

Il successo di Aignep ha radici profonde



Tutti gli utili da sempre sono reinvestiti in azienda: nell'ampliamento della produzione, in nuove linee di prodotto e nella crescita delle risorse umane. Dalla customizzazione delle soluzioni pneumatiche al supporto applicativo agli end-user, le chiavi della crescita esponenziale di Aignep ha radici profonde. Ne parliamo con Graziano Bugatti, direttore generale dell'azienda

LUCA ROSSI

Alla base della crescita continua di Aignep c'è una chiara ricetta. È una ricetta quasi scontata per chi, come la famiglia Bugatti, da quasi un secolo è abituata a fare impresa con passione e lungimiranza con il Gruppo omonimo e di cui Aignep fa parte. Una famiglia che è arrivata alla sua quarta generazione. Graziano Bugatti, direttore generale di Aignep, ne incarna pienamente i valori e rappresenta questo tipo di imprenditore. Da piccolo contoterzista per raccorderia termosanitaria che fatturava 3,5 milioni di euro nel 1994, quando la famiglia Bugatti acquistò l'azienda, Aignep lo scorso anno ha raggiunto un fatturato pari a quasi 85 milioni di euro con una presenza internazionale

in oltre 90 Paesi. La ricetta, dicevamo, per Bugatti è scontata: reinvestire completamente in azienda gli utili. Strumenti necessari per sostenerne appunto lo sviluppo: nell'ampliamento delle strutture, della presenza internazionale e della gamma dei prodotti ma anche in una forte formazione per i giovani e nell'implementazione di nuove tecnologie digitali.

Vocazione internazionale

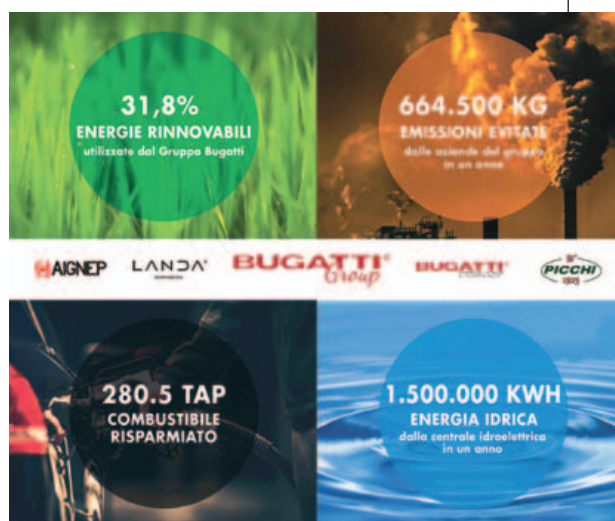
La forte crescita dell'azienda bresciana ha visto negli ultimi anni un incremento annuo di fatturato mediamente del 3-5%, obiettivi contenuti nel Piano industriale che sono stati addirittura superati ampiamente lo scorso anno centrando

il traguardo di un 10% di crescita. La parabola positiva dell'azienda è stata in particolare sostenuta in Italia, dove Aignep oggi conta due stabilimenti a Bione, in provincia di Brescia, per una capacità produttiva complessiva di 25.000 m², e ai quali si stanno per aggiungere altri 3.000 m² di ampliamento delle strutture sempre in loco. All'incremento di fatturato ha poi contribuito la crescita delle filiali all'estero. L'azienda esporta in oltre 90 Paesi grazie a una rete commerciale capillare costituita da distributori e sette filiali dislocate in USA, Spagna, Svizzera, Francia, Brasile Colombia, la quale serve i Paesi sudamericani eccetto il Brasile, con un organico di sei persone e attualmente impegnate

Lungimiranza e parte di un Gruppo

Aignep fa parte del Gruppo Bugatti. Nell'odierno panorama industriale italiano la famiglia Bugatti, e il Gruppo omonimo di proprietà, rappresenta un esempio sempre più raro da incontrare: una storia di continua e solida crescita imprenditoriale giunta alla quarta generazione familiare, con un percorso che è prossimo al traguardo dei 100 anni. Era, infatti, il 1923 quando la famiglia inizia l'avventura imprenditoriale nel settore della pressofusione, applicando nel campo dell'ottone una tecnologia che fino ad allora era riservata all'alluminio e inventando una lega che ancora oggi è chiamata 'lega Bugatti'. La terza generazione, il padre e gli zii di Graziano Bugatti - in azienda da circa 20 anni e oggi general manager di Aignep - decide quindi di diversificare il proprio impegno fino ad arrivare alla compagine industriale odierna del Gruppo che comprende quattro società in altrettanti settori: nei casalinghi (Casa Bugatti), nell'illuminazione (Landa), nelle macchine transfer (Picchi) e nel Fluid Power (Aignep).

Nata 43 anni fa, Aignep (curiosità: il nome, poi mantenuto, letto al contrario era il soprannome del fondatore dell'azienda) viene acquistata dalla famiglia Bugatti nel 1994. Al tempo l'azienda era un piccolo contoterzista di raccorderia termosanitaria, che aveva da poco cominciato a produrre anche qualche piccolo oggetto per il comparto della pneumatica. "Mio padre e i miei zii decisero di chiudere ogni attività contoterzi e di ampliare la gamma di prodotti propri - racconta Graziano Bugatti - che sembravano riscuotere un iniziale successo". Si arriva così al primo catalogo Aignep, e alla partecipazione alle prime fiere. Da allora sono trascorsi 25 anni, e la famiglia Bugatti ha portato il fatturato dai 3,5 milioni di euro iniziali ai 60 milioni di produzione del 2018, che arrivano a 85 milioni fatto conto anche delle filiali Aignep nel mondo. "La nostra è sempre stata una famiglia di imprenditori, che con grande dedizione ha pervicacemente creduto in quello che facevano - indica Graziano Bugatti -. All'inizio decisiva è stata sicuramente anche la superiore capacità d'investimento detenuta da mio padre e dai miei zii, se confrontata alla proprietà precedente. Ma poi vincente è stata la scelta di reinvestire sempre tutti gli utili generati da Aignep in azienda". Una politica che ha avuto quale naturale conseguenza negli anni una continua crescita nella produzione, nell'innovazione dei prodotti e nelle persone che vi lavorano.





Una veduta del sito produttivo di Bione, in provincia di Brescia, dove Aignep. L'azienda conferma la sua scelta di una produzione Made in Italy di elevata qualità.

nella costruzione di una rete di distributori per coprire il vasto territorio Latam e per ultima a gennaio la Cina. Per Aignep l'export rappresenta una quota del 70% di fatturato ed è prevista in ulteriore aumento anche grazie alle potenzialità di mercato recenti come quello cinese e colombiano. La vocazione all'internazionalizzazione dell'azienda si manifesta anche nel proprio sito web e in tutta la documentazione tecnica di ogni specifico prodotto, tutto tradotto in sei lingue.

Approccio consulenziale

Anche il prodotto Aignep ha seguito negli anni una graduale ma costante evoluzione, passando dalla meccanica più tradizionale dei raccordi a tecnologie sempre più sofisticate e prestazionali come la mecatronica. "Oggi il mercato non si accontenta più solo di un prodotto di qualità - spiega Graziano Bugatti -. I clienti chiedono soluzioni sempre più performanti, veloci da installare, che offrano maggiore flusso ed economie migliori, portando benefici anche all'utilizzatore. L'aria compressa è infatti energia, e garantire meno perdite di pressione e

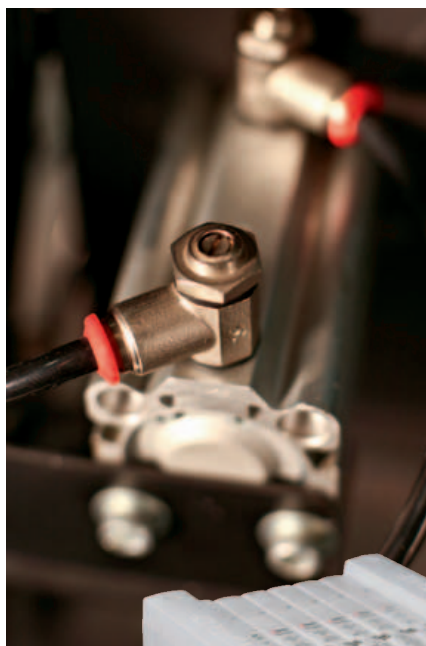
di velocità dell'aria significa salvaguardare il costo energetico di un sistema". Per questo oggi in produzione l'azienda ha introdotto numerosi strumenti informatici per il calcolo delle prestazioni, per garantire un uso più efficiente del prodotto. Importantissimo è quindi l'ufficio tecnico di R&D, che impiega attualmente sette persone dedicate allo sviluppo di nuovi prodotti, alle customizzazioni e a soddisfare le richieste dei clienti, che portano continui upgrade anche nel prodotto standard. "Oggi non vendiamo più solo prodotti, ma proponiamo soluzioni - continua Bugatti -. Di tutte le richieste che ci giungono dai clienti, creiamo una wish-list interna di possibili prodotti da sviluppare da cui scegliamo quelli potenzialmente più interessanti, per proporre ogni anno 1-2 nuove linee di prodotto. I nuovi prodotti vanno a completare le funzionalità della nostra gamma d'offerta, per garantire automazione sempre più a 360°". Aignep continua quindi a confermare la scelta di una produzione Made in Italy, per una questione di competenze e di qualità che trova sul territorio, in particolare nel territorio di

Lumezzane, dove negli anni più recenti si è sviluppata un'alta specializzazione nell'automazione.

Negli ultimi anni è cambiato anche l'approccio commerciale dell'azienda, che vede l'affiancamento di venditori Aignep ai distributori presso i clienti sul territorio. "Per crescere abbiamo deciso di seguire un approccio più consulenziale - spiega il direttore generale -, offrendo ai nostri distributori un supplemento di competenze tecniche e applicative mediante nostri venditori, per spiegare più a fondo il prodotto agli utilizzatori e capire meglio la specifica applicazione". L'approccio ha quindi portato risultati molto positivi, con il vantaggio di accrescere la stessa conoscenza aziendale interna, grazie al confronto e al dialogo diretto con gli end-user. L'azienda sta invece già esportando l'approccio consulenziale a supporto dei distributori anche in altri Paesi, come ad esempio la Spagna.

Investimenti in formazione

A crescere in Aignep è stato quindi anche il personale, con importanti investimenti che nel tempo sono stati



mirati alle risorse umane dell'azienda. Oggi i dipendenti sono 210, con un'età media piuttosto bassa, grazie all'inserimento di molti giovani negli ultimi anni. Per supplire alla carenza di strutture e istituti che localmente provvedano alla crescita delle competenze necessarie in azienda, Aignep ha iniziato negli ultimi 5-6 anni a occuparsi direttamente al proprio interno della formazione professionale delle nuove figure necessarie. "Delle 210 persone oggi impiegate, una decina sono in più rispetto al nostro reale fabbisogno - illustra il direttore generale -. Sono persone che stanno imparando il mestiere, che prendiamo e collochiamo nei vari reparti per garantirci la continuità in azienda. Ad esempio, in questo momento in ufficio tecnico c'è un ragazzo uscito lo scorso anno dalla scuola tecnica che ha già passato alcuni mesi in torneria, altri nel reparto transfer e in quello di montaggio". L'investimento nella formazione delle competenze ha anche portato lo scorso anno all'organizzazione di un corso sulle macchine utensili tenuto da un docente esterno, che è stato aperto a 23 ragazzi in azienda, afferenti

anche a reparti non direttamente attinenti i macchinari. "Entro l'anno, o comunque certamente nel 2020, abbiamo intenzione di ripetere l'esperienza, ampliandola però al territorio - aggiunge Graziano Bugatti -. Stiamo infatti organizzando con lo stesso docente un corso strutturato sulle macchine utensili da tenersi in Aignep ma rivolto anche alla comunità locale. Siamo convinti che molti siano i benefici che iniziative di questo genere possono portare al territorio".

Innovazione digitale

Gli investimenti di Aignep riguardano anche l'innovazione digitale. Di tre anni fa è il lancio di ScanAignep, app che consente di ordinare i prodotti dell'azienda semplicemente leggendo con uno smartphone Android o Apple l'etichetta corrispondente direttamente sugli scaffali del magazzino del cliente. "Il codice a barre si trova sulle scatole o può essere

stampato dal sito e posto sulle scaffalature, per essere letto in automatico e inoltrare la richiesta di ordinazione - spiega Graziano Bugatti -. L'uso dell'applicazione è in continua crescita e curiosamente sta avendo più rapida diffusione non nei Paesi dove la manodopera ha un costo maggiore, come ci aspettavamo, ma nei Paesi emergenti, come Brasile e Cina, che mostrano evidentemente una maggiore curiosità e propensione al mondo informatico". Aignep investe quindi moltissimo in nuove applicazioni disponibili sul proprio sito web, dove i clienti possono già controllare in autonomia e in tempo reale la disponibilità dei prodotti a magazzino, in tutte le filiali nel mondo, e trovare tutti i disegni 3D dei prodotti nel formato utile a essere inseriti direttamente in progettazione.

Anche nel mondo industriale, e in quello della pneumatica in particolare, Graziano Bugatti vede infine giungere da più parti segnali di un cambiamento di mentalità: "I giovani ad esempio non vogliono più il catalogo cartaceo, chiedendo invece di poter trovare online da sé all'occorrenza tutte le informazioni necessarie relative ai prodotti. Sono inoltre convinto che lo stesso cambiamento portato da piattaforme e-commerce come Amazon nel mondo consumer arriverà presto anche nel mondo industriale, e sono curioso di vedere come questo accadrà. Intanto vediamo già alcuni distributori industriali che cominciano ad acquistare in questo modo. Il mondo sta andando nella direzione di un utilizzo sempre maggiore di Internet e dobbiamo prepararci. In Aignep abbiamo investito molto sul sistema informatico, e siamo già pronti per una eventuale vendita online e all'avvento di nuovi modelli di business".

 @lurossi_71