

INCONTRI / EMAK

 **Fausto Bellamico:**

**NEL SEGNO DEL RINNOVAMENTO**



Il nuovo Presidente di Emak affronta la sfida all'insegna di continuità con i successi passati e innovazione per il futuro

MAGGIO 2010 23

INCONTRI / EMAK

**Motor**<sup>garden</sup>

**“L’innovazione di prodotto è uno dei pilastri fondamentali su cui Emak basa la propria strategia di crescita. Il nostro piano di sviluppo pluriennale prevede il lancio di una decina di novità di prodotto ogni anno. Il livello degli investimenti si attesta intorno al 5% del fatturato: un dato, questo che ci è valso la segnalazione nel report dell’UE per il terzo anno consecutivo”**

**La motosega Oleo-Mac GS-440, dotata di tecnologia E-Jet: un motore a due tempi con iniezione diretta meccanica del carburante che garantisce riduzione di emissioni nocive e dei consumi, nonché un incremento nella performance complessiva, consentendo a ogni componente di funzionare al massimo delle possibilità.**



Lo scorso 15 aprile, il Consiglio di Amministrazione di Emak ha nominato Fausto Bellamico nuovo Presidente del Gruppo, al posto di Giacomo Ferretti. Ingegnere, 60 anni, Bellamico, che conserva anche i poteri di Amministratore Delegato, ha percorso tutta la sua carriera in Emak, di cui è diventato Direttore Generale nel 1997 e CEO nel 2004. “Con la mia designazione - spiega il neo Presidente - Emak ha operato una scelta di continuità, premiando la strategia portata avanti in questi anni dal management. È un segnale di fiducia nella capacità di innovazione e rinnovamento, a fronte delle sfide che ci attendono dopo la crisi globale che ha modificato lo scenario competitivo globale”.

Garden&Grill lo intervista per fare il punto sull’anno passato, ma anche per conoscere i nuovi orizzonti di un’azienda top player di mercato.

**Il 2009 è stato scenario di crisi proclamata, anche per i top player dell’intero settore verde. Come giudica l’anno appena concluso, dal punto di vista di Emak?**

Complessivamente, il nostro mercato di riferimento è calato nel 2009 nell’ordine del -15/20%, con un impatto differente a seconda delle specifiche aree geografiche. Anche Emak ha risentito della crisi: abbiamo chiuso l’esercizio con un fatturato di 195 milioni di euro, in calo del 19,9% rispetto all’anno precedente. In particolare, siamo stati penalizzati dalla flessione del mercato che ha riguardato i Paesi dell’Europa dell’Est e la Russia, dove possiamo vantare una forte presenza: qui il calo del comparto del

green ha raggiunto punte del -40%. Il 2009 è stato tutto sommato un anno positivo per Emak: riteniamo, infatti, di aver mantenuto le quote di mercato nei principali Paesi. Abbiamo inoltre mantenuto una buona marginalità e siamo stati capaci di rinforzare la nostra struttura patrimoniale, lasciando inalterato il nostro piano di investimenti sul medio periodo. Tutto questo è importante perché ci permetterà di farci trovare pronti nel momento in cui la crisi verrà definitivamente superata. Già in questi primi mesi del 2010 abbiamo avvertito, in questo senso, segnali positivi.

**Quali sono state le famiglie di prodotto che più hanno risentito della congiuntura negativa? Quali, invece, hanno superato il periodo con buoni risultati?**

A livello di gardening, il calo della domanda è stato generalizzato e il mercato ha risentito anche dell’alto livello delle scorte presso la rete distributiva: i prodotti più penalizzati sono stati i rasaerba e i trattorini. Ancora più sacrificato dalla crisi è stato il settore delle costruzioni con una conseguente flessione del business dei troncatore. Performance migliori hanno fatto registrare le macchine per la piccola agricoltura, dalle motozappe ai motocoltivatori, e qualche famiglia di prodotti portatili del settore gardening, come i soffiatori o i tagliasiepi.

**Emak ha attuato una politica di riduzione dei costi, ma non degli investimenti. Può illustrarla nelle sue linee guida principali?**

A fronte del repentino calo della domanda che si è registrato nei primi mesi del 2009, Emak si è dimostrata estremamente reattiva. In concreto, abbiamo attuato diverse iniziative per ridurre i livelli produttivi, riequilibrare le scorte e ottimizzare i costi operativi. Al tempo stesso abbiamo continuato a guardare al futuro oltre la crisi, investendo sul livello di servizio offerto ai nostri clienti e sull’innovazione tecnologica: due pilastri fondamentali della strategia del Gruppo.



**Tra le 1.000 aziende europee dell’EU Industrial R&D Investment Scoreboard figura anche la vostra realtà: una presenza non trascurabile. Quali sono stati i risultati più significativi degli investimenti in R&D?**

Come anticipavo poco fa, l’innovazione di prodotto è uno dei pilastri fondamentali su cui Emak basa la propria strategia di crescita. Il nostro piano di sviluppo pluriennale prevede il lancio di una decina di novità di prodotto ogni anno: nonostante le difficoltà legate al quadro macroeconomico abbiamo voluto mantenere inalterato questo obiettivo anche nel 2009. Il livello degli investimenti si attesta intorno al 5% del fatturato: un dato, questo che ci è valso la segnalazione nel report dell’Unione Europea per il terzo anno consecutivo.

**Il 29 gennaio ha segnato una data importante: l’inaugurazione del nuovo polo logistico di Bagnolo in Piano (RE): da quali esigenze nasce e quali aspettative verrà a soddisfare?**

Il nuovo centro di distribuzione per i ricambi e gli accessori di Emak nasce nell’ottica di migliorare il livello di servizio in termini di velocità di risposta alle aspettative del cliente. Questa struttura, che si sviluppa su una superficie di 5.000 m<sup>2</sup> e che ci ha permesso di triplicare il volume degli spazi, ora pari a 50.000 m<sup>2</sup>, è dotata dei più avanzati sistemi automatizzati per la movimentazione, lo stoccaggio, il prelievo e il confezionamento dei materiali. A gestire l’impianto è un software di WMS - Warehouse Management



Il nuovo Polo Logistico di Bagnolo in Piano (RE), frutto di un investimento complessivo di circa 8 milioni di euro, vanta una superficie di 5.000 m<sup>2</sup> ed è dotato dei più moderni sistemi automatizzati per movimentazione, stoccaggio, prelievo e confezionamento.

System. L'investimento complessivo è stato di otto milioni di euro circa. Dopo l'inaugurazione, proprio per la sua modernità e complessità, il polo ricambi ha richiesto una fase di messa a punto di un paio di mesi: questo momento di start-up, che ha costretto i nostri clienti a sopportare qualche piccolo disagio, di cui ci scusiamo, può considerarsi concluso. Ora ci aspettiamo i benefici promessi dal sistema.

**Quali sono i traguardi e le iniziative di Emak per il prossimo futuro?**

Puntiamo a riprendere il cammino di sviluppo che la crisi globale ci ha costretto ad interrompere nel 2009: l'obiettivo è di crescere, per linee interne, ad un tasso superiore di qualche punto rispetto all'andamento del mercato di riferimento, grazie agli investimenti previsti per il lancio di nuovi prodotti, al rafforzamento della rete distributiva e al miglioramento del livello di servizio. Senza trascurare la possibilità di qualche acquisizione nel caso si dovessero presentare opportunità sinergiche con il nostro modello di business.

**Il primo trimestre del 2010 va concludendosi: è possibile fare una previsione sui mesi a venire?**

Ad oggi è possibile dire che il mercato manifesta i primi segnali di ripresa, sia pure deboli e non generalizzati. Per il 2010 abbiamo previsto una crescita del fatturato nell'ordine del 5%. Per avere un quadro più preciso del mercato e dell'anno completo, anche alla luce del

ritardo della stagione, occorre però aspettare di conoscere l'andamento del sell-out del secondo trimestre 2010 che potrà offrire qualche indicazione in più.

**Avete messo a punto nuove tecnologie e soluzioni per diminuire gli sprechi e i costi di produzione, verso soluzioni più "ecologiche" e meno inquinanti?**

Sì, è un percorso che abbiamo avviato già da diversi anni: pensiamo, ad esempio, al lancio della tecnologia Burn Right nel 2007, che riduce le emissioni inquinanti e i consumi di carburante a parità di prestazioni motoristiche, e alla velocità con cui ci siamo adeguati alla normativa Euro 2.

Devo aggiungere che l'impegno di Emak in materia di sostenibilità non riguarda soltanto i prodotti: come azienda ci siamo sforzati di strutturare il ciclo produttivo in modo da ridurre al minimo l'impatto ambientale e salvaguardare le risorse naturali a beneficio delle generazioni future.

Negli ultimi cinque anni, ad esempio, abbiamo ridotto rispettivamente del 28% e del 51% i consumi di metano e acqua, mentre per quanto riguarda i rifiuti la produzione complessiva è diminuita del 28%. Tutto ciò ha permesso ad Emak di ottenere da DNV la certificazione ambientale ISO 14001.

**Alcuni dei vostri "macchinari" utilizzano motori a basso impatto ambientale, cioè con tecnologie e combustioni meno inquinanti. Avete nuo-**

**vi progetti e su quali gamme saranno usati in futuro?**

La maggior parte dei nostri prodotti monta motori a due tempi: una tecnologia indubbiamente vantaggiosa sotto il profilo del rapporto peso/potenza. Ci siamo impegnati per realizzare motori capaci di coniugare performance di eccellenza e rispetto per l'ambiente, anche alla luce delle più stringenti normative sulle emissioni nocive allo scarico. L'ultimo frutto del lavoro dei nostri ingegneri è una soluzione innovativa, denominata E-jet, che abbiamo subito brevettato. Parliamo di un motore ad iniezione diretta, comandata dall'energia meccanica dei gas di scarico: una novità assoluta per il settore in cui operiamo. La tecnologia E-jet garantisce una riduzione delle emissioni nocive pari al 75%, mentre il risparmio nel consumo del carburante è del 40%, con vantaggi in termini di salute ed economici per l'utilizzatore finale. Inizialmente la tecnologia E-jet verrà applicata ad una famiglia di motoseghe che sarà lanciata sul mercato verso la fine dell'anno. Il suo utilizzo verrà poi gradualmente esteso ad altri prodotti della nostra gamma. ▀

**“Puntiamo a riprendere il cammino di sviluppo che la crisi globale ci ha costretto ad interrompere nel 2009: l'obiettivo è di crescere, per linee interne, ad un tasso superiore di qualche punto rispetto all'andamento del mercato di riferimento, grazie agli investimenti previsti per il lancio di nuovi prodotti, al rafforzamento della rete distributiva e al miglioramento del livello di servizio. Senza trascurare la possibilità di qualche acquisizione nel caso si dovessero presentare opportunità sinergiche con il nostro modello di business”**



**Emak Multimate riunisce in un'unica macchina decespugliatore, trimmer, soffiatore, tagliaiepi e potatore. Versatile e facile da usare, garantisce il massimo comfort all'operatore con la struttura ergonomica e, grazie alla presenza di un unico corpo motore, facilita le operazioni di stoccaggio e manutenzione, con un considerevole risparmio.**