

Evoluzioni nella meccanica

Non si possono più semplicemente “vendere” macchinari alle aziende. Il commercio nel settore meccanico e robotico deve mutare necessariamente approccio. A parlarne è il fondatore della LF Srl Tecnologie Integrate, Flavio Luzzani
Aldo Mosca

Flavio Luzzani,
amministratore unico
della LF - Tecnologie
Integrate di
Borgomanero (NO)
luzzani@lftecnologie.it



Il 2009 ha dato il via, per il settore meccanico, a una flessione negativa le cui conseguenze, come è del resto prevedibile, si subiranno ancora per tutto il 2011. Un triennio difficile in cui, comunque, i migliori casi imprenditoriali piemontesi e nazionali hanno saputo dimostrare tenacia e capacità di rilancio. E ne è un esempio anche il profondo riassetto gestionale messo in atto dalla LF srl Tecnologie Integrate di Borgomanero. Flavio Luzzani, amministratore unico della società novarese, proprio nel 2009 ne ha approfittato per concentrarsi sul raddoppio della struttura. «Siamo passati da 750 metri quadrati a 1500, suddividendo la sede in funzione delle diverse attività che si svolgono al suo interno – racconta Luzzani -. Questo è stato possibile poiché avevamo le risorse necessarie a superare il periodo di crisi». L'azienda, specializzata nella vendita e assistenza su macchine utensili, impianti robotizzati e articoli tecnici abrasivi, ha puntato alla ricerca di nuove rappresentanze e nuovi prodotti.

Insomma, la crisi è anche un'opportunità per cambiare, in meglio si intende.

«Certamente. In quest'ultimo biennio abbiamo dedicato molte energie per impostare il lavoro del prossimo decennio, soprattutto per quanto riguarda il settore delle macchine utensili, della robotica e dei sistemi di assemblaggio robotizzato. In pratica, dopo collaborazioni con aziende che mi hanno dato l'opportunità di avere prodotti vincenti e tecnologici per oltre vent'anni, ho dovuto ripensare quasi totalmente il nostro programma di vendita, proprio in funzione delle mutate condizioni del mercato. In particolare dell'area cui ci rivolgiamo, vale a dire l'area di Novara, Vercelli, Verbania e Biella. La nostra attività si rivolge ai comparti industriali della rubinetteria, della meccanica di precisione, del casalingo e del meccano tessile».

«La difficoltà maggiore è stata quella di ripensare il tutto facendosi condizionare il meno possibile dalle “felici” esperienze del passato. Si è dovuto rimettere tutto in discussione, soprattutto il modo di pensare e di proporre beni strumentali nel mondo della meccanica. I mercati oggi richiedono rapidi cambiamenti di prodotto, tempi di consegna più compressi e prezzi più contenuti».

Soprattutto quali criticità ha affrontato in questa fase di rielaborazione del piano?

«La difficoltà maggiore è stata quella di ripensare il tutto facendosi condizionare il meno possibile dalle “felici” esperienze del passato. Si è dovuto rimettere tutto in discussione, soprattutto il modo di pensare e di proporre beni strumentali nel mondo della meccanica. I mercati oggi richiedono rapidi cambiamenti di prodotto, tempi di consegna più compressi e prezzi più contenuti».



I prossimi investimenti verranno realizzati sulle effettive capacità produttive delle aziende che dovranno essere competitive rispetto a tutto il mercato mondiale

Dunque cosa occorre fare, nel concreto?

«Bisogna modernizzare tutto quello che esiste di buono nelle varie aziende, automatizzare in maniera flessibile e a misura di operatore, integrando il tutto con nuovi mezzi da produzione, ove esistono effettivi recuperi di produttività derivanti dall'applicazione di macchine utensili più performanti e affidabili. L'altro punto fondamentale è la caccia allo spreco in tutti i reparti aziendali, in modo da recuperare risorse da destinare alla specializzazione della manodopera e al rinnovo degli impianti. Da parte mia il 2011 servirà per mettere a punto tutto questo, aiutando i nostri committenti a migliorare la loro produttività».

Al di là degli aspetti meramente produttivi, non trova sia cambiato per il suo settore anche il ruolo dell'agente di vendita?

«L'agente si è trasformato in consulente ed è diventato necessario riconoscere la funzionalità strategica del lavoro svolto, anche perché si tende ormai a offrire agli acquirenti un'assistenza sempre più articolata. Anche da questo nasce l'esigenza di separare i due ruoli. Da un lato devo pensare all'azienda, che si specializzerà sempre di più nell'accessoristica, dall'altro a me stesso come consulente di vendita. Occorre mantenere contatti e ricercare sinergie con altri professionisti specializzati ognuno nel proprio settore. Con-

tempaneamente ci si dovrà rivolgere a tecnici specializzati per cercare di risolvere al meglio il problema produttivo sottoposto. È soprattutto in questo caso che viene alla luce il ruolo dell'agente plurimandatario, il quale deve essere a conoscenza dell'intero ciclo e dei processi produttivi a lui concatenati. Il tecnico specializzato non ha quasi mai una visione a 360°, siamo noi consulenti a dover tenere le fila del tutto».

Cosa si aspetta da questo 2011?

«Il nuovo anno, nonostante qualche segno positivo di ripresa economica, si presenta più difficile del 2010. Questo perché lo scorso anno abbiamo goduto di una serie di incentivi fiscali per l'acquisto di macchinari che hanno fatto muovere il mercato. I prossimi investimenti invece verranno realizzati solo sulle effettive capacità produttive delle aziende, sulla capacità delle stesse di offrire prodotti di qualità e di essere competitive a livello di costo di produzione rispetto a tutto il mercato mondiale. Anche per questo con i fornitori puntiamo a fare rete, da un lato un dealer specializzato in macchine utensili con un programma di vendita internazionale e dall'altro un pool di aziende nazionali per tutta l'impiantistica speciale, l'automazione, e il trattamento superficiale dei pezzi, competitive nei costi, tecnologicamente avanzate e ricche di quell'inventiva progettuale tutta italiana capace di apportare grandissimi benefici alla produzione proposita».