

► Laura Turrini



Una delle nuove rotopresse a camera fissa, la Vicon RF4325.

UN POTENZIALE DI GRANDE CRESCITA

IL NUOVO MANAGEMENT TEAM DI KVERNELAND GROUP RAVENNA SRL, CENTRO DI COMPETENZA PER ROTOPRESSE E FASCIATORI, HA PORTATO LA SOCIETÀ A OTTENERE, IN UN SOLO TRIENNIO, CRESCITE PERCENTUALI CHE RUOTANO ATTORNO AL 20-25% ALL'ANNO. PUNTANDO, ENTRO BREVE, AL RADDOPPIO DEL FATTURATO.

Rinnovare completamente il gruppo direzionale, gran parte dei referenti e responsabili aziendali e il sito produttivo stesso, per trasmettere un forte segnale di cambiamento, votare lo stabilimento all'internazionalità e segnare, in modo definitivo, un nuovo e promettente inizio, offrendo un piano di lunga durata all'impresa in termini di investimento R&D e di prodotto. È stata questa la decisione intrapresa poco più di tre anni fa dal Gruppo Kverneland al momento dell'acquisizione totale del costruttore italiano Gallignani Spa di Russi (Ra), un acquisto volto a offrire alla propria clientela una linea completa di attrezzature per la fienagione e la raccolta,

che ha consentito a Kverneland di inserirsi a pieno titolo in un altro settore agricolo di importanza strategica. È per questo motivo che, una volta varcata la soglia romagnola del nuovo Centro di eccellenza e competenza per rotopresse e fasciatori, sia possibile osservare come la lingua utilizzata oggi per comunicare sia l'inglese. Per distaccarsi dal vecchio concetto di gestione aziendale, prettamente familiare, e uniformarsi alla visione d'insieme e alla strategia a lungo termine dell'intero gruppo, infatti, è stato scelto un management team di stampo internazionale anche per il complesso ravennate, esteso oggi per circa 100mila mq - oltre 30mila dei quali coperti - e caratterizzato da una forza lavoro che varia dai 130 ai 170 dipendenti, in base alla stagionalità.

Una riorganizzazione totale

"Il lavoro vero e proprio è iniziato nel gennaio del 2013", afferma Tim Comer, Responsabile del sito produttivo e membro del team direzionale insieme al Direttore generale Wolfgang Kreienbaum e al Direttore finanziario Luigi Filippo Iori. "Questi tre anni, per via dei cambiamenti e delle sfide che abbiamo affrontato al fine di rendere profittevole la società, sono stati particolarmente interessanti ma, al tempo stesso, complessi e impegnativi". Più aree aziendali significative, infatti, hanno richiesto una revisione immediata, così, dopo il passaggio di consegne ai vertici, si è guardato all'ampliamento dell'offerta di prodotto - in passato dedicata a zone e funzioni di lavoro più contenute - e si è pensato a come riorganizzare com-

PROVIAMOCI!

Per risultare attenti e dinamici agli occhi dei clienti è necessaria una grande flessibilità in produzione, raggiungibile solamente grazie alla versatilità dei propri dipendenti. È questo il pensiero di Wolfgang Kreienbaum, Managing Director di Kverneland Group Ravenna Srl. “Io ho lavorato tutta la vita nel comparto agricolo e ho attraversato, per diverse aziende prima, e poi per il gruppo Kverneland successivamente, più Paesi diversi. Quello che posso dire relativamente alla mia esperienza in Italia è che ho

riscontrato una caratteristica comune nei dipendenti, che in altri Stati non ho mai trovato: l'empatia. Se, infatti, anche in altre nazioni è possibile imbattersi in notevoli capacità tecniche personali, qui l'emozione e il 'fare squadra' caratterizzano il lavoro del nostro team, la cui reazione nei confronti delle nuove sfide è sempre la stessa: 'Proviamoci!'. Questo è estremamente positivo, soprattutto durante processi di cambiamento come quello che abbiamo affrontato e superato in quest'ultimo triennio”.

pletamente la produzione, abbandonando il sistema a lotti e migliorando in efficienza, pulizia e qualità. “Un tempo prima si producevano le macchine e solo dopo si cercava di venderle al mercato – spiega Kreienbaum –. Oggi la situazione è completamente opposta: la fabbrica produce quello che il mercato richiede e nel momento in cui lo richiede. Nella maggior parte dei casi le attrezzature sono realizzate solo pochi minuti prima di essere caricate e consegnate, in un'ottica just in time, per essere il più possibile flessibili”. E ad uniformarsi di conseguenza è stato il comparto R&D, su cui l'azienda investe annualmente oltre il 5% del fatturato. “Questa è una percentuale senza dubbio rilevante – conferma Comer –, molto più alta della media, ma per noi assolutamente necessaria; crediamo infatti, così come il Gruppo Kubota, che le sfide del mercato si possano vincere solo attraverso sviluppi tecnologici importanti. Per questo motivo oggi impieghiamo in R&D 15-16 persone dedicate, con l'obiettivo di aumentarle nei prossimi mesi”.

Nuove rotopresse a camera fissa

Gli investimenti compiuti hanno permesso a Kverneland Group Ravenna di rivoluzionare in meno di un triennio la sua gamma prodot-



La FastBale si è recentemente aggiudicata il premio per l'innovazione tecnologica nel segmento attrezzature alla Fima di Saragozza.

ti, oggi più adatta a rappresentare la società a livello mondiale, e di realizzare oltre il 90% dei profitti grazie alle esportazioni. Nello specifico, è stato messo in atto un cambiamento sostanziale delle piattaforme principali, le rotopresse a camera variabile e a camera fissa - riviste e implementate a partire dal 2014 -, e sono stati introdotti nuovi aspetti tecnologici legati all'elettronica. Tra le novità di maggior rilievo, la nuova serie di rotopresse a camera fissa Vicon RF 4000, disponibile con sistemi totalmente a rulli (come la RF 4325) o a camera mista rulli e catene (come la 4225 e 4255), per diametri di balle da 120x150 o 120x155. “La prima piattaforma, dedicata perlopiù alle aree del Nord Europa, lavora alla perfezione l'insilato ed è molto professionale – spiega il Product Manager Bale Equipment Lorenzo Fornaciari –, mentre la seconda è più versatile e può lavorare in modo ottimale prodotto secco, intermedio o verde”. Per far sì che gli utilizzatori possano ottenere maggior rendimento e affidabilità nella raccolta, su queste rotopresse sono stati apportati nuovi accorgimenti, come il sistema di legatura a spago e a rete PowerBind, il controllo della densità della balla tramite software e il sistema DropFloor, atto a prevenire possibili intasa-

menti. “Abbiamo sviluppato anche una piattaforma particolare per l'Italia – continua Fornaciari –, la Gallignani GAC5, caratterizzata da una camera di segmenti di cinghie: questo prodotto è ideale per fieno e trifoglio e perfetto, quindi, per la zona di produzione del Parmigiano Reggiano”. A chiudere la gamma è la rotopressa GAFFB, completamente a catena, un modello ideale per chi non realizza più di 500-1.000 balle all'anno. “Oggi la nostra gamma di camere fisse copre ogni tipologia di prodotto e le esigenze di qualunque utilizzatore, dal Giappone agli USA, fino all'Europa stessa”.

FastBale, ma non solo...

Altro esempio della rivoluzione tecnologica messa in atto dallo stabilimento di Rus-si si è avuto con la Vicon FastBale, una combinazione inedita di rotopressa e fasciatore non-stop che ha integrato in modo intelligente una precamera con una camera principale e un fasciatore. La FastBale, già premiata come Macchina dell'Anno nella Categoria Rotopresse al Sima di Parigi 2015, si è recentemente aggiudicata anche il premio per l'innovazione tecnologica nel segmento attrezzature alla Fima di Saragozza. “Nel settore

Ricambi garantiti in 24 h

Uno dei maggiori investimenti realizzati nel Centro di competenza Kverneland di Russi è coinciso con la creazione del nuovo magazzino ricambi.

Gestita dal Responsabile Corrado Gagnolato, la struttura, che serve perlopiù il mercato italiano, invia i diversi pezzi e ricambi anche al magazzino centrale di Metz, in Francia, affinché i componenti siano poi distribuiti da qui in tutto il mondo. "Siamo una piccola versione di Metz, che ci supera in dimensioni di almeno tre volte - spiega Gagnolato -, ma usufruiamo dello stesso concetto di gestione. Abbiamo avviato il magazzino nel gennaio 2014 e, considerate le date di acquisizione di Gallignani Spa da parte di Kverneland, abbiamo impiegato meno di un anno per impostarlo ex novo e rivoluzionarne il servizio. Al momento possediamo circa 7.000 codici e gestiamo tutto il deposito tramite il software gestionale SAP; abbiamo 48 ore di tempo per confermare i pezzi in stock e, non appena li convalidiamo, SAP rilascia gli ordini arretrati o i nuovi ordini inseriti, in modo

che gli operatori possano ricevere in tempo reale una stampa dei prelievi che devono effettuare. Ricevendo gli ordini entro le 16.00, siamo in grado di garantire al cliente il componente richiesto entro il giorno successivo, dal momento che abbiamo stipulato contratti appositi e tassativi con i nostri corrieri; il livello che garantiamo è talmente alto che, se non disponiamo di un pezzo e possiamo reperirlo solo a Metz, riusciamo comunque ad assicurarlo al cliente italiano entro 24, massimo 48 h. Riteniamo importantissimo, soprattutto in un comparto come il nostro, che il cliente riceva il pezzo di ricambio nel più veloce tempo possibile. Quest'anno, considerando tutti i magazzini del gruppo - il nostro, Metz in Francia, Klepp in Norvegia e Saint Helens in Inghilterra -, abbiamo totalizzato il 97,5% di consegne effettivamente realizzate

nei tempi prestabiliti e l'obiettivo per il 2016 è di arrivare, attraverso nuove strategie, al 98%. Nel momento in cui effettua l'ordine il nostro cliente riceve una conferma con le date previste di consegna, in modo da essere sempre aggiornato; un sistema, questo, attraverso il quale è impossibile dimenticarsi o perdere lungo la strada l'ordine di qualcuno. Abbiamo inoltre messo a disposizione di tutti gli utilizzatori il portale Quest, attraverso il quale inserendo la matricola della propria macchina si possono scaricare in tempo reale tutte le informazioni sulle nostre attrezzature, sia per quanto riguarda i ricambi, manuali uso e manutenzione, schede tecniche o aggiornamenti. Il nostro obiettivo è dare un servizio sempre migliore al cliente finale: è questo, secondo noi, che oggi fa la differenza rispetto ai competitor".

rotopresse abbiamo ancora molte novità in fase di studio - chiarisce Fornaciari -; alcuni progetti sono stati presentati durante l'ultima fiera di Hannover e due, in particolare, sono stati legati all'utilizzo dell'elettronica". Il primo è il sistema brevettato Auto Feed Control, che consente, tramite alcuni sensori, di riempire la camera di pressatura spostando automaticamente a destra o a sinistra la rotopressa, a seconda delle andane, evitando all'operatore di sterzare continuamente seguendo gli indicatori di riempimento sul monitor. Il secondo prodotto sviluppato, il dispositivo High Speed Pack, riguarda i fasciatori e permette di dimezzare i tempi di avvolgimento della balla grazie a un doppio gruppo di stiramento del film; tramite il sistema Opti Speed, inoltre, viene regolata automaticamente la velocità di rotazione della culla e sono garantite all'operatore stabilità, omogeneità, comfort e sicurezza. "Stiamo realizzando molti altri progetti di questo tipo - conclude il Product Manager - poiché crediamo che la tecnologia sia l'arma più efficiente per superare la concorrenza. A motivarci, inoltre, è la consapevolezza di come questi prodotti siano risultati vincenti e abbiano conseguito numerosi riconoscimenti, dal Sima di Parigi all'Agribex di Bruxelles".

Sales Companies e importatori

Nel 2015 la filale del Gruppo ha realizzato sul mercato italiano, terza piazza per rilevanza e dove il brand Gallignani resta il marchio predominante, un +22% rispetto al 2014: "Considerando l'andamento del mercato nazionale in quest'ultimo anno, possiamo dirci più che soddisfatti - dichiara Eleonora Benassi - AD di Kverneland Group Italia Srl. Il Gruppo, continua Eleonora Benassi, distribuisce rotopresse e fasciatori in tutto il mondo, principalmente attraverso i propri marchi Kverneland e Vicon, nonché, per alcuni paesi europei, grazie all'accordo in essere con il gruppo Agco, anche attraverso i marchi Massey Ferguson e Fendt.

Da sottolineare il forte contributo di rotopresse e fasciatori anche a marchio Kubota, in particolare nei paesi d'oltremare ed in alcuni stati europei. Due i canali principali di distribuzione dei prodotti: Sales Companies, filia-



Il nuovo magazzino ricambi di Kverneland Group Ravenna, uno dei maggiori investimenti realizzati nel Centro di competenza di Russi.



La linea 2 di costruzione delle rotopresse.

li di vendita del gruppo dislocate in 14 diversi Paesi, e importatori, circa una quarantina sparsi in tutto il mondo. A occuparsi di questi ultimi è la Kv International, con sede a Soest, in Germania, che ha il compito di seguire gli importatori e supportarli grazie a più Key Account Manager.

“In definitiva qui a Ravenna non esiste un’organizzazione di vendita, rappresentata invece da Kverneland Group Italia, con sede a Castiglione delle Stiviere (Mn) – spiega Comer -. Il compito fondamentale dei nostri Product Manager, che vantano tutti un’esperienza internazionale, è quello di assistere le Sales Companies da una parte e, dall’altra, KV International e gli importatori, assicurando a ognuno adeguata assistenza e organizzando training formativi specializzati”.

Un promettente futuro

“Il settore delle rotopresse non è stato caratterizzato da un grande sviluppo negli ultimi 10-20 anni, ma oggi la situazione sta cambiando e noi, in qualità di centro di competenza, ci troviamo in una posizione di sicuro vantaggio in questo processo e, da un certo punto di vista, possiamo definirci ‘trainanti’ – conclude il management aziendale -. Proveniamo da mesi e mesi di buoni risultati e abbiamo realizzato percentuali annuali di crescita del fatturato pari al 20-25%,



Da sinistra: Lorenzo Fornaciari, Product Manager Bale Equipment, Delia Yusupova, Marketing Coordinator, Tim Comer, Product Director Kverneland Group Ravenna, Eleonora Benassi, AD Kverneland Group Italia, e Wolfgang Kreienbaum, Managing Director Kverneland Group Ravenna.

lo stesso numero a cui puntiamo anche per il 2016. Siamo molto ottimisti per il futuro: abbiamo l’obiettivo di raddoppiare il fatturato 2015 entro qualche anno, poiché oggi deteniamo ancora una quota di mercato relativamente modesta e il nostro potenziale di crescita è enorme. La strategia che adotteremo sarà impostata sul proseguire quello che abbiamo intrapreso e portato avanti in questi tre anni: produrre la tecnologia richiesta dal mercato, per rispondere alle sue esigenze

e migliorare la profittabilità e lo stile di vita dei nostri clienti”. A rafforzare quanto asserito dal Gruppo Direttivo della sede di Russi è l’AD di Kverneland Group Italia: “Sono molto orgogliosa di ciò che questo management team ha realizzato nel sito produttivo di Ravenna: è stato davvero un lavoro formidabile. I momenti difficili sono ormai alle spalle e ci dirigiamo verso un futuro che sembra avere tutte le carte in regola per poterci dare grandi soddisfazioni”.

© RIPRODUZIONE RISERVATA