



CANTIERI business style -1

Una continua INNOVAZIONE

*Ecco ciò che sta alla base della filosofia aziendale di Emilcamion.
Parola di Marco Bettini*



Marco Bettini parla di Emilcamion, storica realtà bolognese che dal 1977 opera con successo nel settore delle elaborazioni e degli allestimenti dei veicoli industriali. Come Presidente della Società. Ma, operativamente, anche come responsabile della parte commerciale e marketing. E come figura cruciale nelle scelte e decisioni tecniche.

LA REALTÀ EMILCAMION ITALIA.

Fin dalla sua fondazione Emilcamion ha operato in maniera specializzata nel settore delle elaborazioni e degli allestimenti dei veicoli industriali. La struttura operativa è molto snella, sinonimo di efficienza e competitività. Nel 2006 infatti, Emilcamion ha fatturato 7 milioni di euro e ha realizzato circa 300 allestimenti. Tali risultati sono stati ottenuti dalle 32 persone che oggi vi lavorano, di cui 22 sono impiegate nella produzione e 10 sono addetti all'amministrazione e agli uffici.

Emilcamion, che è certificata Vision 2000 con il TUV, si avvale, infatti, di un indotto integrato nell'attività aziendale. Oggi la Società è associata all'Anfia, l'Associazione Nazionale fra Industrie Automobilistiche, e all'API, l'Associazione piccole e medie industrie di Bologna.



QUALI LE SCELTE CHE FANNO IL SUCCESSO DI EMILCAMION.

Sono molti gli ingredienti di una ricetta di successo. Al primo posto vi è sicuramente l'innovazione di prodotto. Siamo un'Azienda di medie dimensioni che ha fatto della realizzazione di nuovi prodotti esclusivi, come il Tripost, il proprio cavallo di battaglia. La cura e la qualità delle realizzazioni, senza tralasciare una particolare attenzione al design e alle finiture estetiche, sono sicuramente il secondo ingrediente dei prodotti Emilcamion, a cui poi affianchiamo un marketing sempre attento e mirato, sia all'utilizzatore finale, sia alle Case costruttrici. Non per niente oggi Emilcamion è fornitore ufficiale diretto di Renault, Scania e Daf.

L'ATTUALE POSIZIONE DI EMILCAMION SUL MERCATO?

La nostra è una realtà piccola se confrontata con i colossi europei. Trovo sia importante sottolineare che la nostra attività è indirizzata all'allestimento di veicoli da cantiere, ossia mezzi d'opera, ed esclusivamente di motori. Se si considera in Italia un immatricolato di veicoli ribaltabili da cantiere di circa 3.000 unità, l'attuale posizione di Emilcamion sul mercato può intendersi del 10% in aumento. Il ▶



CANTIERI business style -1

rapporto con le Case costruttrici ci invita a crescere e prevediamo di poter raggiungere, già nella seconda parte del 2006, un incremento a 40 allestimenti al mese per un totale di 450 all'anno. Se raggiungeremo tali obiettivi possiamo considerare una crescita del 50%.

COME È ORGANIZZATA LA RETE VENDITA E L'ASSISTENZA.

Ci appoggiamo, attraverso rapporti diretti, alle reti di vendita delle diverse Case costruttrici che serviamo, per un totale di circa 250 concessionari in tutta Italia. A queste si affiancano le Direzioni Commerciali delle Case.

QUALI SONO LE PRINCIPALI RICHIESTE DEI CLIENTI?

Oltre alla qualità, i clienti chiedono un prezzo adeguato al mercato. Negli ultimi anni, grazie al nuovo stabilimento, a una linea di saldatura robotizzata e a scelte di mercato mirate, Emilcamion ha contenuto i prezzi, offrendo comunque qualità e tempi di consegna interessanti.

IN TEMA DI SICUREZZA OGGI COSA PROPONETE?

La sicurezza, sia per quanto riguarda il processo produttivo, sia per l'utilizzo degli allestimenti, è vitale per noi. Tutti i nostri allestimenti sono certificati CE e seguono una procedura di utilizzo di assoluta sicurezza. Non a caso i nostri ribaltabili sono equipaggiati con una centralina elettronica che controlla tutte le funzioni durante l'utilizzo. In poche parole, il ribaltabile non si alza se la sponda non è aperta, e questo lo confer-



ma lo stesso sistema automatico di controllo.

QUALI RISORSE DESTINATE ALLA RICERCA E SU QUALI ASPETTI SI FOCALIZZANO I NUOVI PRODOTTI?

Su questo argomento, credo che Emilcamion non abbia competitor. Tripost, P6 nonché Spinnaker, il nuovo copricarico, tutti immessi sul mercato da poco, ne sono la testimonianza. Investiamo almeno 50.000 euro ogni anno in ricerca e modifica di nuove soluzioni. Per questo collaboriamo

con uno studio professionale esterno, da anni integrato con il nostro ufficio tecnico, che innova continuamente, mettendo in discussione le soluzioni adottate per trovarne di più consone all'utilizzatore.

UN CENNO ALLE DIFFICOLTÀ TECNICHE E BUROCRATICHE CHE I CONTINUI AGGIORNAMENTI ALLE NORMATIVE IN MERITO ALLE EMISSIONI CREANO. CI SONO INTERVENTI UFFICIALI AUSPICABILI?

Qui ci sarebbe davvero molto da dire, in quanto gli uffici pubblici di controllo sono una spina nel fianco per Aziende come Emilcamion. Occorrerebbe che le procedure di omologazione fossero rese, per Aziende certificate e organizzate con propri uffici tecnici, più semplici, burocratizzando le procedure. C'è sicuramente molto da fare e, purtroppo, l'Anfia non riesce a incidere con gli organi competenti a Roma perché si cambino le cose.

QUALI SONO LE PROSPETTIVE DI SVILUPPO?

È sotto gli occhi di tutti che in Italia non si sta facendo 'abbastanza' per le infrastrutture. La nostra attività è legata a questo settore e ne risente per quanto riguarda numeri e programmazione. Il portafoglio ordini di Emilcamion per adesso è coperto fino a dicembre 2006. Abbiamo in atto importanti trattative di vendita con Aziende posizionate sui mercati dell'Est e stiamo valutando ogni opportunità, tenendo conto che un'Azienda come la nostra può certamente aumentare o raddoppiare la propria produttività, ma sono necessarie sia risorse, sia e soprattutto decisioni importanti da prendere, che l'attuale politica del nostro Governo non aiuta a far prendere. Come imprenditore, e come tutti credo, per poter investire ho bisogno di vedere che qualcosa sta cambiando e che l'impresa torni a essere uno dei punti di riferimento dell'economia e non una povera e magra gallina da continuare a spennare. ■

