



Muovere l'industria

È il compito che la Demag Cranes & Components si è prefissa da sempre, con carriponte standard e macchine speciali in ossequio a una tradizione che risale agli inizi dell'Ottocento.

L'Italia è in prima fila, con una filiale strategica e una personalità di prodotti e servizi al massimo livello.



Mantenere l'avanguardia nello sviluppo tecnologico e offrire, contemporaneamente, un servizio di assistenza di altissima qualità ed efficienza. Il mandato del futuro, per Demag Cranes AG, è semplice e definitivo, senza fronzoli, secondo quella filosofia di attenzione al prodotto e al cliente che caratterizza, da sempre, la storia del grande produttore tedesco.

Il gruppo Demag Cranes AG è quotato alla Borsa di Francoforte dal giugno 2006 e attualmente sviluppa un fatturato mondiale di ca. 1,1 miliardi di euro. Alle dipendenze delle tre Business Unit in cui è articolato il Gruppo (Industrial Cranes, Port Technology, Services) lavorano oggi oltre 5.800 persone, impiegate nelle sedi produttive, dislocate in 16 stati che fungono anche da riferimento regionale, e all'interno di un network commerciale e di service diffuso in più di 60 paesi.

L'Italia è pietra d'angolo nelle dinamiche economiche di Gruppo e la

sede di Agrate Brianza (Mi) mantiene, nel suo impianto organizzativo, la coscienza di rappresentare una realtà fondamentale per le strategie europee del marchio. Oggi si può ben dire che Demag, nel nostro Paese, è sinonimo di carro ponte, nel più alto profilo tecnico e commerciale riservato a questa tipologia di macchina. Sulla base di questo assunto, abbiamo cercato di delineare, con l'aiuto dell'ingegner Valerio Del Curto, amministratore delegato di Demag Cranes & Components Spa, il momento attuale di una storia industriale che parte da lontano.

Ingegnere Del Curto, parlando delle origini, si può dire che Demag è un pioniere addirittura della prima Rivoluzione industriale.

“Senza dubbio. La grande avventura Demag nasce da un'officina mec-

canica fondata proprio nel 1819 a Wetter, nel distretto tedesco della Ruhr. Il nome Demag viene adottato ufficialmente solo nel 1910 ma già nel 1886 l'azienda costruisce la più grande gru dell'epoca, in grado di sollevare fino a 150 t simultaneamente. L'anno successivo, nel 1887, Demag realizza, in particolare, il primo carro ponte azionato da energia elettrica, regalando un contributo straordinario alla storia del sollevamento industriale”.

Con un'ellissi che attraversa un ulteriore secolo di vicende, arriviamo ai giorni nostri. Dal 2006 il Gruppo ha assunto la denominazione definitiva di Demag Cranes AG. Qual è la filosofia di brand complessiva?

“Innanzitutto, va rimarcata l'identità della nostra azienda: Demag Cranes AG si colloca tra i principali produttori mondiali di carriponte e di siste-

mi per il sollevamento e la movimentazione industriale. Nello stesso gruppo convivono due realtà diverse e complementari: Demag Cranes & Components e Gottwald. Il marchio Demag Cranes & Components, come già detto, riguarda gru a ponte, componenti e sistemi per la movimentazione e il sollevamento industriale in genere, con i relativi servizi di assistenza post-vendita e retrofitting, mentre il marchio Gottwald è dedicato a gru e carriponte portuali, veicoli semoventi e sistemi software di gestione automatica dei terminal (Business Unit Port Technology)”.

Concentriamoci sulla Demag Cranes & Components, di cui fa parte la Filiale di Agrate Brianza.

“L’organizzazione di Demag Cranes & Components ricalca essenzialmente le tre principali aree del nostro portafoglio prodotti: carriponte industriali standard, speciali e di processo (Cranes); prodotti e componentistica standard (Handling Technology), in parte legati a questa tipologia di sollevamento ma ampiamente utilizzati dai clienti in molteplici ambiti applicativi (paranchi elettrici a fune, paranchi a catena; gru a bandiera e sistemi leggeri di movi-



L’ingegner Valerio Del Curto, amministratore delegato di Demag Cranes & Components Spa

mentazione, impiegati, ad esempio, nella filiera automobilistica; motori, motoriduttori, gruppi ruota e così via); infine, l’area dell’assistenza post-vendita al cliente, di importanza strategica crescente”.

Attualmente, quante strutture produttive e commerciali operano nel mondo, per Demag Cranes & Components?

“Produciamo direttamente con 21 fabbriche proprie distribuite in 16 paesi (10 in Europa e 11 a livello mondiale, in Australia, Cina, India,

Russia, Brasile, Sudafrica e Stati Uniti). In Europa, le sedi produttive dedicate ai carriponte si trovano in Germania, Repubblica Ceca, Inghilterra, Spagna e Italia.

Va sottolineato che nel nostro Paese si trova la seconda fabbrica europea, in ordine di importanza, dopo quella tedesca.

In Germania hanno sede anche le strutture produttive dedicate alla produzione della componentistica delle macchine e degli altri prodotti finiti di sollevamento di cui abbiamo parlato, secondo una logica centralizzata che consente un rigoroso controllo di qualità (dalla progettazione alla produzione). Il marchio Demag, sotto il profilo commerciale, è rappresentato in 60 paesi”.

Definiamo, quindi, il ruolo di Demag Cranes & Components Spa...

“La struttura italiana, con sede principale ad Agrate Brianza, impiega circa 150 persone, con una rete vendita diffusa su tutto il territorio nazionale.

Anche il Service opera attraverso tecnici dislocati sul territorio, coordinati da quattro Service center regionali, che assicurano un intervento tempestivo nel caso di assistenze su chiamata, contratti di manutenzione, ricambistica, riparazioni, ricondizionamenti e ‘re-vamping’ su macchine Demag o di terzi”.





Che produzione viene realizzata in Italia e come?

“Parlando del carro ponte standard, questo è di fatto realizzato con una filosofia di assemblaggio in kit: la carpenteria prodotta localmente viene completata con crane-set standard forniti dalla Casa Madre, contenenti tutti i principali componenti elettro-meccanici necessari alla specifica tipologia di carro ponte; alla base di tutto, una standardizzazione progettuale e realizzativa comune a livello mondiale, che garantisce la qualità del prodotto finale. Il concetto di standardizzazione e di modularità è anche alla base della nostra produzione di carriponte speciali. Nel nostro segmento più avanzato, contempliamo infine la fornitura di carriponte automatici, completi di un software dedicato di gestione, sviluppati in collaborazione con la nostra Casa Madre o partner italiani selezionati. Vorrei segnalare infine che in Italia siamo gli unici produttori di carriponte ad aver internalizzato l'intero processo produttivo (fabbrica propria in Italia, componentistica del carro ponte interamente sviluppata e prodotta dal nostro Gruppo)”.



Quali sono i settori d'applicazione a cui si rivolge la vostra produzione?

“Dall'aeronautica ai materiali per l'edilizia, passando per l'industria automobilistica e i processi automatici negli stabilimenti e nelle se-

quenze logistiche di magazzinaggio. Poi, le nostre macchine sono impiegate per il trasporto di materiale sfuso, nelle operazioni di carico e scarico in ambito portuale e nella cantieristica navale. Si potrebbe continuare all'infinito, per centinaia di comparti, che comprendono ancora gli impianti siderurgici e le acciaierie, il settore della carta e del legno, quello delle spedizioni e di conferimento dei rifiuti”.

Quindi, per la realizzazione in ambiti così diversi e complessi, gli investimenti in Ricerca & Sviluppo sono crescenti e mirati. Ci può fare qualche esempio, considerando un prodotto specifico?

“La scelta fatta di inserire pesantemente l'elettronica nei nostri prodotti di ultima generazione (si veda il nuovo paranco a fune Demag, introdotto sul mercato tre anni fa) è uno dei punti distintivi dell'offerta Demag, anche in considerazione della molteplicità di esigenze che riguardano oggi le gru a ponte. L'introduzione dell'elettronica nella struttura del carro ponte consente infatti, ad esempio, modalità di controllo e di analisi puntuale, a vantaggio, innanzitutto,



zitutto, della affidabilità nel tempo e della sicurezza complessiva nell'utilizzo della macchina. Le potenzialità offerte dall'elettronica risultano anche molto utili per le attività di manutenzione del nostro Service, in vista degli interventi di ripristino e sostituzione delle parti".

Parliamo ora dei risultati commerciali ottenuti da Demag in Italia. Nelle vostre strategie, ad es., pare che la divisione Gutter - nata dall'acquisizione dell'omonima azienda storica del sollevamento in territorio milanese - costituisca una novità importante...

"Il mercato italiano, come risulta dai dati del 2006, ha risposto bene ai nostri programmi industriali e commerciali, con un incremento di fatturato nell'ordine del 19%. Anche il 2007 è stato un anno proficuo, con una crescita ulteriore degli ordini pari al 9%. A questi risultati va aggiunta la sottoscrizione di contratti importanti con soggetti industriali di primo piano, soprattutto nel settore acciaio e laminati. E veniamo alle aree strategiche. Innanzitutto, nel 2008 stiamo realizzando investimenti in ambito Service e commer-



ciale, con l'inserimento di nuovo personale. Poi, è nostra intenzione - e qui veniamo al punto di cui parla nella sua domanda - dare spazio a quella strategia di 'marketing mix' che riguarda proprio la nostra divisione Gutter, nome storico del sollevamento in Italia (la sua nascita risale addirittura ai primi anni del Novecento): dopo essere entrata a far parte del gruppo Demag alla fine degli anni Novanta, dal 2007 è stata integrata nelle strategie produttive e commerciali di Demag Italia, pur mantenendo quello spirito distintivo

che la contraddistingue da sempre sul mercato. Che cosa è cambiato, quindi, per questa azienda? Abbiamo individuato alcuni prodotti complementari all'offerta Demag (come gru a cavalletto, gru con carrelli girevoli con ralla, gru manuali), inserendo la produzione Gutter nella rete commerciale del gruppo e mutando in parte la vocazione costruttiva di questo marchio. Tanto per fare un esempio, oggi le gru a cavalletto Gutter mantengono la qualità realizzativa primigenia, ma vengono realizzate completamente con componentistica Demag".

Che cosa ci può dire sulle vostre più recenti strategie di crescita sul mercato Italia?

Dal punto di vista commerciale, ci interessa coprire sempre di più il mercato del prodotto standard e della componentistica di sollevamento: paranchi elettrici a fune e a catena, gru a bandiera, sistemi leggeri di movimentazione, motori e altro ancora. Stiamo partendo, in questo ambito, con una strategia commerciale mirata allo sviluppo di partner distributivi selezionati sul territorio italiano".





Per concludere con un focus sui punti di forza che sostengono l'offerta Demag, quali vantaggi si potrebbero menzionare, per il cliente fidelizzato o nuovo?

“La fidelizzazione del cliente, per noi, è un obiettivo primario. Chi si rivolge a Demag può essere condotto attraverso tutta una serie di opportunità che noi offriamo. A partire da quello che noi definiamo come “early involvement” del cliente, una consulenza puntuale e completa che forniamo fin dal primo contatto in relazione alle esigenze specifiche del committente. Riguarda vari aspetti, dall’analisi congiunta delle necessità di movimentazione e sollevamento che si dovranno soddisfare, alla valutazione delle alternative progettuali tramite appositi software tecnici, fino alla considerazione delle opere murarie e dei capannoni, nella prospettiva di un’ottimizzazione dei costi di struttura degli impianti e dei carriponte stessi. Tra gli altri vantaggi che offria-

mo, mi preme sottolineare ancora la proposta del pacchetto Service, che porta il cliente a un considerevole risparmio dei costi gestionali lungo l’intero ciclo di vita della macchina. Quindi, possiamo prevedere una manutenzione predittiva e programmata, un contratto di reperibilità 24 ore su 24 per impianti a ciclo continuo, uno stock strategico di parti di ricambio, contratti di riparazione on-site, la revisione decennale secondo le norme vigenti in materia di sicurezza degli impianti, una formazione mirata degli operatori e altro ancora, compresa anche la consulenza finanziaria per l’acquisto e la possibilità di gestione degli ordini on-line (Demag Shop) per i ricambi e la componentistica specifica ad acquisto ricorrente. Tutto questo senza dimenticare gli altri punti di forza di Demag: durata ed affidabilità di prodotto, integrazione verticale, leadership tecnologica, internazionalità e solidità dell’azienda”.



Golfari di sicurezza

**movimento
in sicurezza
in ogni direzione**

COMAT Srl

Via Desiderio, 24 - 20131 Milano - Tel. 02 7064981 - Fax 02 2665142 - www.comat.it - commerciale@comat.it