maggiore efficienza e maggiore rendimento riducendo i costi. «La nostra risposta a queste nuove esigenze del mercato – aggiunge Valentina Cataldo – sono tutti i nuovi prodotti su cui abbiamo maggiormente concentrato i nostri sforzi dal 2009 a oggi. Per esempio l'ultima delle nostre novità, i servoattuatori lineari, consente a chi utilizza abitualmente cilindri pneumatici di realizzare macchine più veloci, più precise e più compat-

te, riducendo i consumi energetici e governando in modo centralizzato tutti gli assi». Contrazione e instabilità di mercato sono invece state sfruttate da **Sitema** per investire in nuovi sviluppi di prodotti e in un nuovo stabilimento che ha consentito all'azienda tedesca di raddoppiare la propria capacità produttiva. «L'obiettivo – spiega l'ing. **Giorgio Gamberale** – è stato chiaro e preciso, ovvero per far fronte a un mercato che nel frattempo è ripartito. Da segnalare che in riferimento all'esportazione, la nostra azienda ha superato la quota del 55 % in confronto al mercato domestico tedesco. In questo senso lo sviluppo di nuovi prodotti, unitamente alla costante e continua crescita attraverso l'acquisizione di nuovi partner e distributori nell'area asiatica e Pacific Rim, ha portato risultati tali per cui il rallentamento del mercato europeo non avuto una grande influenza sui nostri fatturati. Per il 2015 ci aspettiamo una ripresa, nonostante le previsioni non siano al momento così positive. In ogni caso la nostra struttura è già pronta e preparata a soddisfare anche ingenti incrementi di produttività». Punto di riferimento nel mercato italiano ed europeo per quanto concerne il settore dei martinetti meccanici e di alcuni prodotti a esso complementari come i rinvii angolari, **Unimec** ha continuato a investire con coraggio e lungimiranza, probabilmente anche in misura maggiore degli anni pre-crisi. Nel 2009 è stata creata la filiale spagnola, Unimec Hispania, che nel 2013 si è trasferita in un immobile di proprietà a Moya, nel centro della Catalogna; nel 2011 è nata Unimec Deutschland, per essere vicino al mercato metalmeccanico per eccellenza, la Germania. Dal 2014 Unimec North America si pone come punto di riferimento per tutti i potenziali clienti oltreoceano. «Si potrebbe pensare che i nostri investimenti – sostiene il direttore operativo **Alessandro Maggioni** – si siano rivolti solo verso un'espansione commerciale, ma non è così. La struttura interna si è dotata di un sistema di gestione internazionale ERP già nel 2011, anticipando i temi di Digital Factory tanto di moda in quest'ultimo anno; dal 2010 un'isola di rettifica delle viti senza fine ci permette di produrre ingra-

naggi che assomigliano a gioielli; il 2012 ha visto l'acquisto di una filettatrice Leistriz per produrre aste filettate di altissima precisione e di un tornio bimandrino frontale per ottimizzare i tempi di produzione eliminando un piazzamento macchina; il 2015 vedrà il completamento di una ristrutturazione del sito produttivo di Usmate caratterizzato da tre building». Per quanto riguarda la ricerca in senso stretto il 2013 ha visto il deposito da parte della stessa Unimec di due brevetti e il 2014, a dispetto delle statistiche macroeconomiche aggregate, vede il gruppo in crescita a due cifre. «Questo risultato – aggiunge Maggioni – è sicuramente merito di quella bussola che guida i processi aziendali, sia in termini di innovazione che di produzione e gestione del lavoro quotidiano: qualità assoluta, senza se e senza ma». Il mercato riconosce a Unimec questa caratteristica, che diventa essenziale in quei settori applicativi dove le condizioni di esercizio sono molto gravose e un fermo macchina comporta conseguenze economiche rilevanti. Il mercato della lamiera presenta proprio queste caratteristiche e ancora oggi rappresenta il comparto principale del fatturato dell'azienda. «Non c'è specializzazione – prosegue sempre Maggioni – che non ci appartenga: sgrossatori o finitori, raddrizzatubi o curvatubi, lavorazioni a specchio o taglierine, è sempre possibile

Davide Bosi,
Direttore commerciale di Vuototecnica di Beverate di Brivio (LC).



Ing. Giorgio Paganelli Azza,
direttore generale di Winkel Srl di Borgomanero (NO).

trovare un prodotto Unimec su queste macchine». Anche per Vuototecnica le crisi e le contrazioni di mercato vissute e passate nei quasi 40 anni della propria storia sono sempre state un'opportunità e un grande stimolo allo sviluppo. A partire dal recente «annus horribilis», il 2009, quando in azienda si decise di credere ancora una volta in un piccolo board di famiglia e d'investire in una nuova sede e nella ristrutturazione commerciale dell'intera rete distributiva. «Investimenti – aggiunge il direttore commerciale **Davide Bosi** – che hanno sicuramente dato nuovo slancio e dinamicità all'azienda; soprattutto nell'internazionalizzazione del nostro marchio. Internazionalizzazione che ha ancora una quota di minoranza rispetto al mercato nazionale ma che offre i più ampi margini di crescita degli ultimi anni». Per Vuototecnica la risposta ai momenti di crisi è dunque sempre stata il rinnovamento e la personalizzazione di servizi e prodotti. «E per ora – prosegue sempre Bosi – ha funzionato bene. Dal 2008 in poi, abbiamo investito, come ho detto, in una nuovissima sede: tecnologica, integrata all'ambiente e a misura d'uomo che ospita le aule didattiche, per favorire il dialogo tra gli utenti e permettere la comunicazione e la diffusione del sapere. Abbiamo puntato anche sulla conoscenza e sul dialogo con i clienti finali per tramite di distributori partner selezionati. Offriamo prodotti ma soprattutto soluzioni ai problemi. Il vuoto si utilizza in svariati settori, dal navale alla Formula 1, dallo stampaggio delle materie plastiche e della gomma al packaging, dalla

movimentazione di oggetti al settore del legno, dall'alimentare al campo edile. E poi ci siamo spinti anche in altri Paesi. I nostri cataloghi sono tradotti in diverse lingue e abbiamo optato per una strategia di comunicazione capillare (iPad, iPhone, sito internet, blog, video ndr) per non tagliare mai i ponti comunicativi con chi crede nel nostro lavoro. Penso che ciò che ci contraddistingue sia la nostra capacità di ascolto, che ci ha permesso di sviluppare nuovi prodotti per massimizzare le performance e rendere i nostri clienti più competitivi». Winkel con riferimento all'andamento del mercato ha infine cercato di seguire le indicazioni ricevute dai propri clienti, indirizzando pertanto gli investimenti principalmente al rafforzamento del magazzino dei componenti, al rafforzamento del nostro servizio tecnico-commerciale e del servizio tecnico legato alla costruzione dei sistemi. «Inoltre – precisa l'ing. **Giorgio Paganelli Azza** – da parte della Direzione è stata richiesto un ulteriore sforzo per segnalare alla Ricerca & Sviluppo in modo più approfondito possibile le necessità dei clienti o le loro eventuali osservazioni in modo da poter reagire rapidamente all'andamento del mercato per lo sviluppo di nuovi prodotti». L'azienda è così cresciuta in questi anni sia in termini di addetti impiegati, sia in termini di superficie, sia in valore del materiale disponibile a magazzino. Crescita che ha riguardato anche la filiale italiana e dove è stato deciso per i motivi di cui sopra di portare la lunghezza dei profili a magazzino da 6 a 12 m con una modifica alla movimentazione del materiale e aumentando serie e quantità degli altri componenti. Come già sottolineato, in Winkel la funzione della Ricerca & Sviluppo diventa sempre più importante ma questo comporta che coloro che sono a contatto con il cliente cambino il loro approccio alla relazione interaziendale cioè non solo raccolta di richieste tecnico-commerciali ma anche ascolto della esperienza del cliente nel suo mercato. «Allo stesso modo – aggiunge e conclude l'ing. Paganelli Azza – abbiamo notato da parte del cliente una maggiore apertura a esporre ai fornitori qualificati richieste che vanno anche oltre a quanto trovato sul catalogo; ben». ■

segue ►