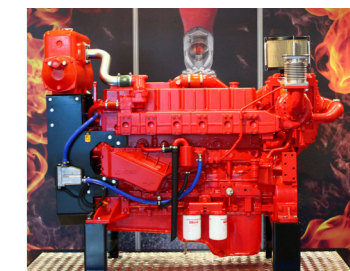


VADO AL MASSIMO

Il ricordo del 2023 è affidato ai numeri: 11.400 motori venduti, fatturato a 115 milioni di euro, in crescita del 15/16%. Una performance ascrivibile sia al marino che all'industriale, con picchi abbastanza omogenei tra area iberica e mercato francese. Il progetto australiano guadagna consensi, la collaborazione con Valdinoci e Scania procede bene. Grandi soddisfazioni anche dallo sprinkler



Qui, lo stand a quattro mani con Valdinoci. Comune denominatore Raywin e la filosofia d'impresa. Di Raywin, Yuchai e Fpt Industrial le motorizzazioni degli impianti sprinkler. Sono 1.400 i motori per l'antincendio venduti nel corso del 2023.

Alla Bimotor una ne fanno e cento ne pensano. Li abbiamo seguiti, fisicamente o collegati in remoto, nell'insediamento e nella penetrazione commerciale del continente australiano. Nell'avventura delle applicazioni antincendio. Nella personalizzazione dei Powerpack e nell'arricchimento dell'offerta motoristica nelle declinazioni nautiche. Ab ovo, nel potenziamento dello stoccaggio motori a Ciriè, che si è rivelata una carta vincente, soprattutto nell'affannata rincorsa degli Oem di unità pronta consegna, nella sciagurata congiuntura dello "shortage". Ci siamo recati proprio a Ciriè, per discutere del recente passato e del presente di Bimotor. Seduti con noi, **Filippo Brunero**, Ceo, e **Rinaldo Marengo**, Sales & Purchase General Manager.

Come è stato il 2023 della Bimotor?

«Il 2023 di Bimotor si è chiuso con un fatturato complessivo di 115 milioni di euro, con una crescita che si aggira intorno al 15-16% rispetto al 2022 e con 11.400 motori venduti in totale. Tra i settori trainanti vi è certamente il marino, che ha registrato un +28%, con una forte richiesta in tutte le aree di prodotto. Il segmento dei motori da gruppo elettrogeno con i suoi 6.500 motori impiegati anche in applicazioni industriali speciali, si conferma forte, con un graduale incremento dei volumi dello Sta-

ge V a discapito dei motori non emisionati. Come avevamo pensato, gli sprinkler hanno beneficiato di un'autentica "esplosione", principalmente ascrivibile alla volontà di fornire un prodotto completo, sia per le applicazioni UL/FM che per quelle non listate. Abbiamo fornito ai nostri clienti circa 1.400 unità per applicazioni antincendio nell'anno. Queste soluzioni sono motorizzate da unità Fpt Industrial, Raywin e Yuchai, tutte quante trasformate internamente per omologarle allo specifico utilizzo. Passando in rassegna i motori industriali, a velocità variabile, per applicazioni mobili e stazionarie, siamo intorno ai 3.000 esemplari nel 2023. Anche qui si è visto un significativo incremento delle vendite dei motori Stage V, registrando un importante +13%».

A livello di aree, cosa può essere evidenziato?

«Abbiamo registrato un anno da incorniciare nella penisola iberica, dove un exploit nella power generation ha guidato il +35% complessivo. Decisamente apprezzabile anche la performance nel mercato francese, uno dei più complessi attualmente gestiti, dove una sostanziosa crescita dell'off-road ha permesso di conseguire un +15%. Possiamo certamente affermare, in generale, che l'off-road e la power generation Stage V sono per noi settori di focus, vista la complessità delle soluzioni richieste, che ci

consente di dare, come Bimotor, un importante valore aggiunto. L'Italia rimane il nostro mercato di riferimento con il 55% delle vendite complessive, mentre Croazia e Slovenia hanno avuto un impulso significativo, in tutti i nostri campi di applicazione. Andando nel Down Under, il progetto Australia comincia a dare i suoi frutti (+40% rispetto al 2022)».

Quindi possiamo dire che la sfida Australia può essere dichiarata vinta?

«Andiamoci piano: è un progetto complesso sia dal punto di vista culturale sia organizzativo, ma ci stiamo progressivamente calando in quel contesto. Il mercato è sensibilmente diverso da quello europeo, sebbene le richieste siano simili: supporto tecnico, risposte veloci, disponibilità di prodotto e flessibilità. Il costituendo network Fpt Industrial sul territorio ci sta mettendo alla prova per verificare la bontà delle nostre proposte, sia sui nuovi prodotti sia in quelli dedicati al replacement, dove la conoscenza del prodotto diventa fondamentale. In sostanza, offriamo motori e ricambi con tutti i servizi connessi, dalle configurazioni più semplici a quelle più complesse, destinate al replacement, spesso consegnate "pronte all'uso" per via aerea.

Non ultimo, in collaborazione con il nostro collega Tht, basato a Perth, abbiamo installato i primi mo-

tori Fpt Industrial Stage V nel territorio australiano per applicazione off-road in un impianto di betonaggio situato a Melbourne. Il nostro obiettivo è quello di arrivare a fornire lì lo stesso servizio che forniamo in Europa, per il quale Fpt ci ha recentemente valutati a un livello pari a 94 su 100.

In Australia, ancor più che in Europa per ragioni geografiche e culturali, non si "segna in contropiede" ma si arriva al goal impostando dalla difesa, verso il centrocampo e lanciando l'attacco.

Il feedback riscontrato finora è assolutamente positivo, come avvalorato recentemente da una survey lanciata "in field": stiamo trovando le chiavi per instaurare una collaborazione stabile ed è un'operazione di semina che ci ha assorbiti in questi anni e che proseguirà. Con questo obiettivo per il 2024, come negli altri due anni precedenti, parteciperemo direttamente al salone Scibs di Sanctuary Cove, a fianco di Fpt Industrial. Da non dimenticare che un grande impulso al lancio di BePower Solutions Australia, così si chiama la filiale australiana, proviene dalla stretta collaborazione con Linz Electric, produttore italiano di macchine elettriche di altissima qualità».

Concentrandoci ora sul prodotto, i presupposti che vi hanno stimolati a raccogliere la sfida sprin-

kler si sono quindi rivelati corretti?

«Senza dubbio la scommessa sui motori sprinkler ci sta regalando grosse soddisfazioni e i numeri crescenti dello sprinkler ci hanno indotti a creare un reparto produttivo per l'antincendio, con una vera e propria linea di allestimento di piccole serie. Attualmente, questo segmento è presidiato da gamme a base Fpt Industrial e John Deere, e da alcuni produttori cinesi. Il nostro completamento della gamma Fpt Industrial è realizzato grazie alla sinergia con il marchio cinese premium, Yuchai, sulla gamma alta, e a Raywin, sulla gamma bassa di potenza. Queste collaborazioni ci consentono di soddisfare la richiesta da 36 a 370 kW, attraverso una proposta con iniezione meccanica. La parte bassa è coperta da Raywin (da 36 a 48 kW), mentre l'estremità più alta del range, da 280 a 370 kW, è coperta dalla gamma Yuchai. Nello specifico, stiamo introducendo un nuovo motore, basato su un Yuchai meccanico da 7 l, 4 valvole per cilindro, da 280 kW, che verrà denominato B7. Tale motore, che sostituisce il N60 di Fpt, andato in phase-out, è l'anello di congiunzione con lo Yuchai 10,3 l da 370 kW, totalmente meccanico, ben conosciuto dagli addetti ai lavori sotto la denominazione B10. Oltre alla fornitura dei motori, una parte importante è la gestione della ricambistica: per questo tipo di attività ci appoggiamo al nostro network o direttamente al costruttore, interessato ai piani manutentivi dell'impianto, nella sua interezza. Non meno importante è l'aspetto legato alla formazione sia agli installatori sia alle aziende produttrici, mediante seminari in presenza e da remoto».

Quindi Bimotor crede fermamente che la formazione sia un aspetto fondamentale per la promozione del proprio prodotto sul mercato?

«I corsi di formazione vengono sempre più richiesti e ciò ha portato l'azienda ad assumere un secondo trainer, per assicurarne la fornitura e assecondare le richieste del cliente. Qualche esempio eclatante? Partiamo da Wilo, azienda tedesca, con filiali in tutto il mondo. Ci ha chiesto una giornata di training per i suoi service, via webinar. In quell'occasione si sono collegati 114 siti, dall'Indonesia al Cile. Volevano una panoramica accurata del portafoglio prodotti su base Fpt Industrial. Qualcuno si è svegliato nel cuore della notte, qualcun'altro non ha proprio dormito. E le domande non sono certamente mancate! Ne vuole un altro? Alle 6 della mattina, ora italiana e, talvolta, anche prima, ci occupiamo del training agli australiani. Si varia dalle questioni apparentemente più semplici, passando ai sistemi di diagnosi e ai tool di software particolari».

In questo contesto così diversificato, quale strada intraprende Bimotor, nel tortuoso percorso della transizione energetica?

«Sicuramente lavoriamo all'elettrificazione, on demand, su progetti mirati. Esistono progetti in ambito marino, dove la competenza è richiesta soprattutto nell'ambito dell'elettronica di potenza, tipo alcuni progetti di vaporetti che stiamo seguendo. Fpt Industrial ha sviluppato lo Stage V per applicazioni marine senza post-trattamento, ideale nelle zone sensibili dal punto di vista ambientale (vedi Eca e oasi



marine, ndr). Avremmo a disposizione le competenze e le risorse per estendere un approccio "alternativo" anche all'industriale, ma non riscontriamo una richiesta così forte, forse perché siamo legati maggiormente al mondo agricolo e a mondi in stretta connessione con l'endotermico. Parliamoci chiaro: allo stato attuale, tra le applicazioni mobili industriali, l'elettrico non può avvalersi delle adeguate infrastrutture per la ricarica. Sì, può funzionare con macchine statiche come i caricatori, ma non con tante altre. Pensi che ci hanno chiesto se fossimo competitor di Avl, visto che spingiamo molto sullo sviluppo di prodotto. La risposta, da parte nostra, non può che essere negativa, perché il contesto nel quale operiamo è completamente diverso. Il nostro orizzonte è quello del miglioramento dell'efficienza, per risolvere le reali necessità del cliente, "hic et nunc". Non siamo direttamente impegnati sulla frontiera della tecnologia. Abbiamo le potenzialità per sviluppare prototipi ibridi, con una macchina elettrica a fungere da range extender, con un endotermico compatto, da 2,8 e 3,6 litri. Esistono incentivi statali che supporterebbero questa strategia. Attualmente, però, li riteniamo esercizi di stile. Se investiremo tempo e risorse in questa direzione, sarà perché il mercato avrà manifestato un interesse concreto».

Parliamo di biocombustibili?

«Su questo tema, seguiamo fedelmente le indicazioni di Fpt. L'Hvo è diffusamente accettato, dimostra vantaggi strabilianti nella stabilità del prodotto nel

tempo e riduce i danni al sistema di iniezione dovuti alla stagnazione del combustibile. Ci chiediamo, però, se il gioco valga la candela. Stiamo svolgendo un'indagine tra i nostri clienti, in collaborazione con Fpt, per capire cosa intende il mercato per Hvo. In realtà racchiude un universo complesso e articolato. Non tutti gli oli idrogenati si rivelano idonei alle applicazioni che trattiamo».

Quale sarà il prossimo filone di mercato che aggredirete?

«Quello degli onboard genset da 10 a 600 kVA. Da 10 a 40 kVA con prodotti Raywin; fino a 250 kVA con la gamma Fpt Industrial, da 300 a 600 kVA col prodotto Scania, anche in Imo III».

Potete descrivere come sta evolvendo la collaborazione con l'azienda svedese?

«La collaborazione con Scania si sviluppa in linea di integrazione con la gamma marina attuale, a complemento di quella di Fpt Industrial. Con gli svedesi ci stiamo focalizzando su una limitata porzione della nostra offerta nel marino, con potenze superiori a quelle precedentemente a listino. Siamo orgogliosi di affermare che il 30% di motori marini venduti in più nel 2023, rispetto al 2022, è stato integralmente marchiato Fpt Industrial. Gli Scania sono unità interessanti per un determinato segmento del marino e per i gruppi di bordo, perché dispongono di tantissime certificazioni su scala mondiale per applicazioni ausiliare e a velocità costante. Il rapporto con Italscania è aperto e collaborativo.

Gli obiettivi si definiscono insieme. C'è la volontà di collaborare a una crescita sostenibile. Siamo visti come un aiuto alla loro struttura per lo sviluppo della rete, in termini di network e di cultura nello specifico approccio sistemico. Nella relazione tecnico-commerciale con Italscania, Bimotor contribuisce a fornire valore aggiunto nella crescita delle vendite dei motori in Italia. Per quanto riguarda i gruppi di bordo, siamo a tutti gli effetti un Oem, in grado di confrontarsi con la catena di fornitura dei grandi cantieri. Il 2024 è l'anno in cui implementeremo le azioni strategiche, volte al coinvolgimento della rete di assistenza nella formazione dei propri tecnici».

Siamo ritornati al tema della formazione. Ritene che debba avere una ricaduta anche a livello sociale?

«Investiamo molto nella formazione delle entità a noi collegate, anche quelle esterne, come le scuole. È il caso dell'Istituto Tecnico Pininfarina di Moncalieri, che supportiamo nella formazione in ambito motoristico. Queste attività sono volte a formare i tecnici del domani e siamo orgogliosi di farlo, senza alcuno scopo di lucro.

Siete veramente una fucina di idee e di attività. C'è qualcosa che vorreste ancora sottolineare in conclusione?

«Vorremmo sottolineare l'ottima sinergia che abbiamo con Valdinoci SpA per la distribuzione dei motori Raywin in Italia. La collaborazione con Gigi, Manuela e Marina Valdinoci si sta ampliando, attraverso un continuo scambio reciproco di competenze. Per questo, saremo nuovamente insieme al Dpe - International Electricity Expo, dove porteremo una gamma simile a quella dell'anno scorso, quando eravamo appena partiti, che si è rivelata assolutamente rispondente ai bisogni del mercato. Anche la scelta dei motori raffreddati ad aria si è rivelata vincente. I nostri mondi di riferimento richiedono quel tipo di motori, ovviamente omologati Stage V. Altre aziende li hanno abbandonati a se stessi, eliminandoli dal catalogo; noi, invece, stiamo creando una gamma ad hoc. Ci relazioniamo con il mercato come se fossimo un'azienda unica e questa è veramente un'unicità virtuosa. Stiamo cooperando molto bene con i partner cinesi, riuscendo nell'intento di rendere un prodotto cinese in linea con le richieste del mercato europeo. In tale ambito siamo lieti di annunciare che, al Middle East Energy di Dubai, Raywin presenterà un nuovo motore, fortemente voluto sia da Bimotor sia da Valdinoci, per aggredire il mercato delle torri faro e fare concorrenza a Kubota, Yanmar e Kohler. In quella taglia (15 kVA), certificata Stage V, l'assorbimento del mercato italiano è stimata sugli 8.000 pezzi/anno. In America i volumi salgono addirittura in misura vertiginosa». All'inizio dell'articolo avevamo affermato che in Bimotor una ne fanno e cento ne pensano. Dopo tutto ciò che ci è stato presentato possiamo solo applaudire lo sforzo di diversificazione fatto a livello di prodotto, di mercato e di servizi, sperando che la crescita sostenibile, indicata negli anni scorsi da Ettore Brunero, Presidente e anima dell'azienda, possa continuare nei prossimi anni.

**ELETTRICI**

«Se investiremo tempo e risorse in questa direzione, sarà perché il mercato avrà manifestato un interesse concreto».