

TECNOLOGIE MECCANICHE

4
chiacchiere
con...

IVANO
BEGGIO

«Ho cominciato costruendo di notte "motorini" da cross di nascosto da mio padre»

«Spero che Aprilia possa diventare un'azienda di riferimento nel panorama motociclistico mondiale»

«BMW era alla ricerca di un partner per realizzare una moto nuova in un tempo molto breve»

«Cad/Cam/Cae ci permettono di esaltare le nostre doti di agilità e rapidità»

Chi è Ivano Beggio

- Nato a Scorzé (VE), 48 anni del Veneto
- Ha seguito corsi di specializzazione presso la SDA Bocconi
- Presidente dell'Aprilia S.p.A. in cui è entrato nel 1970
- Presidente Associazione Industriali Venezia
- Vicepresidente Nazionale Federmeccanica
- Vicepresidente Federazione Regionale degli Industriali
- Presidente Comitato di Gestione Premio Campiello
- Membro Consiglio di Amministrazione Università di Venezia "Ca' Foscari"
- Membro Consiglio di Amministrazione Provveditorato al Porto
- Membro Comitato Direttivo ANFAO (Associazione Nazionale Fabbricanti Articoli Ottici)



di un risultato conosciuto e condiviso da tutti; applicazione in campo motociclistico di fantasia e gusto estetico che hanno fatto grande il prodotto italiano in moltissimi settori; capacità di produrre modelli al vertice del mercato per tecnologia e prestazioni."

TM - La situazione economica italiana e la recente svalutazione della lira come si rifletterà sulla nostra industria?

"Io interpreto attualmente il doppio ruolo di presidente dell'Aprilia e di Presidente dell'Associazione Industriali di Venezia. Non posso nascondere che da questo osservatorio siano ben visibili dei segnali di preoccupazione. Ma allo stesso tempo credo di interpretare bene la volontà di tutti gli associati, di resistere al meglio sulle nostre posizioni, in attesa di una qualche schiarita internazionale che ci permetta di riprendere a creare nuovo lavoro (e nuova ricchezza) per il Paese."

TM - Il 1993 è arrivato, Maastricht è molto meno lontana di quanto si possa immaginare. Ci dia una sua ricetta per affrontare con successo queste scadenze.

"Non so se esiste una ricetta magica

per affrontare il futuro, ma se esiste mi sembra che nessuno l'abbia ancora scoperta. Credo che sia sempre più necessaria la massima attenzione verso il mondo esterno, cercando di approfittare di ogni momento favorevole per consolidare le proprie posizioni. Quanto alla creazione vera e propria dell'unità europea, mi sembra che i nostri governanti non abbiano ancora indicato agli industriali alcune indispensabili e chiare regole di comportamento cui uniformarsi. Lavorare in questa sorta di "buio" normativo non ci agevola di certo rispetto ai concorrenti degli altri Paesi."

TM - Costo del lavoro e produttività, qualità della progettazione e qualità finale dei prodotti. Si tratta di elementi che influenzano sensibilmente il successo di un'azienda. Voi come agite in questa direzione?

"Crediamo che la chiave vincente di Aprilia, nella continua ricerca del migliore sfruttamento delle risorse, sia proprio l'agilità di cui parlavo prima. Agilità che non vuol dire certamente "fretta", come dimostra il fatto che abbiamo dato vita ad un completissimo "Reperto Qualità", che avete avuto modo di visitare, dove vengono effettuati controlli accuratissimi su ogni componente utilizzato dall'azienda."

TM - Tornano sul mercato marchi che in passato hanno infiammato i cuori degli appassionati (MV, Laverda, Triumph). Cosa significa per il mercato di settore?

"Io sono convinto che non sia utile disperdere le forze tra diversi marchi. Faccio un esempio: se Aprilia acquistasse un'altra azienda, da ricollocare sul mercato, sarei costretto a dividere i miei uomini migliori tra Aprilia e l'altra azienda, con possibili danni per entrambe. Il mio intendimento è invece quello di impegnare ogni risorsa disponibile in Aprilia, nell'intento di farla crescere il più rapidamente e il più forte possibile. Credo che i fatti mi

stiano dando ragione. Aggiungo un'altra considerazione: siamo sicuri che il pubblico nuovo, giovane, cui è necessario rivolgersi per crescere, si faccia veramente coinvolgere dal fascino di nomi gloriosi, ma ormai scomparsi da tempo sul mercato?"

TM - Negli ultimi anni in Italia si sono progressivamente affermate due aree di grande produzione motociclistica: Noale e Varese. Questo ha portato un grande cambiamento nella spartizione delle quote del mercato nostrano ed ha messo ai margini chi non si è adeguato in tempo. Ritiene che in futuro possano crearsi nuovamente stravolgimenti come questo?

"Penso che Aprilia e Cagiva siano il frutto della fortissima volontà di alcune persone, che hanno impegnato se stesse nella realizzazione di una stessa grande idea, anche se il risultato finale potrà essere differente e se il metodo usato è certamente diverso. Non credo che l'impegno profuso dai Castiglioni e da me nel perseguire questa famosa idea di successo pos-

segue →



4 chiacchiere con...



sa lasciare ulteriori spazi ad altri. Anche perché non vedo altri patrimoni di passione come la nostra da poter impiegare in campo motociclistico."

TM - Come affrontate il problema della sicurezza di motociclette che, pur potendo essere guidate da sedicenni, danno prestazioni tecniche e velocistiche da vere sportive?

"La sicurezza passiva è fortemente connotata agli attuali modelli di motociclette: telai, motori, ciclistica, impianti frenanti sono ormai ad un tale livello di sofisticazione, anche nelle moto di cilindrata minore, che questi mezzi rappresentano ormai il massimo anche nel settore sicurezza. Il fattore che non possiamo controllare è l'educazione degli utenti, ma affrontare questo argomento ci porterebbe probabilmente troppo lontano, nell'ambito di questa stessa intervista."

TM - Il mercato chiede sempre maggiore sofisticazione tecnologica. Questo però fa lievitare costi e prezzi finali che, soprattutto per le piccole cilindrate, possono raggiungere livelli elevati. Voi come affrontate questo problema?



"Sicuramente il segmento delle stradali 125 ha raggiunto livelli di sofisticazione molto elevata, come d'altra parte fermamente richiesto dalla clientela.

Abbiamo peraltro in listino anche modelli meno sofisticati o comunque diversi, come ad esempio la Pegaso 125 (unica moto 125 venduta in Italia equipaggiata di serie con marmitta catalitica), in modo che ogni cliente possa trovare sfogo ai propri desideri nei limiti delle proprie possibilità."

TM - Nella progettazione dei vostri prodotti, l'ausilio di strumenti elettronici quali CAD/CAM, quale importanza ha?

"L'introduzione di un sistema CAD/CAM/CAE è piuttosto recente, in Aprilia, ma si tratta di una strada che intendiamo seguire fino in fondo, come avete potuto vedere nel corso della visita in azienda. Crediamo che si tratti di strumenti importanti che ci permetteranno riduzioni essenziali nei costi e nei tempi di lavorazione, permettendoci di esaltare ancora di più le nostre doti di agilità e rapidità di inserimento di nuovi progetti nel normale ciclo di lavoro."

TM - Molto importante per un'azienda efficiente, è il rapporto con i fornitori e con la forza vendita. Come agite su queste due direttrici?

"Proprio l'arrivo di un sistema CAD/CAM/CAE è uno degli strumenti che intendiamo utilizzare per migliorare continuamente il rapporto con i fornitori, legandoci ai migliori di loro con un sistema di trasmissione dati elettronica che permetta alla nostra azienda di interagire con loro con la massima soddisfazione.

Quanto alla forza vendita esiste un progetto molto accurato, suddiviso in una sezione Italia ed una Estero, che prevede in entrambe le situazioni la volontà di qualificare al massimo livello il servizio pre e post vendita offerto alla clientela."



TM - Come immagina l'Aprilia dei prossimi anni?

"Torniamo alla ricetta magica cui accennavo prima. Più che immaginare l'Aprilia io voglio sperare che questa possa diventare un'azienda di riferimento nel panorama motociclistico mondiale, nel prossimo futuro, come ora stiamo tentando di fare in ambito europeo. Si tratta di un obiettivo certamente molto ambizioso, che spero possa essere ottenuto in tempi non troppo lontani."

TM - Infine la domanda di rito: ci indichi un suo pregio ed un suo difetto.

"Sicuramente la domanda più difficile di tutta l'intervista.

Il pregio che mi posso attribuire è quello di ascoltare ogni voce, critica o contributo che venga da chiunque dei miei collaboratori. È un'abitudine che ho da quando Aprilia era una piccolissima realtà e spero di riuscire di mantenerla ancora per molti anni. Quanto al mio difetto: consentitemi di lasciarlo scoprire ai miei avversari..."

© 1992 Copyright by Stammer