



Fidia: leadership dei sistemi integrati di fresatura

con Eugenio Barone

a cura di Patrizia Mantovani

Innovazione, qualità e internazionalità del business sono gli elementi che fanno di Fidìa una tra le società leader nel controllo numerico e nei sistemi integrati di fresatura, per le lavorazioni di forme complesse.

Con sede a Torino e tre unità produttive in Italia, Fidìa fin dal 1974, anno della sua fondazione, progetta, produce e commercializza a livello internazionale controlli numerici per macchine fresatrici, sistemi di fresatura ad alta velocità e software CAD; prodotti tra loro integrati e destinati prevalentemente al settore della stampistica. La linea delle macchine utensili fu lanciata nei primi anni novanta ed ha raggiunto quasi subito

una posizione preminente nell'ambito del settore degli stampi. Inoltre, negli ultimi anni ha ottenuto ottime prestazioni anche nelle applicazioni aerospaziali.

Il gruppo Fidìa è uno dei primi cinque produttori mondiali di macchine fresatrici ad alta velocità che, per le elevate prestazioni, gli alti livelli di finitura superficiale, la precisione e l'affidabilità si situano nella fascia di prodotto più alta della loro particolare nicchia di mercato.

Approfondiamo la conoscenza di questa realtà con Eugenio Barone, Direttore Finanziario di Fidìa SpA.

Quali sono i fattori che hanno fatto di Fidia un'azienda di successo a livello mondiale?

Fidia è specializzata in applicazioni di nicchia ad elevato contenuto tecnologico e sviluppa soluzioni adattate alle specifiche esigenze del cliente. Siamo un'azienda flessibile e questo ci permette di cogliere opportunità su segmenti ancora poco concorrenziali e standardizzati.

Come si sviluppa l'attività di Fidia a livello mondiale e quali sono le caratteristiche principali della vostra struttura?

Fidia opera a livello internazionale ed ha una presenza diretta, tramite le proprie filiali, sui principali mercati mondiali. Tale rete distributiva e di assistenza post rappresenta senza dubbio uno dei punti di forza della nostra organizzazione. A livello di prodotti, Fidia dispone di una gamma completa di macchine per la fresatura ad alta velocità ed opera

anche nel settore dei controlli numerici e del software CAM ed è, in questo senso, l'unico player in grado di coprire le tre aree tecnologiche che consentono di gestire integralmente il processo di fresatura, dalla fase successiva alla progettazione, sino al prodotto finito.

Quant'è importante la qualità per il vostro marchio?

È fondamentale ed, anche in tempi di crisi, è necessario affinare i prodotti esistenti e migliorarne costantemente la qualità. Puntare sulla qualità è un investimento che nel tempo ripaga e consente di competere su un elemento tangibile e su cui i clienti, soprattutto quelli più lungimiranti, sono molto sensibili. In mesi difficili come questi, il Gruppo Fidia ha rinunciato a competere "a suon di sconti" puntando invece su elementi concreti, quali appunto la qualità e l'innovazione tecnologica. Il tempo ci dirà se questa strategia sarà stata vincente. Per ora siamo sereni e sicuri di aver fatto la scelta giusta.



◀ **Fresatrice 5 assi Gantry doppia traversa ad Alta Velocità FIDIA modello Y2G, corredata da due unità mandrino HSK63A e HSK100A**

Innovazione tecnologica e professionalità delle risorse umane; quanto contano nella determinazione della qualità dei vostri prodotti?

L'innovazione di prodotto e la qualità sono due facce di una stessa medaglia e sono pertanto elementi importantissimi, soprattutto per una realtà come Fidia che opera in settori sempre più specializzati e che si colloca nella fascia alta del mercato dei sistemi di fresatura. Anche nella gamma dei controlli numerici l'evoluzione è continua e nel corso del 2009 molti dei nostri sforzi progettuali sono stati indirizzati alla riduzione dei tempi di lavorazione dei pezzi a parità di qualità, riducendo conseguentemente i consumi energetici correlati alla lavorazione stessa.

È evidente che le risorse umane, la loro professionalità, il loro forte orientamento al risultato, unitamente alla forte passione per questo tipo di attività, sono fattori imprescindibili per l'ottenimento di risultati d'eccellenza.

► **Macchine utensili in allestimento presso lo stabilimento di Forlì.**

Quanto conta nella rete della vostra attività il customer service.

Da sempre Fidia ha fatto dell'assistenza post vendita una delle sue *mission* fondamentali. Grazie alla profonda conoscenza di tutte le tecnologie che caratterizzano una macchina fresatrice e ad una rete di filiali che copre tutti i mercati mondiali, Fidia è in grado di porsi nei confronti della clientela come unico interlocutore sia per problematiche legate alla meccanica, che per problematiche legate al *software*. Grazie a questa elevata professionalità siamo in grado di essere al fianco dei clienti sia con pacchetti di servizi di assistenza programmata, che consentono di avere macchine sempre in perfetta efficienza e con un *software* costantemente aggiornato, sia di rispondere tempestivamente alle urgen-

ze caratteristiche di un fermo macchina non previsto.

Quanto e come investe un'azienda come Fidia per la ricerca e lo sviluppo?

Fidia investe ogni anno una cifra pari grosso modo al 10% del proprio fatturato in attività di ricerca a vario titolo; anche nel 2009, anno particolarmente difficile stante la crisi dei mercati internazionali, abbiamo investito più di 3 milioni di euro in attività di ricerca e sviluppo, al fine di mantenere la *leadership* tecnologica che da sempre ci contraddistingue. Sono stati portati a termine gli sviluppi della linea di macchine fresatrici *gantry* modulare e dei nuovi controlli numerici della gamma nC. Molta parte della nostra ricerca viene svolta anche con il supporto di canali istituzionali, come univer-





◀ Il Presidente Giuseppe Morfino (al centro) illustra il nuovo Controllo Numerico Fidia

sità e politecnici, il che garantisce un continuo interscambio di esperienza tra i nostri tecnici ed il mondo accademico e scientifico.

È sempre fondamentale investire in ricerca e sviluppo?

Sì, e, come già detto, riteniamo che, in particolare in tempi di crisi come questi, la qualità e la ricerca siano gli elementi che consentono ad un Gruppo come Fidia, specializzato in applicazioni tecnologicamente molto evolute, di distinguersi rispetto ai costruttori generalisti.

In che settori di attività si collocano i prodotti Fidia e quali sono i vostri principali clienti?

Fidia sviluppa soluzioni per problemi complessi e specifici dei suoi clienti. Questo non può che essere il frutto di uno stretto rapporto di collaborazione fra cliente e fornitore. Accanto ad un settore per noi tradizionale come l'*automotive* (dove siamo fornitori-partner di tutti i principali costruttori, nonché di centri stile indipendenti), Fidia ha sviluppato nel recente passato applicazioni anche per il comparto aeronautico e per quello energetico. Possiamo contare oggi su diverse importanti referenze in questi settori e su una consolidata esperienza anche per attività molto particolari come la lavorazione di materiali innovativi (compositi, titanio e fibra di carbonio, per fare degli esempi).

Qual è il prodotto che il mercato italiano richiede maggiormente?

Il mercato italiano della stampistica e della produzione meccanica, in generale, ha subito una costante ed inesorabile contrazione a partire dalla metà degli anni '90. Dapprima i paesi dell'est Europa, poi la Cina si sono affermati come produttori più competitivi ed altrettanto affidabili in termini di qualità e tempistiche. Grazie allo sviluppo continuo della logistica internazionale, la barriera della distanza geografica non è più stata sufficiente a contenere tale divario. Oggi l'Italia rappresenta per Fidia circa il 10% del fatturato totale; difficile su dei volumi così esigui identificare un prodotto di riferimento.

Come sta reagendo Fidia sul mercato alla crisi mondiale?

La crisi in atto ha purtroppo colpito duramente il settore delle macchine utensili ed anche il nostro Gruppo, nonostante la forte specializzazione e la completezza della gamma offerta, ne ha risentito. Sul fronte del *business* delle macchine la crisi ha colpito soprattutto la vendita dei piccoli centri di lavoro, segmento che risente anche della vastissima offerta di prodotti usati. Il settore elettronico ha risentito invece della crisi, soprattutto in quanto una buona parte di questo *business* si indirizza verso altri costruttori di macchine utensili. Il 2010 sarà un anno ancora difficile per il nostro settore. Gli investimenti in impianti e macchinari ripartiran-

no solo dopo che la ripresa della domanda di beni di consumo si sarà consolidata, il che difficilmente avverrà nel corso di quest'anno nei mercati europei e nord americani. Gli spiragli di ripresa, che si intravedono all'orizzonte, dovranno avere effetto sulla propensione al consumo e solo in un secondo tempo potranno influire sulle scelte di investimento in prodotti come quelli che Fidia è in grado di offrire.

Nel campo automotive si va verso le grandi aggregazioni per economia di scala; nel vostro settore quale potrebbe essere la migliore strategia?

Il settore *automotive* ha vissuto una fase impressionante di ristrutturazione ed aggregazione, che si è già ripercossa su quasi tutti i fornitori Tier 1. Questo processo non si limiterà al primo livello e continuerà a favorire aggregazioni anche presso fornitori Tier 2 e 3. Le grandi case automobilistiche sono oramai globali ed hanno bisogno di fornitori globali, in grado di seguire le loro strategie di localizzazione negli LCC (*Low Cost Countries*), che non si limitano al solo assemblaggio dei veicoli, bensì anche alla localizzazione di tutta la *supply chain*. Poter disporre, come Fidia, di una rete internazionale consolidata di filiali con personale locale altamente qualificato è certamente un vantaggio competitivo che intendiamo mantenere e sviluppare. Per queste ragioni è stata creata, alla fine dello scorso anno, una filiale in India, pae-

se oggetto di importanti progetti industriali da parte di tutte le *major* automobilistiche.

C'è un progetto realizzato che vi ha resi particolarmente orgogliosi, del quale vuole parlarci?

Quale operatore in diversi settori di sbocco, Fidia ha concentrato molti dei suoi sforzi progettuali e produttivi al fine di distinguersi, tra l'altro, nella filiera del *power generation*. In questo ambito, nel 2009, abbiamo sviluppato e prodotto un macchinario a doppia testa di fresatura, che è attualmente impiegato da un nostro cliente americano per la fabbricazione delle pale eoliche per la produzione di energia elettrica. Si tratta di un prodotto molto sofisticato tecnologicamente, precursore di una nuova gamma che, a pochi mesi dal lancio, sta riscuotendo un notevole interesse sotto il profilo commerciale.

Quali sono gli obiettivi strategici di Fidia per il futuro?

Sicuramente l'internazionalizzazione, visto che ormai il fatturato sul mercato domestico rappresenta non più del 10-15% del volume d'affari complessivo. Bisogna tener poi conto che in Italia, come anche negli altri paesi industrializzati, le produzioni di massa avranno un peso sempre più marginale, mentre resteranno lavorazioni che implicano una maggior precisione ed un maggior contenuto tecnologico.



Chi è Eugenio Barone

Laureato in Economia e Commercio nel 1992 presso l'Università degli Studi di Torino, è iscritto al Registro dei Revisori Contabili dal 1998.

Nel 1991 ha frequentato un corso di specializzazione sul ruolo degli intermediari finanziari nei mercati internazionali presso la London Business School of Economics.

Dopo una collaborazione con un importante studio di commercialisti di Torino, ha lavorato in KPMG nell'ambito della revisione contabile e dei servizi professionali alle imprese. In seguito è stato responsabile amministrativo del gruppo Farid, azienda leader in Europa nel settore dei veicoli per l'ecologia e l'igiene urbana, maturando una significativa esperienza internazionale.

Attualmente ricopre la carica di direttore amministrativo finanziario del Gruppo Fidia.

e-mail: e.barone@fidia.it