

MARIO BIANCHI, DA OLTRE 50 ANNI NEL SEGNO DELLA QUALITÀ

2009 anno difficile per le macchine utensili

2009 anno difficile e complesso per l'economia ed il settore macchine utensili.

Si è concluso da poche settimane l'anno commerciale 2009 che per il gruppo Durma si è caratterizzato per una contrazione, anche se relativamente modesta.

Il gruppo Durma in Italia è meglio conosciuto per i prodotti a marchio Gecko, distribuzione dei quali è affidata da poco meno di vent'anni all'azienda **Mario Bianchi SpA** di Treviso, società di primo piano nel settore delle macchine utensili per la lavorazione della lamiera che, con oltre cinquant'anni di esperienza, è in grado di offrire una completa gamma di prodotti per le aziende operanti nell'ambito dell'industria metalmeccanica e della carpenteria in genere grazie ai suoi prestigiosi marchi internazionali.

Abbiamo incontrato due dei protagonisti di questo consolidato sodalizio commerciale, in particolare Mr. Altan Arda - marketing and sales manager del gruppo Durma - ed il sig. Filippo Bianchi - responsabile commerciale della Bianchi SpA - ai quali abbiamo rivolto alcune domande.

2009: ci potete formulare il vostro giudizio per l'anno appena concluso?

Mr. Arda - Il gruppo Durma rappresenta nel settore della lavorazione della lamiera un "world player" a tutti gli effetti. Siamo presenti in oltre 84 paesi del mondo con filiali dirette (Stati Uniti d'America e Singapore) o importatori esclusivi dotati nel 90% dei casi di grandi stock di nostre macchine in pronta consegna e personale diretto per il servizio di start-up e post vendita dei nostri prodotti. Questo ci consente una presenza mondiale capillare ed un controllo molto attento dell'andamento dei singoli mercati. Ho voluto fare questa premessa per motivare il mio giudizio non completamente negativo sui risultati conseguiti dal nostro gruppo nell'anno commerciale da poco conclusosi. I mercati tradizionalmente più maturi, come i paesi appartenenti alla "vecchia" Europa (Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Inghilterra, Spagna, Austria ecc. ndr) hanno subito grosse contrazioni di vendite, in certi casi anche oltre il 50% in certi altri casi, la maggior parte, tra il 30 ed il 40%. Inutile dire che anche per il nostro gruppo i target previsionali fissati ad inizio del 2009 non sono stati raggiunti, ed il calo è stato di circa il 25%



Filippo Bianchi, responsabile commerciale di Mario Bianchi SpA

anno su anno. Questo calo, tutto sommato abbastanza contenuto stando ai dati settoriali, lo abbiamo potuto registrare grazie all'ultimo trimestre del 2009, periodo nel quale abbiamo ripreso con un certo ritmo le consegne ma soprattutto l'acquisizione di nuovi ordini.

Sig. Bianchi - Le considerazioni appena formulate da Mr. Arda non possono che trovarmi d'accordo. Per quanto riguarda le competenze commerciali della Bianchi SpA, cioè il mercato italiano, possiamo ritenerci soddisfatti non tanto dei risultati conseguiti (circa meno 30% anno su anno) quanto piuttosto dell'andamento dell'ultimo trimestre. Infatti l'andamento del 2009 fino al mese di Luglio è stato pressoché catastrofico. Ma segnali di ripresa sia a livello di fatturato che di acquisizione ordini sono cominciati ad arrivare già dal mese di settembre proseguendo per tutto l'ultimo trimestre, al punto che il fatturato di novembre e dicembre segna addirittura il segno più non solo se paragonato allo stesso periodo del 2008 ma anche del 2007! Questi dati non possono che darci fiducia e coraggio per affrontare anche il 2010. Parlando di numeri assoluti il 2009 possiamo affermare di aver superato, anche se di poche unità, le 60 macchine (tra presse piegatrici e cesoie del gruppo Gecko-Durma) installate sul territorio. Ribadisco che si tratta di dati non entusiasmanti, ma se riferiti al settore in cui operiamo ed alle vicissitudini di alcuni nostri competitors, non possiamo che ritenerci soddisfatti.

Quali ritenete siano i vostri punti di forza rispetto ai vostri concorrenti in un mercato così affollato come quello italiano?

Mr. Arda - Voglio sintetizzare in poche parole la filosofia che ha portato il



Impianto di piegatura Tandem 2xAD-S 40260

MARIO BIANCHI, DA OLTRE 50 ANNI NEL SEGNO DELLA QUALITÀ

gruppo Durma alla visibilità e diffusione internazionale a tutti nota. *Gamma completa; Competitività; Eccellenza.* Probabilmente lo spazio che Lei mi potrà concedere all'interno della Sua rivista non sarebbe sufficiente per descrivere adeguatamente tutti i punti elencati, proverò ugualmente a farlo in estrema sintesi. *Gamma completa:* disponiamo di una delle gamme di macchine a catalogo più completa oggi presente sul mercato, sia per quanto riguarda i modelli e versioni, sia per gli accessori, questo ci consente di rispondere alla stragrande maggioranza delle richieste che ci pervengono dalla nostra clientela internazionale.

Competitività che possiamo scindere in molteplici concetti come: *Standardizzazione:* il nostro management ha voluto introdurre all'interno dei nostri stabilimenti concetti produttivi propri del settore automotive; ad esempio la produzione in serie ed il montaggio a catena. Visitando i nostri reparti produttivi sarà praticamente impossibile trovare macchine standard prodotte in lotti inferiori ai 20 pezzi tutti perfettamente uguali (questo grazie anche alle sinergie con i nostri dealers che sono disposti ad investire stoccando grandi volumi dei nostri prodotti). E questo ultimo punto mi consente di collegarmi ad un'altra colonna portante della nostra filosofia: *Economia di scala:* gli approvvigionamenti presso i nostri fornitori si concretizzano in ordini a programma con consegne periodiche mensili o trimestrali che si spalmano in due o tre anni, con questo si capisce che il nostro potere contrattuale diviene molto alto e riusciamo a spuntare delle condizioni molto favorevoli. La somma questi elementi, cioè *Standardizzazione, Economie di scala* porta al concetto più macroscopico che possiamo riassumere con il termine *Competitività.*

Sig. Bianchi - Alla Bianchi SpA, come a

tutti gli altri nostri colleghi dealers degli altri paesi, viene delegata l'organizzazione commerciale e distributiva dei prodotti Gecko-Durma. la funzione appunto di distributori nazionali. Ciò che noi facciamo ed abbiamo fatto in questi oltre 15 anni di collaborazione con il gruppo Durma è la distribuzione del prodotto, curandone il servizio pre e post vendita. Una fitta rete di 30 tra rivenditori ed agenti ci consente di seguire in maniera capillare il mercato italiano. Disponiamo di un ampio magazzino di macchine nuove in pronta consegna che oscilla intorno alle 100 unità, oltre che di uno show-room con una decina di macchine installate e disponibili per dimostrazioni e prove di lavorazione. Gli imponenti investimenti che noi facciamo per avere un grande stock di macchine pronte consentono ai prodotti Gecko-Durma di poter arrivare all'utilizzatore in tempi rapidissimi dopo l'ordine. Questo si aggiunge ai cospicui investimenti in manifestazioni fieristiche ed in campagne di comunicazione per mantenere la potenziale, oltre che la già acquisita, clientela aggiornata sulle ultime novità. Consideri che a fine 2009 avevamo già installato in Italia oltre 1000 macchine.

Visto che ne ha fatto cenno Lei, ci parli degli inizi? Le macchine del gruppo Durma si caratterizzavano per il basso costo, alcuni le associavano anche a bassa qualità.

Sig. Bianchi - Quando abbiamo preso i primi contatti con i responsabili del gruppo Durma eravamo anche noi scettici. Il gruppo produce prevalentemente in Turchia, e la diffidenza verso il costruttore estero... vendere un prodotto così in Italia, patria dei produttori di presse e cesoie... i dubbi erano molti. Fummo stimolati da un collega tedesco che vendeva già da qualche anno i prodotti Durma e ne era entusiasta. La nostra considerazione fu: se



Mr. Altan Arda, marketing and sales manager del gruppo Durma

i prodotti soddisfano gli esigenti clienti tedeschi, possono soddisfare gli altrettanto esigenti clienti italiani! Molti dubbi vennero fugati quando visitammo lo stabilimento principale dell'epoca (oggi dismesso e sostituito da una modernissima sede inaugurata pochi anni fa ndr). Vedere da vicino i prodotti ma soprattutto i metodi produttivi, la cura nel montaggio, la grande esperienza e competenza delle maestranze, gli uffici tecnici e l'organizzazione aziendale in genere ci persuasero che si trattasse di un costruttore di alto livello e grandi potenzialità. Immagini che già nel lontano 1993 possedeva la certificazione di qualità aziendale ISO 9002, la certificazione TUV, ed erano praticamente pronti ad applicare le restrittive normative comunitarie CE che di lì a poco sarebbero entrate in vigore.

L'impressione fu assolutamente entusiasmante, da quella visita iniziò questa scommessa. Nella vendita delle prime macchine arrivate in Italia dovvemmo superare la diffidenza degli utilizzatori, ma nell'arco di pochi mesi, forse un anno, con le prime referenze ed i primi clienti soddisfatti la strada fu in discesa.

È vero che uno degli elementi che ha da sempre contraddistinto i prodotti Gecko-Durma è il prezzo competitivo, o per meglio dire il "value for money". È altrettanto vero che all'inizio era possibile, per ignoranza, pregiudizio, timore o chissà cos'altro confondere competitività con scarsa qualità. In una fase storico-economica in cui parole come "globalizzazione" ed "inter-

Stabilimento principale gruppo Durma



MARIO BIANCHI, DA OLTRE 50 ANNI NEL SEGNO DELLA QUALITÀ

nazionalizzazione" sono diventate di uso comune per chiunque, credo che solo uno sprovveduto o un incompetente potrebbe sollevare dubbi sulla qualità dei prodotti Gecko-Durma. Chiunque sappia valutare correttamente può constatare che i prodotti possiedono dei requisiti di alta qualità sia progettuale che costruttiva, dispongono dei migliori componenti presenti sul mercato, vengono prodotti da uno stabilimento considerato di "eccellenza" nel settore in cui opera.

Mr. Arda - Il mercato italiano è sempre stato considerato un mercato esigente, difficile, altamente competitivo con dei player affermati concorrenziali e presenti. È naturale che una nuova realtà nel mercato sia di difficile inserimento. Detto questo penso che i risultati conseguiti in questi anni testimonino la nostra qualità e la nostra affidabilità. Prima di essere presenti sul mercato mondiale direttamente con i nostri brand abbiamo costruito molti modelli di macchine per importanti e blasonati marchi del settore sia europeo che americano, che si limitavano in questo caso a distribuire i nostri prodotti con il loro marchio. Il fatto che i nostri prodotti siano così competitivi deriva anche dal fatto che abbiamo introdotto importanti innovazioni costruttive già da parecchi anni nei nostri stabilimenti. Un esempio su tutti. Noi produciamo interamente i registri posteriori delle nostre presse piegatrici (a 2, 3, 4 o più assi fino agli antropomorfi), a differenza di certi nostri concorrenti che li acquistano sul mercato. Questo comporta ovvi contenimento di costi.

Chi è oggi il gruppo Durma in Italia e quali i progetti futuri.

Mr. Arda - Oggi il gruppo Durma rappresenta un "world player" e soprattutto un "full range producer". Mi spiego meglio. Circa al nostro orientamento al mondo ho già accennato prima: distribuiamo in 84 paesi diffusi nei 5 continenti, in altre parole dove esiste un mercato di macchina per la lavorazione a freddo della lamiera, in gruppo Durma c'è! in Italia con Esa GV, Givi misure, Nuova elettronica, Roller, Euram; Insomma selezioniamo nel mercato i migliori partner, che ci sappiano supportare e che siano disposti a crescere ed investire con noi allo scopo di migliorare continuamente la qualità del nostro lavoro. Secondo punto. Full range Producer: costruiamo dalla pic-



Pressa piegatrice sincronizzata 8 assi mm. 10.500 x 1500 t.

cola scantonatrice per lamiera fino all'impianto di taglio a tecnologia laser dotato di carico scarico, passando attraverso presse piegatrici, cesoie, impianti taglio plasma e punzonatrici a torretta.

Sig. Bianchi - Per la Bianchi SpA probabilmente il gruppo Durma rappresenta oggi il maggior partner commerciale. Devo dire che i potenziali di crescita dei prodotti Gecko in Italia risultano essere ancora molto alti. Contiamo in una profonda selezione del mercato, derivante da questo periodo economico profondamente mutato. I vecchi schemi operativi dovranno essere rivisti ed adeguati alle nuove condizioni ed opportunità che il nuovo scenario economico ci potrà offrire.

Rivestirà sempre maggior importanza la bontà di chi offre quel prodotto. Mi spiego meglio. Le pessime esperienze vissute da molti clienti utilizzatori che si sono affidati a fornitori con "i piedi d'argilla", darà modo di riflettere molto accuratamente sul partner a cui affidarsi per compiere investimenti in macchine utensili. La buona struttura finanziaria e la corretta capitalizzazione aziendale di una società venditrice diventeranno requisito imprescindibile per poter competere sul mercato. I prodotti Gecko sono affermati ed apprezzati nel nostro paese. Siamo assolutamente convinti delle buone prospettive future di vendita, forti delle esperienze maturate e forti anche delle grandi potenzialità del gruppo Durma.



Pressa piegatrice sincronizzata Serie AD-S mm. 4.050 x 320 t. CNC angolo laser