

# COME FARE GRUPPO

Record di fatturato per Bu Power Italia, che ha virato verso la generazione di potenza. Se Perkins non è più sinonimo di agricolo, al contempo non è ancillare a Cat. Il magazzino centralizzato di Manchester consente di recapitare a domicilio il 98 per cento dei ricambi in 24 h

**B**u Power Italia veleggia verso gli 80 milioni di fatturato, il doppio di quanto registrato all'avvicinamento con Perkins Italia: una parabola che prese avvio il marzo del 2011. Cosa c'è dietro una curva in costante crescita, visti gli umori depressivi del mercato? Cominciamo dall'abc del marchio di Sua Maestà la Regina. C'era una volta in cui Perkins faceva rima con trattore e, per analogia, con offroad in generale. Per snocciolare alcuni esempi, erano i tempi in cui la serie 1000 imperversava sotto i cofani Massey Ferguson della serie 3, i carrelli telescopici Manireach di Manitou e Jcb apriva le porte ai pargoli di Peterborough come se fossero parenti stretti. Quei tempi sono cambiati, nel

segno della spinta captive che ha motivato Massey a farsi ombra sotto l'ombrello Agco e a cedere alle avances familiari di Sisu, e ha irritato l'umore di Sir Bamford, quando l'idillio tutto britannico fu incrinato dalla longa manus di Caterpillar. E quale declinazione ha preso questa tendenza nel Bel Paese? L'esempio più cristallino proviene da Fabbri, Bassa reggiana. Nel dopoguerra le zolle italice sono state assiduamente solcate dai Landini, abbonati storici ai motori di Peterborough, che hanno gradualmente espulso Perkins per orientarsi altrove, allo stato attuale su Deutz e Fpt Industrial. Eppure questa non è la cronaca di un'agonia ma di una metamorfosi, quasi una palingenesi, perfettamente in linea con



le sirene del mercato. Perkins continua a essere un motorista a tutto campo, tetragono, nel duplice senso di entità solida e dotata di quattro angoli, che erano e rimangono, nella lingua di Frank Perkins, ormai idioma ufficiale della motoristica globale, i seguenti: agricultural, construction, material handling, power generation. Gli inglesi faranno sicuramente tesoro della gestazione del Tier 4 Final/

Stage IV, che ha fatto lievitare gli ingombri e ha modificato il design tradizionale, di parallelepipedo regolare, cucito su misura del vano motore. Lo Stage V non è così lontano e la tecnologia di compattamento dei moduli di post-trattamento ha fatto passi da gigante. Nel frattempo, come si è detto nell'incipit, Perkins in Italia ha cambiato pelle e si è trasformata in Bu Power, telaio tedesco e

trazione italiana, in ragione della densità di movimentazione e del fatturato della Bu Power Italia, che rappresenta circa la metà del gruppo. In Germania sono prevalentemente focalizzati su ricambistica e assistenza, e negli altri bacini controllati dalla Germania i volumi e l'infrastruttura imprenditoriale non sono confrontabili con lo scenario italiano. Per capirne di più lasciamo pa-

rola ai diretti interessati: Giancarlo Meneghini, Managing director, Simone Buraschi, General manager - Sales, e Stefano Meneghini, Sales manager.

*Cosa ci dobbiamo aspettare da Perkins e dallo scenario motoristico nell'immediato futuro?*

Giancarlo Meneghini: «Al momento lo scenario europeo e americano è saldamente pre-

sidiato da Perkins e altri noti costruttori di motori. Nel lungo termine potremo anche assistere alla crescita di motori e macchine dal 'Far East'. Nel breve periodo ogni passaggio di emissioni porta come noto alla necessità di cambiamenti per cui Perkins ha consolidato in questa fase di emissioni ed ha tenuto le sue posizioni, in un periodo in cui, a parte i captive, i costruttori utilizzano più marche di motori, a

seconda della fascia di potenza o dei mercati. In questo momento Perkins ha dei programmi di sviluppo prodotto ben definiti che puntano allo Stage V. In Italia BuPowerSystems e Perkins si rafforzano nei settori, per esempio Electric Power, dove il mercato e quindi gli oem italiani riescono ad ottenere successi, principalmente all'estero. Se parliamo delle origini sto-

## ASSISTENZA: L'IMPORTANZA DEL TEMPO

L'ultima in ordine cronologico è stata l'officina Bu Power Systems Italia di Castel San Pietro, sulla Via Emilia alle porte della Romagna. Le altre due,

che presidiano il Nord Italia, sono collocate presso il quartiere generale di Colverde (Gironico), a due passi dalla Svizzera, e Meolo, nell'entroterra

veneziano. Lavorano in sinergia con 12 partner di assistenza tecnica distribuiti in modo omogeneo sul territorio nazionale: solamente tre si trova-

no al di qua della Linea Gotica. Grimaldello pluridecennale della potenza di fuoco britannica è la capillarità, fondamentale per garantire interventi

rapidi ed evitare il fermo macchina. Il principio di fondo funzionale e geografico è: "officine non oltre le 3 ore di distanza e i 250 chilometri dal clien-

te". Uno dei dati enfatizzati dalla casa madre è il disbrigo entro le 24 ore della chiamata, con un indice del 92 per cento di risoluzione del problema nella prima uscita. L'approccio con il cliente è all'insegna del cosiddetto 'troubleshooting'. Il meccani-

co, o l'utente finale, viene stimolato a identificare il problema (per esempio, il tipo e l'intensità dei rumori, la sorgente delle eventuali vibrazioni, trafila-

menti e altre anomalie) per individuare le parti di ricambio, col numero di matricola riescono a reperire senza possibilità di errore anche gli ag-

giornamenti. L'appuntamento viene così fissato in tempo reale e i pezzi di ricambio vengono ordinati al magazzino centralizzato di Manchester e spediti entro le 12 del giorno successivo (fino a Roma). Il giorno dopo il cliente si vede così arrivare a

domicilio l'officina mobile della Bu e un pacco di ricambi. Scelta strategica, quella del magazzino centralizzato, che consente di ottimizzare l'approvvigionamento, lo stoccaggio, l'organizzazione e la serializzazione dei codici e la consegna; un altro numero di cui si vantano alla Perkins riguarda proprio il dato relativo ai ricambi recapitati entro le 24 ore dall'ordine: la cifra ufficiale è il 98 per cento.





riche di BU Power Group, l'azienda nasce nel 1963 come Buckler & Essing e gli esordi come Perkins Dealer sono stati in Germania nel 1989, successivamente nel 2005 Bupg è diventato distributore unico per il mercato tedesco, a cui sono poi seguiti i mandati come Perkins Distributor in Polonia, Italia, Slovenia e Croazia.

Ognuno di questi paesi ha una società dedicata con management locale, nel nostro caso in Italia è Bu Power Systems Italia. Nel 1989 il prodotto era relativamente semplice: i motori erano 3, 4, 6 e 8 cilindri, pochi part numbers per i ricambi. La distribuzione era frammentata in tutta Europa, in Italia a un certo punto si contavano 62 distributori ricambi e 250 officine. La meccanica era semplificata, i motori tendenzialmente modulari, alle officine si avanzavano richieste semplici, come la sostituzione dei filtri dell'olio e della cinghia. Le situazioni è

molto cambiata quando la complessità dei motori ha obbligato a concentrare le risorse per avere efficienza ed efficacia di intervento su prodotti più evoluti».

*Bu Power Italia è attrezzata per le personalizzazioni degli allestimenti dei powerpack?*

Giancarlo Meneghini: «Siamo attrezzati per personalizzare i motori e qui abbiamo un vantaggio competitivo. Gli inglesi di Perkins coltivano da sempre l'approccio di costruire motori secondo le esigenze dei clienti e sono arrivati a gestire ben 2.500 applicazioni diverse. Perkins costruisce un motore standard, partendo dal monoblocco e adattandolo alle diverse esigenze e applicazioni, a differenza di altri non viene modificato un motore nato per altre applicazioni snaturandolo.

Il nostro ruolo come Bu Power Systems Italia è modifica-

re o aggiungere ulteriormente quello che non può fare direttamente Perkins. Non per tutti i clienti, perché alcuni riescono ad essere soddisfatti direttamente dalla fabbrica, grazie all'attitudine della casa madre, e qui mi riferisco soprattutto ai motori da gruppo elettrogeno. Perkins ha una gamma talmente vasta che praticamente ogni richiesta di un motore da gruppo può essere evasa.

In generale, circa il 20 per cento dei motori viene trasformata da Bu Power Systems Italia, il che non significa stravolgerli». Integrano la risposta Simone Buraschi: «tipicamente sono allestimenti 12/24V, sensori elettrici, carter e volano, filtro aria, disposizione turbine e doppi filtri, regolatori elettronici» e Stefano Meneghini: «diventa più complesso modificare elementi come il dpf, che coinvolgono i parametri di emissione certificati. Noi interveniamo sull'aggiunta di accessori, cambiamenti elettrici, variazione

parametri giri-potenza, gestione dei kit (cablaggi, connettori, marmitte, quadretti di comando) e rilasciamo la garanzia, soddisfacendo le esigenze del cliente». Integrano la risposta Simone Buraschi: «Tipicamente sono allestimenti 12/24V, sensori elettrici, carter e volano, filtro aria, disposizione turbine e doppi filtri, regolatori elettronici».

*In quale direzione si è mosso il vostro mercato, in considerazione dell'emorragia avuta nell'agricolo nel passaggio al 3B/Tier 4F?*

Giancarlo Meneghini: «Il nostro mercato oggi più importante è la power generation, senza dimenticare la nostra significativa posizione nell'agricolo e industriale, e per la crescita di questo settore va dato merito alla capacità dei nostri clienti oltre alla gamma prodotto e all'assistenza mondiale Perkins. Il genset è una macchina sem-



pre esista in Italia e anch'essa, alla stregua del movimento terra, ha vissuto una grande concentrazione. Più di venti anni fa c'erano 253 costruttori, adesso saranno 50 al massimo. Si tratta di un settore dove ci sono fornitori di componentistica varia, dove serve un know how significativo, investimenti in persone che hanno competenze di prodotto e di processo, in software. D'altro canto non sono richiesti investimenti colossali in stabilimenti multinazionali, importante è garantire il flusso della componentistica.

Gli imprenditori del settore hanno investito buona parte degli utili nel rinnovamento delle loro imprese e sono in grado di competere internazionalmente, soprattutto nei mercati Emea ma anche in America ed Asia. Rispetto al construction, che in Europa è stabile come volumi da lungo tempo, dal 1997/1998 il mercato dell'energia è in costante sviluppo, con una crescita aggregata di circa il 3 per

cento l'anno e fornisce opportunità reali di crescita».

*Quali sono i vostri principali clienti nel powergen?*

Simone Buraschi: «Visa, Green Power, Bruno, Coelmo, Pr Industrial, Elcos, Cgm ed altri. La lista, fortunatamente, sarebbe ancora lunga. Abbiamo un parco oem di oltre 100 account, 40 impegnati nella power generation. È un mercato veramente internazionale, poco basato sul consumo interno, la maggior domanda si espleta nell'export, dove si lavora con lettere di credito o pagamenti anticipati; questa consuetudine regala una boccata d'ossigeno non da poco ad aziende abituate a un mercato interno stantio, dove i pagamenti sono quello che sono. Nel top ranking dei primi costruttori italiani, tutti hanno investito in nuove sedi negli ultimi 8/10 anni, sintomo di un mercato al momento sano, prospero e con visione prospettica. Ogni anno questo mercato muta nei mercati

di sbocco» prosegue Buraschi «e il mix di potenze segue la stessa inerzia. Fino al 2010 la tendenza era solo all'upgrade, negli ultimi anni hanno rivalutato le taglie basse, da 15, 20, 30 a 50 fino a 100 kVA, nonostante questo segmento di mercato sia battagliato ed estremamente competitivo».

*Le tarature che vanno per la maggiore?*

Giancarlo Meneghini: «per esempio gli ospedali utilizzano potenze dai 500 kVA in su, e ancora banche e alberghi, con motori da 100 kVA. Come esempio ci sono gruppi elettrogeni nei parcheggi multipiano a Como. Naturalmente le imprese manifatturiere fanno grande utilizzo di energia portatile. Un business fertile è quello delle telecomunicazioni. Il gruppo serve, per esempio, a far funzionare il ripetitore in mezzo del deserto».

«C'è una novità» precisa Meneghini «che riguarda un progetto

per il motore/generatore a giri variabili».

Nel merito interviene Stefano Meneghini: «L'Engineering della Perkins ha sviluppato una versione del motore a regime variabile per essere accoppiato con un alternatore a magneti permanenti, al posto di un alternatore convenzionale, che permette di migliorare l'efficienza utilizzando il motore in coppia, con consumi minori; man mano che il pacco batterie si carica la velocità del motore scende e i consumi si riducono. Il motore si spegne quando le batterie sono cariche. Le telecomunicazioni, soprattutto nelle aree desertiche, si affidano torri con batterie che di notte si alimentano con il gruppo elettrogeno e di giorno con i pannelli solari, per fare un esempio virtuoso. Il nostro progetto ha portato a raddoppiare i tempi di manutenzione ordinaria, 1.000 ore invece di 500. Certo, un gruppo a magneti permanenti costa di più, ma la strada è segnata, si tratta solo di attendere che questo mercato maturi.»

*Le imprese italiane pagheranno dazio all'atomismo delle strutture aziendali anche in questo settore?*

Simone Buraschi: «Uno degli aspetti che solitamente vengono ignorati è che sotto la definizione "gruppo elettrogeno" ci sono in realtà vari segmenti: Tlc, black start, stand by, prime etc. Il prodotto è dunque variegato, e le aziende italiane riescono spesso a soddisfare le domande specifiche che le multinazionali a volte non sono in grado di accogliere. Flessibilità tecnica e tempi di consegna rapidi possono rivelarsi come vantaggio competitivo discriminante».

**Fabio Butturi**

