

4



chiacchiere con...

Antonio Maccaferri





di Paolo Beducci

Dr. Maccaferri, il gruppo che lei guida con la sua famiglia, ha interessi imprenditoriali in molti settori industriali. Dalla metallurgia al comparto immobiliare. Può farcene una breve panoramica?

Il gruppo Maccaferri nasce nel 1879 con l'attività realizzativa di reti metalliche recinzioni e lavorazione del ferro in senso più ampio. Ai primi del novecento nasce però il primo prodotto industriale. Si trattava del "gabbioni", ovvero delle gabbie in filo metallico riempite di sassi. I gabbioni sono usati per proteggere strade, contenere frane, creare dighe e ponti e altro ancora. La società iniziale si è poi sviluppata in diversi altri comparti rimanendo però sempre legata alle attività inerenti all'erosione e alla gestione del territorio. Accanto a questa attività storica, le Officine Maccaferri, presenti in oltre venti paesi nel mondo, ci sono altre attività, anche molto differenti fra loro. Ma si tratta di una scelta che è tradizione per il nostro gruppo. Oggi quindi il nostro gruppo opera anche nel comparto meccanico, nel mondo delle costruzioni intese nel senso più tradizionale del termine, nell'immobiliare e nel mondo alimentare con lo zucchero. Questo comparto oggi rappresenta la maggior quota nel nostro giro di affari. Siamo presenti in questo comparto dagli anni quaranta e negli ultimi anni abbiamo acquisito, insieme ad altri, anche la Eridania. Da questa operazione abbiamo tenuto per noi due stabilimenti e il marchio Eridania, che con una quota di mercato vicina al 40% rappresenta il marchio principe in Italia. Infine siamo presenti nel settore energetico con una quota di minoranza in due centrali sfruttando le possibilità di cogenerazione offerte da due impianti saccariferi di nostra proprietà. Il fatturato del gruppo supera complessivamente il miliardo e cento milioni di euro con tremilacinquecento dipendenti. Il

settore della meccanica rappresenta oggi circa il 12% del fatturato del gruppo che con noi è arrivato alla quarta generazione imprenditoriale.

In tempi recenti è stata anche realizzata una opera di integrazione a livello industriale che vede la nascita di Nuova Samp, o come è già stata ribattezzata la "Grande Samp", ce ne può illustrare i termini e le motivazioni che vi hanno portato a questo passo?



“

Il settore della meccanica rappresenta oggi circa il 12% del fatturato del gruppo

“

L'operazione realizzata sul comparto meccanico è molto lineare. Abbiamo deciso di riunire in un'unica realtà tutte le attività legate al nome Samp che nel corso degli anni si era diversificato attraverso diversi spin-off. Infatti accanto all'attività di produzione di impianti per la costruzione di cavi (Sampsistemi) sono nate nel

dopoguerra la Samputensili e quindi la Sampingranaggi. Quest'ultima è quella che ha avuto la crescita maggiore e raggiunge oggi i settantuno milioni di euro, mentre Sampsistemi è attestata attorno ai trentacinque milioni di euro e Sampingranaggi è intorno a un fatturato di quindici milioni di euro. Ora: è fuori dubbio che l'industria mondiale della meccanica negli ultimi anni abbia sofferto non poco: sia per le difficoltà di mercato, sia per la necessità di essere sempre più presenti in misura diretta ovunque nel mondo sia infine, per la lotta sempre più accesa sui prezzi. È evidente che il livello minimo dimensionale da raggiungere per essere competitivi è cresciuto considerevolmente. Da qui la necessità di sviluppare maggiore volume di affari e razionalizzare le risorse. Quindi per migliorare le nostre capacità, nell'ottica di una semplificazione della struttura e dei costi in un quadro evolutivo di crescita, abbiamo deciso di unificare le tre società che alla fine del 2005 sono state fuse in una sola realtà che si chiama Samp spa. Samp avrà quindi tre linee di prodotto separate fra loro, ma tutto ciò che può avere un comune denominatore sarà gradualmente unificata. Ciò riguarderà anche la dislocazione degli stabilimenti e degli uffici che saranno via via unificati. È una sfida notevole, perché gestire tre business diversi fra loro attraverso un unico centro operativo e direzionale comporta un grande lavoro, ma è senza dubbio la strada più logica da seguire.

Nel settore delle macchine utensili in particolare, siete presenti con un marchio storico e comunque in piena evoluzione. Per quanto concerne i prodotti siete attivi su tre differenti divisioni: utensili, macchine e ora anche macchinari, utensili e servizi per la produzione di compressori per aria e gas. Quale ruolo ha e dovrà avere questa area all'interno di Samputensili?

4

chiacchiere con...



“

Le due linee di prodotto ci hanno insegnato a usare il giusto metro in funzione della dimensione del cliente

“

Samputensili è sicuramente uno dei marchi storici del nostro settore e, come dice il nome, nasce con la produzione di utensili. Ci siamo poi affacciati al mondo delle macchine con le smussatrici e poi con le rettifiche. Con l'acquisizione nel 2001 dell'ex Hurth Modul, oggi Samputensili Werkzeugmaschinen, storica azienda produttrice di macchine dentatrici, abbiamo dato corpo al nostro piano strategico diventando fornitori globali nel settore dell'ingranaggio, non solo come posizionamento geografico, ma anche come gamma di prodotto. Oggi siamo una delle poche aziende in grado di fornire la linea completa di macchine e utensili. Per dare un'idea del cambiamento avvenuto

basta ricordare che nel 1999 le vendite di macchine rappresentavano solamente il 35% del totale, oggi sono più del 50%. Abbiamo avuto per un breve periodo una partecipazione in un'azienda che produce compressori a vite. Siamo usciti da quella iniziativa che non rientrava nel nostro core business. Però continuiamo a lavorare nel mondo del compressore perché le nostre rettifiche per ingranaggi sono disponibili anche in una variante studiata per rettificare il profilo dei rotori. Inoltre in questo settore facciamo dell'attività di rettifica di rotori in conto terzi. Questo tipo di lavorazione oltre tutto si sposa perfettamente con l'area di Samp che si occupa di ingranaggi.

Uno dei punti forti di Samputensili è senza dubbio l'offerta nel campo dei servizi. Ci riferiamo principalmente al mondo degli utensili ma anche al comparto delle macchine. Che ruolo ha il servizio alla clientela per una azienda come la vostra?

Inostri centri servizi sono dedicati agli utensili e svolgono attività di riaffilatura e ricopertura. Proprio per questo motivo devono essere il più vicino possibile agli utilizzatori e devono essere molto veloci. L'importanza del servizio in questa attività è fondamentale. Mentre per l'utensile nuovo la consegna può essere nell'ordine delle sette, otto settimane, nel caso della riaffilatura e della ricopertura i tempi sono molto diversi, il lavoro deve essere fatto nel giro di qualche giorno. Per questo, nei mercati principali dove siamo presenti con nostre strutture commerciali abbiamo anche dei centri di servizio. Siamo quindi presenti in Cina, in Corea, in Usa, in Francia, in Brasile e presto lo saremo anche in Germania.

Il lavoro di ricerca e sviluppo nel settore degli utensili è da sempre una delle vostre priorità. Ora è stato annunciato l'accordo con Balzers

Antonio Maccaferri

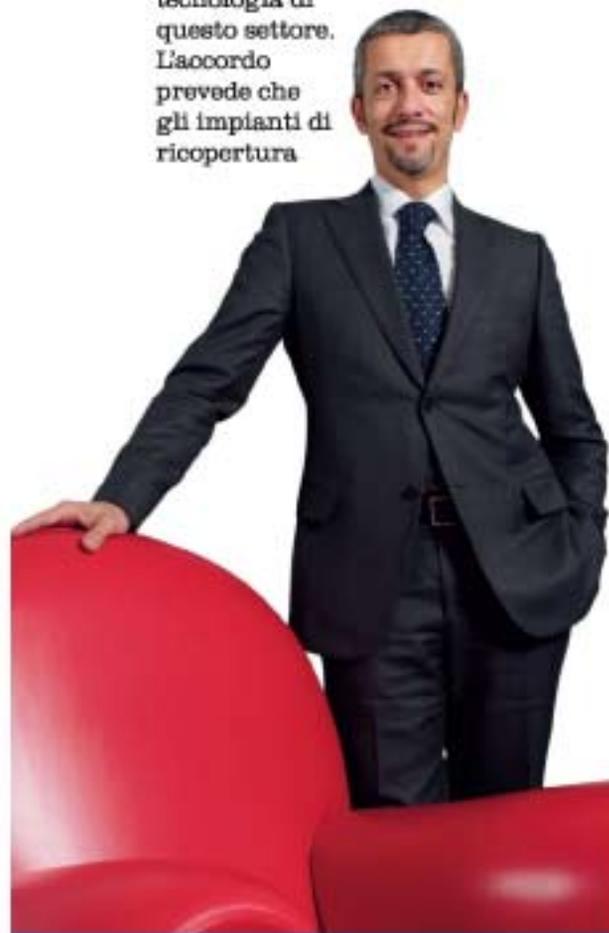
- Antonio Maccaferri,
- Nato nell'aprile del 1963,
- Membro del gruppo giovani dell'Associazione Industriali di Bologna per tre mandati,
- Dopo altre esperienze nel gruppo, dal 1993 al 2005 è Presidente di Samputensili e di Sampingranaggi
- Dal 2006 è Presidente della SAMP, azienda che riunisce le tre aziende metalmeccaniche del Gruppo.
- Fa parte del consiglio d'amministrazione di SBICI, la società finanziaria del Gruppo.





che sembra riportare al centro della strategia la ricerca e lo sviluppo negli utensili. Ci può illustrare i termini e le finalità di questo accordo?

Anche qui abbiamo preso una decisione che riteniamo logica. Nel settore degli utensili, per quello che riguarda la ricopertura, a fare ricerca sono le aziende che producono gli impianti di ricopertura. Si tratta di tecnologie che si applicano a una innumerevole quantità di utensili anche in settori ben differenti dal nostro. Per questo la capacità di sviluppare tecnologie da parte dei produttori di impianti di ricopertura è davvero molto elevata. Anche noi ci siamo sempre tenuti al passo con i tempi rinnovando i nostri impianti ogni 3 - 4 anni. Sostanzialmente era una rincorsa continua. Da qui l'idea di accordarci direttamente con Balzers, che a nostro parere è l'azienda che oggi determina la tecnologia di questo settore. L'accordo prevede che gli impianti di ricopertura



all'interno dei nostri centri servizi siano di loro proprietà e gestiti da loro. In questo modo possiamo garantire alla clientela la stessa completezza di offerta, ma con la certezza di poter dare sempre ricoperture che rappresentano il livello massimo dello stato dell'arte nella specifica tecnologia. È una realtà che per noi si ripete in altri settori. Abbiamo esteso agli utensili ciò che già accade con altre parti di prodotto, come ad esempio i CNC o gli azionamenti. Siamo convinti che ognuno debba concentrarsi su ciò che sa fare al meglio.

Una delle particolarità di Samputensili è la grande presenza internazionale: nove stabilimenti, ovunque ci sia necessità di lavorare ingranaggi. Avete clienti dimensionalmente molto grandi ma anche molto piccoli. Quali i segreti che vi permettono di essere azienda internazionale ma anche realtà locale?

Questo dualismo fa parte del nostro DNA e del nostro modo di esserci sviluppati. Siamo

abituati a operare con aziende grandi e con aziende piccole, come del resto siamo capaci di operare con approcci differenti a seconda che si stia trattando di macchine o di utensili. Le due linee di prodotto ci hanno insegnato a usare il giusto metro in funzione della dimensione del cliente e del tipo di domanda che da questi veniva: per noi quindi la differenza dimensionale o di prodotto non crea troppi problemi. Tenga presente poi che la nostra azienda è cresciuta passo passo, partendo dai piccoli clienti e affacciandosi poi al mercato dei clienti più grandi. Abbiamo saputo mantenere un buon equilibrio. Questo vale sia per gli utensili che per le macchine. In entrambi i casi vogliamo mantenere questo dualismo, perché lo riteniamo prezioso per l'azienda.

Il vostro è un settore molto specifico e ad elevata specializzazione e quindi con prodotti molto specifici. Quanto un comparto come il vostro sente la concorrenza di costruttori di macchine o utensili provenienti da nuove aree geografiche come ad esempio Corea, Taiwan o Cina?

Nel settore utensili, l'unico tra quelli da Lei citati, con il quale ci sentiamo per certi aspetti in concorrenza è la Corea. In futuro bisognerà vedere cosa accadrà in Cina. Questo Paese offre le maggiori prospettive e nello stesso tempo i maggiori rischi di concorrenza, ma è comunque un Paese che conosciamo bene. Già da dieci anni siamo presenti in Cina con una nostra società commerciale. L'anno scorso inoltre abbiamo iniziato la produzione di utensili, creando un joint-venture di cui deteniamo il controllo con un produttore locale. Per le macchine, nel settore ingranaggi, la presenza cinese sta crescendo, ma il livello tecnologico è ancora sensibilmente inferiore al nostro e quindi ancora inadatto a competere sui mercati internazionali. ■

“

L'anno scorso abbiamo iniziato la produzione di utensili in Cina

“