

# BEN OLTRE L'OMBELICO

È l'accusa che si muove alle persone scarsamente lungimiranti. Un difetto che certamente non appartiene a Bonfiglioli, sempre più diversificata in termini applicativi e di prospettive. Stefano Baldi ce lo ha fatto capire chiaramente. Seppur radicata nel giardino di casa (l'Europa), Bonfiglioli sta cavalcando le onde più vivaci dei mercati internazionali

Il rapporto tra POWERTRAIN e Bonfiglioli è all'insegna dell'interazione a sfondo tematico. Avrete sicuramente letto le nostre interlocuzioni alle fiere di settore, tipicamente Agritechnica e Bauma Monaco, oltre ad alcune full immersion, come quella con Fausto Carboni. Questa volta ci siamo affidati a **Stefano Baldi**, che copre da oltre 15 anni la posizione di Global Sales Director and Business Development di Bonfiglioli Riduttori, Business Unit Mobile & Wind Solutions. Con lui abbiamo spaziato ad ampio raggio, dalle freddure, incisive e didascaliche, alla visione del mercato, alle riflessioni sul dettaglio tecnologico e applicativo. Gli effetti dell'Industria 4.0 si manifestano nel riflusso del mercato. Le aziende del movimento terra hanno i magazzini pieni e questo inevitabilmente si riverbera nella stagnazione delle vendite. Nell'agricolo, i costruttori europei, soprattutto quelli italiani, stanno affrontando una congiuntura negativa. Qual è la visione di Bonfiglioli sul mercato dell'off-highway nel secondo semestre?

### “Quando il somaro non ha sete, non beve”

Questo è l'esordio di Baldi: «Come era solito ripetere Clementino Bonfiglioli, “quando il somaro non ha sete, non beve”. Il mercato si è fermato principalmente in Europa, una frenata considerevole, che peraltro non si è arrestata, soprattutto in Italia. Il nostro osservatorio privilegiato è il construction, dove siamo più forti. Nell'agricolo riscontriamo problemi diversi. Probabilmente la curva negativa sta declinando, ma viviamo ancora in una fase “flat”, dove non si percepisce distintamente come e



quando usciremo dal tunnel. La follia dei due anni alle nostre spalle ha generato uno stock ingiustificato e in questo momento l'Europa è completamente imballata.

Bisogna riconoscere che il mercato era cresciuto in una maniera irrealistica. In questo momento ci sono dealer che hanno in pancia 6 o 7 mensilità di utilizzo prodotto, invece delle convenzionali 3 mensilità. L'Europa è stagnante, altri mercati sono più dinamici. Operiamo in India da 25 anni, lì occupiamo un migliaio di risorse, nel novembre del 2023 abbiamo inaugurato un altro stabilimento, e abbiamo la possibilità di aumentare le nostre quote. Le aziende diversificano la loro strategia, riducendo gli investimenti in Cina a favore dell'India, per aggredire la regione Asia-Pacifico e talvolta gli stessi mercati occidentali. L'India è un'alternativa a basso costo, politicamente stabile. Sebbene i costi siano meno competitivi rispetto alla Cina, il rischio nell'investimento è basso. Il Brasile potrebbe aumentare le quote soprattutto per il consumo interno e, parzialmente, per il Sud America. Il Nord America rallenta ma sostanzialmente tiene, nonostante la fortissima crescita registrata negli ultimi anni. Nota dolente è la Cina,



Qui, a sinistra, Simone Baldi. Da tre lustri è Global Sales Director and Business Development di Bonfiglioli Riduttori, nella divisione Unit Mobile & Wind Solutions.

gliando visibilità». Stefano Baldi non ripiega in un pessimismo di maniera. L'analogia con la bolla immobiliare scoppiata nel 2008/2009 è esemplificativa, e rassicurante. «La crisi attuale non è paragonabile a quella della Lehman Brothers, non è plausibile che si replichino gli stessi strascichi. Porterà, semmai, a una diversa distribuzione. Nella sfida con i concorrenti cinesi dovremmo crescere ancora nella competitività e nella cifra tecnologica. Confidando che richiedano prodotti customizzati e più ricercati, che godono di un'eccellente reputazione sia presso i costruttori locali che gli utilizzatori europei. I nostri interlocutori, e i “final user”, del Nord America richiedono un livello di servizio sensibilmente più alto rispetto alla media europea».

Rimanendo ovviamente super partes, come possono incidere negli equilibri di bilancio dei player coinvolti nella riconversione elettrica, gli eventuali dietrofront dopo le elezioni nell'Unione europea,

una grande risorsa per tanti anni, che ora è in sofferenza. Sarà la grande variabile dei prossimi anni, per i costruttori di macchine ed anche di componenti. Il mercato interno cinese ha perso all'incirca il 70% in due anni; quindi, gli Oem locali devono trovare altri sfoghi commerciali per le loro macchine. Nomi che fino a cinque anni fa erano noti ai soli addetti ai lavori si stanno rita-





che hanno indebolito la maggioranza Ursula, e la possibile vittoria di Trump negli Usa?

#### **Ursula e Donald**

«Pare che Trump abbia incassato oltre un miliardo di dollari per la sua campagna da aziende del settore petrolchimico, non è quindi plausibile come sponsor di macchine elettriche e forti politiche verso il "green". Francia e Germania escono ridimensionate dalle elezioni europee. Adesso si parla di introdurre dazi. In Europa non basta agire sul dumping per aumentare la competitività, questo è il punto. C'è un delta prezzo pari a due volte e mezzo tra termico ed elettrico e l'utilizzatore finale è restio ad affrontare questa spesa. Un mini-escavatore da 3,5 tonni da 30.000 euro può costare fino a 85.000 euro nella versione Bev. Si ragiona di piccole preserie, prototipi e di una scarsa serializzazione su larga scala».

Cambi di marcia nella vostra strategia di elettrificazione? Cosa è cambiato nella percezione degli Oem da quando avete inaugurato il polo produttivo sulla elettromobilità a fine 2018?

#### **Certi numeri non sono poi così "elettrici"**

«I numeri della elettrificazione in tanti segmenti del movimento terra sono stati sensibilmente ridimensionati. L'obiettivo di Bonfiglioli, in questo momento, è restare il partner preferito dei nostri attuali clienti, non solo quando devono sviluppare macchine "tradizionali", ma anche quando affrontano i nuovi progetti con sviluppo di nuove tecnologie,

soprattutto in area elettrificazione. Disponiamo da oltre vent'anni delle competenze tecnologiche per lo sviluppo dei motori elettrici e negli ultimi anni abbiamo aumentato la nostra capacità e competitività produttiva nello stabilimento in Vietnam. Con le competenze di Vectron, acquisita 25 anni fa, e di Selcom, lo scorso anno, abbiamo oggi tutte le carte per diventare un player importante anche in area inverter e controlli.

In questa fase siamo fortemente concentrati a sviluppare quelle soluzioni che i nostri clienti stanno chiedendo. Infatti, stiamo sviluppando nello stabilimento di Forlì un numero elevato di progetti e prototipi e tutte le settimane attingiamo nuove idee dal mercato. Lo stesso mercato, però, che ha le idee confuse su quale direzione prendere: sarà una macchina con motorizzazione ed utenze elettriche, con i soli assali elettrici o con il motore elettrico senza intervenire sull'idraulica e sull'oleodinamica? Sviluppiamo una pleora di soluzioni ma siamo lontani dalla industrializzazione. Concedetemi una battuta: andrò in pensione vendendo ad un mercato che sarà ancora in grande maggioranza di tecnologia tradizionale con soluzioni oleodinamiche, ma con grandi prospettive sempre più aperte verso l'elettrificazione. Onestamente, il mercato ha registrato un rallentamento della proposta elettrica, in alcuni settori veleggia col vento in poppa, per esempio tra le piattaforme aeree. Anche in questo caso, però, regna l'incertezza su quali ricette applicare sulle macchine di taglia maggiore, quattro riduttori sulle ruote, assali elettrici o altro. Prenda un escavatore

da 20 tonnellate, che da trent'anni utilizza un riduttore da 30.000 Nm, un motore idraulico tra 150 e 170 cm<sup>3</sup> con una pressione di 330 bar. Una formula consolidata che garantisce efficienza ed efficacia, messa in discussione da chi propone lo stesso escavatore in bassa o alta tensione, chi propone l'idrogeno e... cos'altro? L'elettrificazione attecchirà sulle macchine compatte, come mini-escavatori e skid loader». Però, c'è sempre un però, estrinsecato dall'evoluzione funzionale e applicativa di queste macchine. «I numeri negli ultimi anni sono lievitati perché prima svolgevano attività semplici, poi sono diventate polifunzionali. Questi tool hanno bisogno di oleodinamica: se hai una macchina completamente elettrica, devi di conseguenza avere tool completamente elettrici o una centralina a bordo macchina che ti permetta di lavorare».

Chiediamo lumi sul ruolo attuale di O&K nel mining e dintorni. «Siamo riusciti a sostenerne la crescita fino al 2021, il volano è stato la Cina, che richiedeva prodotti con tanta coppia e, mi lasci dire, di qualità tedesca. Nel suo settore, non solo in Germania, ma anche in Cina, O&K è considerata come la Mercedes. Quel tipo di applicazione ha subito una flessione e la concorrenza dei costruttori locali. Abbiamo dovuto diversificare nel marino, per il quale prevediamo ampi margini di sviluppo, anche se si continuerà a presidiare il suo territorio elettivo, il movimento terra».

#### **Le prospettive di una convivenza**

Nell'architettura della riconversione elettrica,

almeno in questa fase, resterà prevalente la convivenza tra idraulica, elettronica e pacchi batterie?

«Questa convivenza proseguirà a lungo. In questa congiuntura, l'elaborazione di soluzioni oleodinamiche, massimizzando l'utilizzo dell'elettronica, fa parte della strategia di Bonfiglioli. Ripeto, la curva di introduzione dell'elettrico non sarà così veloce come ipotizzato e dobbiamo rimanere competitivi nelle tecnologie effettivamente spendibili e richieste dal mercato. Siamo molto forti in alcuni settori, dove presentiamo delle soluzioni abbastanza uniche, con prodotti dedicati. Svilupperemo un'idraulica ancora più intelligente e integreremo soluzioni elettroniche e idrauliche. Dovremo essere così bravi da consegnare prodotti oleodinamici destinati ad alcuni settori che ne hanno veramente bisogno, permettendo alle macchine dei nostri clienti di "over-performare" rispetto alla concorrenza. Risale al Logimat di Stoccarda, a marzo, la presentazione al mondo industriale del nostro primo inverter, di taglia ridotta. È un apripista, che segna la strada per una futura crescita in quella direzione».

Quali novità di prodotto per applicazioni mobili industriali, riduttori e non solo, annuncerete nell'anno in corso?

«Siamo proiettati al Bauma Monaco del 2025, dove sveleremo le novità sia idrauliche che alcune taglie inedite di motori elettrici, per alcuni nostri mercati di nicchia».

Una visione "aerea" delle linee produttive e, a sinistra, il fermo immagine di un Agy (Automated guided vehicle) in movimento.