

Nordival, parte integrante di un innovativo modello di business



Osvaldo Bosetti

Un modello di business rivoluzionario capace di incrementare costantemente i fatturati e sconfiggere la crisi. L'accordo tra Swagelok, gruppo americano specializzato in prodotti fluidodinamici, e Nordival si fonda sulla base di un sistema di distributori esclusivi costituiti da società indipendenti, che operano nei mercati di propria competenza. La rete è formata da 79 aziende con 200 centri di distribuzione sparsi in tutto il mondo, che con la Casa Madre costituiscono una forza lavoro totale di 7 mila dipendenti, generando un fatturato di un miliardo e mezzo di dollari. Nordival opera sul mercato italiano e turco con proprie sedi, oltre a Malta e Cipro. "La chiave del nostro successo - spiega Osvaldo Bosetti presidente di Nordival - è di aver saputo creare un rapporto sinergico con la struttura mondiale; infatti non si tratta di una filiale, ma di una società che sostiene il business complessivo avvalendosi della propria organizzazione in rapporto al territorio in cui opera. Nordival agisce come la casa madre, operando sul mercato come una multinazionale con tutti i vantaggi che ne derivano". I centri di distribuzione con relativi magazzini si interfacciano al fine di avere una puntuale disponibilità di prodotti che soddisfino immediatamente le esigenze dei clienti. La produzione è perciò indipendente dai singoli ordini, ma gestita da un sistema informatico globale che attraverso un algoritmo dedicato determina la tipologia di prodotti necessari in maniera puntuale. "Non ci occupiamo soltanto della parte commerciale - spiega Bosetti - ma soprattutto forniamo un servizio di assistenza, d'informazione e aggiornamento, di promozione e supporto tecnico,

investiamo nella diffusione del marchio, anticipiamo e interpretiamo le esigenze dei clienti". Una vasta competenza a disposizione del cliente, tenuto conto che i settori in cui è presente il marchio abbracciano il chimico, il petrolchimico, l'oil & gas, il power supply, i semiconduttori, le nanotecnologie, il nucleare, l'alimentare, l'ingegneria navale e aeronautica, il biofarmaceutico, l'automotive, la produzione e la distribuzione di gas tecnici o speciali. "In quest'ottica - continua il presidente - il nostro modello di business è decisamente orientato alla ricerca e allo sviluppo in stretta collaborazione con le maggiori Società d'Ingegneria, Università e Centri di Ricerca a livello mondiale". Nordival gestisce un catalogo formato da oltre 250 mila prodotti, 200 brevetti, un magazzino di 8.000 articoli e uno staff di 25 esperti settoriali. Nell'ottica della propria filosofia aziendale orientata alla green economy, la sede Nordival è stata concepita per garantire un ambiente eco-sostenibile alimentato da impianti geotermici e fotovoltaici che garantiscono l'indipendenza energetica.



K.L.A.IN. robotics raddoppia con il marchio Hyundai

Un nuovo marchio per K.L.A.IN. robotics azienda bresciana distributrice di robot scara e antropomorfi. All'inizio del 2012 la società ha iniziato la distribuzione anche del brand Hyundai per soddisfare la richiesta di robot con maggiori payload ed aree di lavoro rispetto a Denso, brand che viene distribuito dal 1999 sul mercato italiano e nella Svizzera italiana, e con il quale l'azienda di Brescia si è guadagnata il riconoscimento di Best Dealer nel mercato Europeo dal 2007 ad oggi. "Una richiesta - spiega Fabio Greco amministratore della società - che ci ha permesso di ampliare la nostra offerta, senza creare contrapposizione fra i due marchi, in cui il primo è complementare al secondo". Una strategia che ha portato anche ad un costante aumento del fatturato che nel 2011 ha registrato un incremento del +20% rispetto al 2010 e nel 2012 una previsione di +20% rispetto al 2011. Tra gli obiettivi futuri dell'azienda anche un'apertura verso i mercati esteri dove non ci sono ancora Dealer di questi brand, soprattutto nell'est Europa e nei Balcani. "Nel 2013 - spiega ancora Fabio Greco - apriremo probabilmente una sede nei Balcani cercando così di perimetrare questi nuovi mercati, senza però distogliere importanti energie dal mercato interno". K.L.A.IN. robotics, infatti, realizzata il 98% del fatturato in Italia e soltanto una minima quota nei mercati esteri. Oltre al potenziamento della strategia commerciale, l'azienda bresciana sta lavo-



Fabio Greco

rando per incrementare ulteriormente l'offerta dei prodotti. "Due sono le direttrici verso cui ci muoveremo - spiega Greco - affiancare ai robot dei componenti di automazione in grado di interfacciarsi con i robot stessi, dall'altra acquisire un altro marchio che possa penetrare la fascia più bassa del mercato, attraverso una collaborazione con un partner asiatico". Differenziazione anche verso i settori merceologici di riferimento: "Guardiamo con interesse estremo al packaging - spiega l'amministratore - dove l'utilizzo dei robot è in continua ascesa". K.L.A.IN. robotics, oltre a distribuire i due marchi, fornisce anche assistenza ai clienti durante l'installazione e la fase di start-up e formazione per ottimizzare la programmazione e le prestazioni del robot all'interno dell'impianto del cliente. "Sicuramente - puntualizza Greco - il nostro business non può contare su fatturati importanti nel Service dove la qualità dei nostri prodotti garantisce un NTBF molto elevato e cicli di vita molto lunghi."



Finazzi Osvaldo srl, innovazione e servizio

"Il valore attuale delle opportunità di crescita di un'impresa - spiega Osvaldo Finazzi - misura quanto stia investendo nei suoi sviluppi futuri". Finazzi Osvaldo srl è un'officina che esegue da più di trent'anni lavorazioni meccaniche di precisione, per conto terzi, su componenti destinati al settore petrolifero, petrolchimico e gas sia per i mercati internazionali che per quelli nazionali. "Oggi fare innovazione - spiega il titolare - è imperativo per restare competitivi sul mercato, ma negli ultimi anni la lotta per portare a casa gli ordini è

diventata sempre più serrata e, soprattutto, giocata sui costi, per questo è necessario investire per poter garantire al cliente un servizio completo ad un prezzo adeguato, - aggiunge - purtroppo non si aiutano le imprese mettendo nuove tasse, altrimenti le aziende per guardare avanti fanno il doppio della fatica pur investendo tutte le loro risorse". La battaglia della Finazzi Osvaldo srl per fare innovazione inizia con l'acquisto di macchinari moderni e veloci, in grado di garantire rapidità nella realizzazione del lavoro mantenendo elevata la qualità del prodotto stesso, il tutto con un'attenta valutazione al risparmio energetico, alla certificazione e al miglioramento dello stato lavorativo della forza lavoro. Inoltre sono stati aumentati i corsi di formazione che permettono ad ogni tipologia di lavoratore e non di apportare un miglioramento all'interno dell'azienda sia dal punto di vista dell'utilizzo della macchina e degli strumenti di lavoro, sia dal punto di vista comunicativo verso gli altri colleghi. "Il nostro governo - spiega

Finazzi - in un mondo in continua evoluzione dove i giovani sono una risorsa importante per dare nuovo slancio all'economia, non crea nessuno stimolo per aumentare la formazione professionale soprattutto collegata alla nostra realtà produttiva". Le migliori aziendali non sono state riservate solo al reparto produttivo ma anche a quello del marketing dove già in passato l'azienda, grazie ad un bando camerale, ha iniziato a lavorare all'estero e oggi dopo un'attenta analisi e la partecipazione a numerosi work-shop dedicati all'internazionalizzazione ha deciso di iniziare una nuova sfida affacciandosi su nuovi mercati esteri. "Il sistema italiano - spiega Finazzi - ha grandissime potenzialità, soprattutto nel settore della meccanica, mi auguro che tutti i miei colleghi imprenditori trovino la forza, ottimizzando le proprie risorse, per fare un passo in più verso la rinascita e che il governo si accorga del valore dell'imprenditoria del proprio paese e decida finalmente di abbatterne le barriere permettendone così lo sviluppo".



La Scuola dentro le Imprese

Fra i tanti problemi delle PMI non ultimo quello relativo alla scuola che offre una formazione lontana dai reali bisogni delle Imprese. **Un maggior interscambio di informazioni** tra le due realtà, anche attraverso visite di scolaresche con gli insegnanti all'interno delle aziende, dovrebbe consentire di avvicinare questi due mondi attualmente troppo distanti tra loro. **Le PMI hanno sempre più necessità di risorse umane preparate, in grado di colloquiare**



Rita Lorena Turati e Alessandro Garulli

L'orditura è uno dei primi anelli della filiera del tessile, un ruolo poco conosciuto ma essenziale per la realizzazione del capo finito. Dal filo nasce tutto e quindi è necessario che questo passaggio avvenga in modo perfetto. Rispetto a 20 anni fa, la produzione è decisamente cambiata; il pronto moda è la prassi quotidiana, tutti gli ordini sono frammentati e i termini di consegna sono talmente stretti che obbligano la suddivisione su più macchinari creando picchi di lavoro seguiti da momenti di rallentamento. Da

Orditura Lorena, la tecnologia a servizio del tessile

qui un maggior impegno di mano d'opera che non sempre viene remunerato. "Questo status attuale - sottolinea Guido Rossi titolare dell'Orditura Lorena - ha richiesto la sostituzione di macchinari manuali con orditoi automatici, molto veloci e affidabili, che consentono una notevole riduzione dei tempi di lavorazione garantendo ottima qualità. Tuttavia abbiamo comunque bisogno di personale e non potendo ridurlo ciò causa inevitabilmente minor utile aziendale che, sommato ad una aumentata imposizione fiscale e continui cambi di normative crea dei notevoli svantaggi, che possono metterci in difficoltà nei confronti di una agguerrita concorrenza dei Paesi emergenti". L'Orditura Lorena ha puntato tutto su puntualità e professionalità, facendo affidamento su due giovani nipoti dei titolari Alessandro e Cristian Garulli, e ciò comporta quotidianamente uno sforzo organizzativo non sempre capito dai dipendenti. "I

miei nipoti - spiega Lorena Turati - sono già in grado di gestire l'orditura, hanno nuove idee e questo è essenziale nel nostro settore". A questo proposito l'azienda ha appena investito, con tanta fatica, su un nuovo tipo di orditoio che permette di coprire la richiesta di piccole lavorazioni per campionature o piccole produzioni. "Questo è quello che il mercato ci chiede - spiega Rossi - con questo macchinario potremo soddisfare la richiesta, ritagliandoci un nuovo spazio nel mercato".



la crescita delle PMI passerà sempre più nei prossimi anni dalle persone che ne costituiranno l'ossatura

con interlocutori di tutto il mondo, in grado di utilizzare tecnologie sempre più avanzate, in grado di crescere all'interno dell'azienda e di far crescere l'azienda con il proprio ingegno e il proprio talento. **E' sempre più chiaro infatti che la crescita delle PMI passerà sempre più nei prossimi anni dalle persone che ne costituiranno l'ossatura.** Portare le scuole all'interno delle aziende, avvicinare queste due travi portanti del nostro paese potrebbe sprigionare energia vitale per permettere all'Italia di uscire quanto prima da una crisi che, oltre che finanziaria, è di natura culturale e sociale.



La storia di Bifranghi, azienda metalmeccanica leader nella produzione di stampaggio a caldo dell'acciaio, s'intreccia con quella del suo fondatore Francesco Biasion, uomo di cultura imprenditoriale acquisita direttamente in azienda. Nel corso del 2011, anno tragico anche per il settore industriale, l'azienda di Mussolente ha fabbricato 80.000 tonnellate di prodotti di acciaio stampato a caldo, ha raggiunto i 190.000.000 di euro di bilancio consolidato, mantenendo la sua forte vocazione all'internazionalizzazione, sia per quanto riguarda l'export (65%), sia per l'importanza delle sedi produttive estere, la Boltex Co Usa in Texas e Bifranghi U.K. con stabilimenti di Lincon e di Sheffield specializzate nello stampaggio a caldo e nelle lavorazioni meccaniche di finitura. Il vice primo

Bifranghi elogiata dal vice primo ministro britannico Nick Clegg

ministro Nick Clegg, elogiando l'azienda italiana, ha recentemente dato il nulla osta per l'autorizzazione ad ampliare lo stabilimento britannico che comporta un investimento di 39 milioni di sterline (i lavori sono già in corso). Tutte le tre sedi aziendali sono caratterizzate dall'utilizzo di una tecnologia all'avanguardia, frutto di continui investimenti e ricerche. Un'azienda d'eccellenza, che però non si armonizza con il progetto Italia proposto dal Governo Monti. Biasion ha scelto le pagine di questo speciale per dipingere la reale situazione in cui si trovano quotidianamente ad operare le piccole e medie aziende italiane. **Cosa ne pensa del "progetto Salva Italia"?** "A me sembra che l'intenzione sia invece di far morire l'Italia, partendo dalla chiusura delle imprese; lo stato pretende il 60% del reddito che i miei dipendenti producono, quindi invece di consentirmi di investire quello che produco mi "ruba" la possibilità di sviluppare l'azienda e fare ricerca. Alla fine divento meno competitivo e sono costretto a trovare soluzioni diverse in altri Paesi". **Però l'agenda del Governo ha previsto modifiche...** Ah sì...Lei sta pensando all'art. 18...Una follia! Ha creato nuovi vincoli, non favorisce l'efficienza, nega la flessibilità e perché non dirlo...la libertà di licenziare gli incapaci e disonesti senza tutelare le persone meritevoli. **Insomma...nuovi lacci e laccioli....** Certo, più burocrazia...altro che diritto... A volte penso che vi sia abuso di potere, per creare il problema, per offrire la soluzione "manipolata"

Come sarebbe? Lo sa quanto pesa la corruzione nel nostro Paese? Il 2,7% del Pil. Calcoli quanti miliardi di euro e quanti posti di lavoro e innovazione tecnologica vengono impediti. Ti creo il problema e te lo risolvo: certo non gratis! Questa è l'equazione. O lei pensa che le tangenti si paghino perché è di moda? **Ma c'è la Magistratura...** Oh sì c'è e si vede, ma come dappertutto c'è: quella buona e quella che guarda solo da una parte...vede con un occhio solo, per quello c'è tanto lavoro per gli oculisti. **Ma cosa pensa del Governo Monti?** Sa cosa le dico? Questi bocconiani usano troppi inglesismi, per confondere: Spending Review, Spread, Global Market...devono stare con i piedi per terra...in mezzo alla gente...assieme alla gente...e si accorgerebbero quanti organismi ci sono che invece di favorire il lavoro, lo complicano con regole e norme assurde. Invece di favorire lo sviluppo lo bloccano! Entrano in fabbrica...puntano il dito: "questo non va...questo non si fa..." Sequestrano impianti invece di collaborare e di risolvere i problemi, li amplificano e godono nell'amplificarli... e poi...esci dalla fabbrica e cosa incontri? Centinaia e centinaia di Batman altro che Fiorito. Nel Parlamento annidati nelle Regioni, Province, Comuni, ci sono migliaia di nipotini di Batman... **Beh... alla fine come si sente?** Vuole una battuta? Sono il delinquente da abbattere!