



UN DISTRIBUTORE DA MANUALE

QUALI LE CARATTERISTICHE CHE CONTRADDISTINGUONO UN DISTRIBUTORE DA MANUALE? IL MODELLO DI BUSINESS, LA GAMMA DI PRODOTTI, L'OFFERTA DI SERVIZI E IL RISULTATO. SOLO CON QUESTO APPROCCIO È POSSIBILE COMPETERE NELL'AGGUERRITO MONDO DELLA DISTRIBUZIONE DI COMPONENTI MECCANICI PER LA TRASMISSIONE DI POTENZA.

Le conoscenze di un costruttore, unite alla solida esperienza di un distributore, sono il biglietto da visita del perfetto distributore. Abbiamo incontrato Roberto Cugnaschi, Vice Direttore Generale e Direttore Commerciale di Mondial S.p.A. e past leader dell'EPTDA per avere una panoramica sull'andamento del settore e sulle prospettive per chi vuole sopravvivere alla competizione internazionale e al persistere della crisi che da anni attanaglia il mercato italiano.

Attenzione alle evoluzioni dei mercati

Come per molti altri comparti produttivi anche in quello della distribuzione uno dei principali limiti che ha ridotto la capacità delle imprese di essere competitive nel contesto globale è legato alla dimensione delle aziende: troppo piccole, con scarsa propensione verso l'internazionalizzazione e poco attente ai nuovi modelli di business, più evoluti ed efficienti. Lo sa bene Roberto Cugnaschi che per an-

Simonetta Stella

ni è stato alla guida dell'EPTDA, l'associazione europea che riunisce produttori e i distributori di componenti meccanici per la trasmissione di potenza. «Il 40% del mercato disponibile fino al 2008 è sparito perché le aziende produttive hanno delocalizzato e rivisto le loro capacità produttive in funzione delle richieste del mercato - è l'analisi di Cugnaschi - Questo trend ha riguardato non solo l'Italia, ma anche il resto d'Europa. Alcune aziende sono state in grado di reagire e hanno saputo affrontare il momento. Nello specifico Mondial 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». A livello europeo Mondial è presente in aziende estere in Spagna, Francia, Inghilterra e Germania. «Il mercato iberico sta attraversando una profonda crisi legata alla bolla speculativa finanziaria e immobiliare e all'incapacità del tessuto imprenditoriale di investire nell'industrializzazione del paese quando l'onda economica era positiva - ha continuato il manager - A questi fenomeni si è aggiunta la concorrenza

di prodotti a basso costo provenienti dal Far East. I settori più attivi sono rimasti l'automotive, il comparto agricolo, quello alimentare e quello delle energie rinnovabili. In Spagna la distribuzione è simile a quella italiana, ovvero si rivolge per un 80%, diviso in quote paritarie, alla manutenzione e ai primi montaggi e per un 20% alla sub-distribuzione». Il mercato della distribuzione francese, invece, si rivolge alla manutenzione mentre i costruttori di primo montaggio per ragioni storiche sono serviti direttamente dai produttori di componenti. «Questo mercato è abbastanza forte anche se ci sono state delle ristrutturazioni e il fatturato in generale non è cresciuto. I settori più interessanti sono la siderurgia, l'alimentare, l'energia, l'automotive e il comparto aeronautico-spaziale». In Gran Bretagna la distribuzione è molto più organizzata e strutturata. «Rispetto agli altri paesi sono più avanzati dal punto di vista professionale grazie

**INNOVAZIONE,
FORMAZIONE,
ORGANIZZAZIONE E
PROFESSIONALITÀ:
SONO I PLUS SU
CUI I DISTRIBUTORI
DOVREBBERO PUNTARE
PER FAR EVOLVERE IL
MODELLO DI BUSINESS**



**ROBERTO CUGNASCHI,
VICE DIRETTORE GENERALE
E DIRETTORE COMMERCIALE
DI MONDIAL S.P.A. E PAST
PRESIDENT DELL'EPTDA**

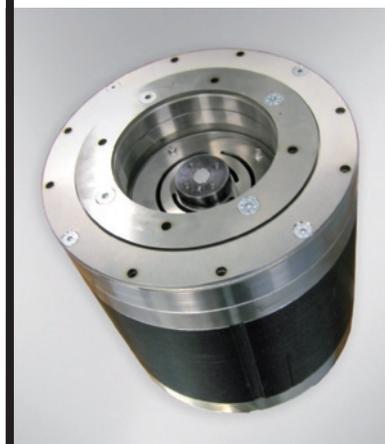
alla presenza sul territorio di grandi distributori che hanno fatto da guida e modello per tutti gli altri - ha spiegato Cugnaschi - Quelli che hanno superato la crisi oggi stanno crescendo. In Europa il mercato della distribuzione inglese è quello che sta portando i risultati migliori. Tra i comparti più attivi oltre alla siderurgia spiccano il settore della manutenzione delle centrali elettriche e tutto ciò che ruota attorno alla lavorazione e conservazione degli alimenti». Mondial è presente anche in Germania con un'azienda: «Il mercato tedesco è diverso da tutti gli altri, è la locomotiva d'Europa e ha una forte propensione verso l'export. Il settore della distribuzione, che si rivolge anche ai primi montaggi, è costituito soprattutto da società private con fatturati rilevanti ma che hanno una copertura regionale e non totale del territorio. Anche qui dovranno evolversi per creare un sistema di distribuzione di successo».

La situazione in Italia

«In Italia la distribuzione è polverizzata. Il mercato è costituito da molte piccole imprese a conduzione familiare che portano avanti l'azienda sulla base dell'esperienza maturata negli anni passati ma questo approccio non basta più. Il mondo è cambiato e serve una visione manageriale - è la prima considerazione di Cugnaschi - In Inghilterra, ad esempio, la distribuzione industriale ha preso spunto da quella commerciale. Ci sono aziende che installano presso i propri clienti dei distributori automatici, come quelli delle bibite, riforniti di componenti. Quando ne viene prelevato uno, in automatico viene

Una gamma produttiva in continua espansione

Non solo componenti, ma sempre più soluzioni integrate. È la filosofia che Mondial segue da anni per offrire prodotti tecnicamente avanzati per soddisfare le più svariate esigenze del mondo industriale. Ne è un esempio il rotostatore torque MTM che trova applicazione nel campo della movimentazione e del pick and place: integra in un'unica soluzione, già assemblata e collaudata e pronta per l'installazione, un encoder ottico prodotto da Heidenhain, un motore torque e un cuscinetto a rulli incrociati XRB di Unitec. Il rotostatore è la soluzione per tutte le applicazioni ove siano necessari posizionamenti angolari di precisione e rotazioni continue con coppia e velocità molto costanti. Un altro prodotto di punta della gamma Mondial è il modulo a motore lineare MLM4 con sistema di misura lineare ottico aperto in versione assoluta realizzato da Heidenhain. Si contraddistingue per l'elevata capacità di carico e precisione e per il profilo dei moduli, progettato per realizzare un'ampia gamma di configurazioni funzionali con diversi tipi di motori lineari, oppure con viti a ricircolo di sfere con 4 diversi passi oppure con cinghia dentata.



Il rotostatore MTM è un esempio della capacità di Mondial di realizzare soluzioni integrate.

COMPONENTI PER APPLICAZIONI SPECIALI

Per il settore delle macchine utensili Mondial propone cinque linee di prodotti principali all'interno delle quali le diverse versioni consentono di fornire soluzioni anche per le applicazioni più difficili.

Per quanto riguarda i cuscinetti, la serie di cuscinetti speciali RTB prodotti da Unitec, ad esempio, è particolarmente adatta all'impiego nelle tavole rotanti, di posizionamento e di indexaggio e nel supporto testa di fresatrici

e alesatrici. Di questa serie fanno parte i cuscinetti RTB AMS con sistema di misura angolare integrato. Si tratta di cuscinetti combinati assiali radiali a doppio effetto studiati per il supporto di tavole rotanti e teste di mandrini per macchine utensili.

Di recente si è aggiunta anche la versione RTB HS ideata per applicazioni a velocità di rotazione più elevata rispetto alla versione standard. Tipicamente queste applicazioni si riferiscono

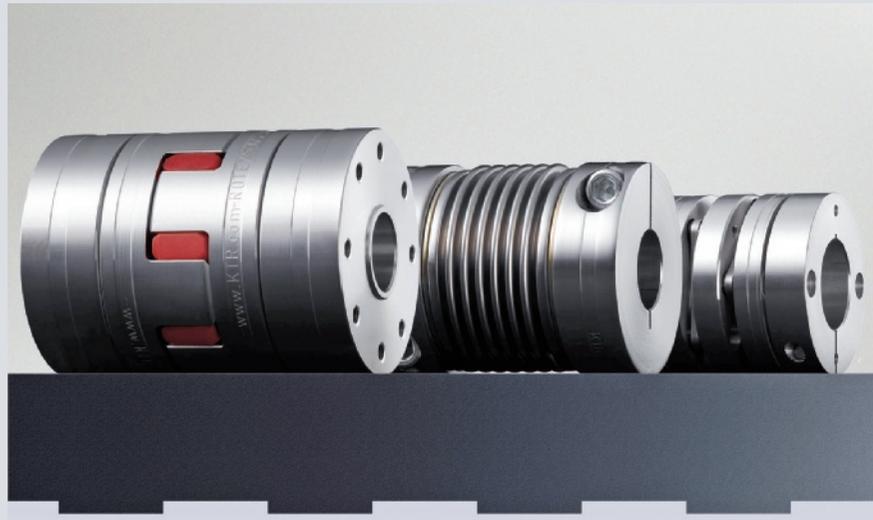
a tavole per macchine con funzione di tornitura e fresatura.

Un altro ambito in cui l'azienda milanese propone un'ampia offerta è quello dei giunti per la trasmissione di potenza.

Mondial distribuisce l'intera gamma della tedesca KTR come ad esempio i giunti elastici Rotex, ai giunti a denti Bowex, giunti a lamelle Radex / Lamex / Rigiflex, giunti a soffiato Toolflex e giunti a boccole Revolex Kx.



I cuscinetti RTB AMS con sistema di misura angolare integrato sono prodotti da Unitec, azienda del Gruppo Mondial.



Tra i più importanti distributori, Mondial rappresenta primari marchi come la tedesca KTR.

registrata la vendita e viene inviato l'ordine al fornitore. È una modalità di lavoro che da noi ancora non esiste e che richiede metodo, rigore, disciplina, organizzazione e professionalità». In questo contesto Mondial ha affrontato la crisi puntando sull'innovazione di prodotto e sulla formazione continua del personale: «L'85% del nostro business deriva dalle vendite ai costruttori di primo montaggio - ha spiegato il manager - Abbiamo puntato sugli investimenti per migliorare le nostre conoscenze di prodotti e applicazioni, rinforzato l'ufficio tecnico e oggi siamo in grado di offrire un'ampia gamma di soluzioni customizzate. Abbiamo cinque business unit e una ventina di funzionari di vendita sul territorio nazionale con una formazione tecnica e commerciale che seguono direttamente i clienti offrendo la piena collaborazione. Nella fase di costruzione di una nuova macchina, ad esempio, siamo operativi già dalla progettazione proponendo le migliori soluzioni in base all'applicazione». Mondial vanta clienti in quasi tutti i setto-

L'85% DEL BUSINESS DEL DISTRIBUTORE MILANESE DERIVA DALLE VENDITE AI COSTRUTTORI DI PRIMO MONTAGGIO

ri, una strategia, quella di diversificare, che ha consentito di superare le difficoltà: «I primi sei mesi del 2013 sono stati davvero critici - ha confermato Cugnaschi - Abbiamo registrato una ripresa a partire dal secondo semestre dell'anno scorso che è continuata in questi mesi. Contiamo di chiudere il 2014 con una leggera crescita del fatturato, grazie all'introduzione di prodotti nuovi che consentono, tra l'altro, anche un recupero dei margini».

Un altro canale che potrebbe rivelarsi profittevole per modernizzare la distribuzione è quello digitale: «Oggi - ha concluso Cugnaschi

- i negozi virtuali generalisti hanno iniziato la commercializzazione di prodotti nell'ambito della trasmissione di potenza come cuscinetti, giunti, ruote libere e sistemi lineari. Anche noi, che siamo specialisti di questa distribuzione - dovremmo allargare le nostre competenze in ambito di vendita in rete. Già oggi i nostri clienti di primo montaggio inseriscono l'ordine su una piattaforma digitale che s'interfaccia direttamente con quella del fornitore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA