

# La meccanica come tradizione di famiglia

«L'industriale», Marzo Uno 2000

---

La specializzazione in una nicchia di mercato è stata una scelta per la Vittoria & Ansaldo, che ha fatto dell'ingranaggio conico il proprio cavallo di battaglia.

di Marinella Croci

La Vittoria & Ansaldo affonda le proprie radici negli anni '30 quando Giuseppe Vittoria, padre di Marina e appassionato di meccanica, incominciò a occuparsi di macchine utensili. Dopo un'esperienza dapprima come corridore automobilistico e poi come collaudatore di autovetture, decise di avviare un'attività di commercio di macchine utensili. Il settore meccanico non era affatto una novità poiché la moglie, Carolina Brambilla, proveniva dall'omonima famiglia che fondò nel 1909 l'Utensileria Meccanica G. Brambilla S.p.A. e che tuttora produce frese ad alto rendimento. Nel 1973 l'ingegnere Paolo Ansaldo, dopo un'esperienza nell'organizzazione di cantieri, decise di avvicinarsi al settore meccanico. *"Dopo l'opportunità di un lungo stage negli Stati Uniti presso la Laurens Bros. Inc. di Cincinnati, specialisti nel settore delle macchine utensili per la lavorazione di ingranaggi e cari amici - esordisce Ansaldo - fondai nel 1974 con mia moglie Marina la 'Vittoria & Ansaldo'. Per alcuni anni ci siamo occupati della vendita di macchine utensili importate direttamente dagli Stati Uniti. Erano macchine americane, come Gleason, Cincinnati e Fellows, di modelli non ancora o difficilmente reperibili sui mercati europei; inoltre erano tenute molto bene perché spesso provenivano da depositi del Governo."* D'altra parte l'assistenza non rappresentava un problema per la nuova società dato che quelli che erano stati i dipendenti dell'azienda paterna nel frattempo erano passati alla Vittoria & Ansaldo. Ma l'ascesa del dollaro spinse presto a prendere in considerazione l'acquisto dei macchinari in Europa o sul mercato locale. *"Intorno agli anni '70 - prosegue l'ingegnere Ansaldo - abbiamo curato in modo particolare il mercato italiano vendendo nei settori dei ricambi automobilistici, aeronautica, macchine agricole e motoriduttori. A partire dagli anni '90 abbiamo ampliato il nostro mercato verso i Paesi esteri spingendoci sempre più lontano: dai Paesi europei, quali Germania, Spagna e Regno Unito, ci siamo affacciati con successo sulla Turchia ma anche su India, Giappone, Corea, Argentina, Australia, Canada e Cile, fornendo macchinari sia a utilizzatori finali che ad altri commercianti. Inoltre dal 1985 siamo membri dell'EAMTM, l'Associazione Europea Commercianti Macchine Utensili. Certo non trascuriamo il mercato nazionale che sicuramente è meno soggetto alle forti variazioni dovute a instabilità politiche ed economiche."* E così negli ultimi anni l'export ha contato per la Vittoria & Ansaldo fino al 58%. *"Purtroppo il Giappone ha incominciato ad avere problemi, seguito a ruota dalla Corea - interviene Marina Vittoria - più recentemente si sono aggiunte anche le limitazioni alle importazioni imposte dall'India. Nell'ultimo anno abbiamo quindi preferito dedicarci maggiormente al mercato italiano, anche se l'estero non è stato affatto abbandonato. Anzi, con alcuni clienti abbiamo stabilito un tale rapporto di fiducia che è sufficiente una telefonata per ordinare i macchinari che necessitano."* Le vendite all'estero rappresentano ora circa il 30-35% del fatturato. *"Alcuni clienti avevano tentato un approccio diretto all'estero - continua l'ingegnere - ma sono poi ritornati da noi anche perché diamo la possibilità di visionare la macchina in funzione prima della consegna. E questa è indubbiamente una garanzia in più."*

## Ingranaggi a tutto campo

Si distingue per il fatturato, quasi esclusivamente di macchine per lavorazione ingranaggi, gli acquisti in Italia e in Europa e le vendite in tutto il mondo.

La specializzazione in macchine per ingranaggi è tale che la Vittoria & Ansaldo ha potuto mantenere una costante quota di mercato. *"Il 95% del nostro fatturato riguarda macchine per ingranaggi - afferma l'ingegnere Ansaldo - ed esclusivamente d'occasione. Attualmente acquistiamo principalmente in Italia mentre all'estero preferiamo restare in ambito europeo. Spesso sono i nostri stessi clienti che si rivolgono a noi per acquistare una macchina e rendercene altre in permuta. Talvolta hanno problemi di spazio, più sovente vogliono rinnovare il parco macchine."* In Europa gli acquisti vengono finalizzati in quasi tutti i paesi, a seconda delle diverse opportunità che si presentano. *"In passato abbiamo anche acquistato ad aste inglesi, un fenomeno che in Italia è quasi del tutto sconosciuto - continua Ansaldo - Ora le aste sono meno frequenti e anche noi ci siamo adeguati preferendo le più sicure trattative private."*

## **Il database aziendale**

La raccolta di dati su clienti e macchine rappresenta uno dei punti di forza dell'azienda, che riesce in questo a tenere una traccia storica di quanto viene venduto.

Non appena una macchina nuova arriva in officina, viene creata una scheda che ne riporta i dati essenziali, dal numero di matricola all'anno di costruzione, dalla descrizione degli accessori allo stato di conservazione e che verrà poi utilizzata per la descrizione/offerta della macchina stessa. Questa raccolta di dati andrà a costituire parte di quella documentazione richiesta dagli enti preposti al rilascio della certificazione ISO 9002, un obiettivo che la Vittoria & Ansaldo sta perseguendo con convinzione. *"La macchina viene messa in funzione per fare una valutazione complessiva ma anche per capire che cosa possiamo proporre alla clientela – sostiene Ansaldo. Naturalmente noi conosciamo pregi e difetti di una determinata macchina e, quando si presenta un potenziale cliente, siamo in grado di sottoporre una soluzione in base al tipo di lavorazione richiesta, valutando anche gli interventi necessari."* Il database aziendale in realtà è suddiviso in due parti, una riguarda il cliente e l'altra le macchine acquistate e vendute.

L'importanza di questo strumento è basilare: innanzitutto è indispensabile per sapere il valore della macchina sul mercato. *"Sono anni ormai che curiamo il nostro database e i dati disponibili ora riguardano matricole, età delle macchine, variazioni di modello, accessori – prosegue Ansaldo. Naturalmente tutto ciò è stato possibile anche perché ci occupiamo solamente di una fetta di mercato e la nostra specializzazione ci ha permesso di fare ciò che sarebbe stata un'impresa quasi irrealizzabile se avessimo abbracciato tutto il mercato."* Il database dei clienti viene invece aggiornato quotidianamente anche perché si è rivelato un valido strumento di marketing. I nuovi indirizzi, soprattutto esteri, sono estremamente ambiti e vengono utilizzati per mailing periodici di aggiornamento sulle disponibilità.

## **La forza della specializzazione**

L'officina specializzata, dotata di attrezzature appositamente realizzate, e il personale qualificato permettono di diagnosticare le condizioni delle macchine e di intervenire con revisioni e retrofitting.

La focalizzazione della Vittoria & Ansaldo su macchine per ingranaggi, e tra questi l'ingranaggio conico come cavallo di battaglia, ha portato l'officina dell'azienda alla massima specializzazione. Ospitata all'interno di un edificio-deposito di circa 600 mq ubicato a Settimo Milanese, in provincia di Milano, l'officina con il suo personale qualificato sono il fiore all'occhiello dell'azienda. Qui si possono trovare numerose attrezzature progettate e costruite appositamente per il controllo della geometria delle dentatrici, compresa la rettifica della sede dei rulli della culla di rotolamento. *"Il personale di officina è in grado di diagnosticare le condizioni delle singole macchine suggerendo quali interventi sono necessari – afferma Ansaldo. Revisioni e retrofitting vengono effettuati internamente, tranne nel caso dei PLC, per cui si richiedono interventi specializzati, affidati a esperti esterni all'azienda. Per l'occasione vorremmo ringraziare in modo particolare Roberto Colombo, che da anni si occupa del rifacimento degli impianti elettrici seguendo le orme del padre, che già collaborava con noi; da non dimenticare inoltre l'ottimo rapporto che abbiamo instaurato con 'La Cremonese Trasporti', che cura il trasporto e il posizionamento delle macchine. In definitiva, quando le macchine sono vendute con revisione totale garantiamo fino a sei mesi di funzionamento assumendoci la responsabilità del lavoro eseguito. Come già detto, la nostra officina è talmente specializzata che spesso veniamo contattati per revisionare macchine acquistate altrove: per conto terzi abbiamo revisionato macchine che apparentemente sembravano da rottamare per i forti danni che avevano subito in seguito a cadute o addirittura a incendi e presentavano evidenti crepe nel basamento; abbiamo revisionato anche alcune macchine che ci sono ritornate dopo una ventina d'anni di lavoro su due turni per una seconda revisione."*

Naturalmente la Vittoria & Ansaldo garantisce un'assistenza telefonica e di intervento in loco nel caso in cui il cliente non sia in grado di risolvere il problema autonomamente. Estremamente fornito è anche il magazzino ricambi, accessori e utensili. Una vasta biblioteca completa infine la specializzazione dell'azienda nel settore. Qui si possono trovare cataloghi, manuali dell'operatore, disegni e schemi elettrici di macchine più o meno recenti e persino fuori commercio da anni. *"Abituamente alleghiamo copia del catalogo originale all'offerta e, naturalmente, forniamo con ciascuna macchina la relativa manualistica"* – conclude la signora Marina.

### **In bilico tra nuovo e usato**

La clientela spazia dalle industrie che producono ingranaggi per un proprio utilizzo ad aziende di subfornitura.

Le macchine che escono dalla qualificata officina Vittoria & Ansaldo sono perfettamente controllate e funzionanti. *“Abitualmente i nostri clienti si rivolgono a noi – afferma l’ingegnere Ansaldo – perché hanno la necessità urgente di eseguire determinate lavorazioni oppure qualora non sia giustificabile l’acquisto di una macchina nuova. Quando ci occorre qualche pezzo di ricambio originale, ci rivolgiamo ai vari costruttori che, in fondo, dovrebbero esserci grati – fa notare Ansaldo – per aver convinto una nutrita schiera di imprenditori a intraprendere l’avventura della costruzione di ingranaggi. Ditte individuali, partite con pochi mezzi e con poche macchine d’occasione, sono poi passate all’acquisto di macchine nuove dello stesso costruttore per soddisfare le mutate esigenze produttive. Non a caso talvolta in uno stabilimento si vedono affiancate macchine nuove e macchine d’occasione revisionate a conferma della possibilità di coesistenza del nuovo e dell’usato.”* La Vittoria & Ansaldo vanta una clientela alquanto varia: dalle aziende che producono pezzi a uso interno da montare quindi sui propri prodotti, e che possono essere definite utilizzatori finali, ad aziende specializzate nella subfornitura e che perciò necessitano di una grande flessibilità e di una diversificazione dimensionale dei vari modelli. Si pensi che le grandi case automobilistiche tendono sempre più a farsi costruire gli ingranaggi da aziende esterne altamente qualificate.

### **Alla ricerca di nuovi sbocchi**

La vocazione ai mercati esteri è uno stimolo per espandersi.

La partecipazione a manifestazioni del settore, quali il Resale, è vista principalmente nell’ottica di espandere il proprio ambito d’azione. E poiché la Vittoria & Ansaldo ha una vocazione particolare per i mercati esteri, è proprio all’estero che cerca nuovi sbocchi. *“In un paese emergente la nostra fornitura non si limita alla singola macchina ma siamo in grado di garantire anche l’addestramento pratico dell’operatore – precisa l’ingegnere Ansaldo. Ci siamo adeguati alle esigenze di questi paesi accogliendo volentieri gli operatori che ci richiedono un tale servizio oppure inviando, talvolta, i nostri tecnici sul posto.”* Prossimo obiettivo per farsi conoscere su più larga scala è la creazione di un sito internet. *“In Sudamerica abbiamo già venduto macchinari via e-mail, con foto dettagliate delle macchine e degli accessori. Siamo consapevoli che un gran lavoro ci aspetta per aggiornare e ampliare quotidianamente i nostri database.”*