

con **Domenico Appendino**

Direttore marketing di Prima Industrie

di **Luca Rossi**

# Una **sinergia** di **SUCCESSO**



***Esattamente un anno fa il Gruppo Finn-Power è entrato a far parte del Gruppo Prima Industrie. Un'operazione dalle grandi ambizioni con lo scopo di dare vita a una società leader nel settore della lavorazione della lamiera. Domenico Appendino, direttore marketing di Prima Industrie, traccia un primo lusinghiero bilancio***

L'acquisizione di Finn-Power da parte di Prima Industrie, avvenuta nel febbraio dell'anno scorso, ha dato vita a una società tra i leader mondiali nel settore dei sistemi laser e di lavorazione della lamiera. Basta qualche numero a testimoniarlo: 400 milioni di euro di fatturato pro-forma, 1.700 dipendenti, 10 stabilimenti produttivi e la presenza in oltre 50 Paesi. Dalle due società è anche nata una gamma di prodotti tra le più ampie nel mercato di riferimento. Il processo di integrazione procede spedito. Le reti commerciali sono state quasi completamente integrate.

Con il nome Prima Finn-Power sono nate o stanno nascendo dalla fusione delle pre-esistenti filiali locali società come Prima Finn-Power France, Prima Finn-Power Iberica per commercializzare e dare assistenza per entrambi i marchi. In Italia Prima Industrie ha la sede centrale a Torino e un centro ricerche a Bari, Finn-Power ha uno stabilimento produttivo in Veneto e un grande Technology Center in Lombardia: queste società continueranno a mantenere la loro identità, avendo missioni e attività differenti. Parola di Domenico Appendino, direttore marketing di Prima Industrie.

**Un leader mondiale.** Prima Industrie S.p.A. è fondata nel 1977 e quotata alla Borsa Italiana dal 1999, attualmente sul segmento Star. Il Gruppo Prima Industrie è fra i leader mondiali nel settore delle macchine laser e di lavorazione della lamiera. Il Gruppo opera nei seguenti settori: laser e macchine laser ad alta potenza per applicazioni industriali (Prima Industrie), sistemi per la lavorazione della lamiera (Finn-Power), elettronica industriale (Prima Electronics e Osai). Oggi il Gruppo, che ha sede a Torino, conta su circa 1.700 dipendenti, 10 stabilimenti produttivi in Italia, Finlandia, Stati Uniti e Cina e una capillare rete di vendita e assistenza clienti in oltre 60 Paesi. A 32 anni dalla fondazione, la missione di Prima Industrie è sempre quella della sua origine: innovazione, eccellenza, crescita.



*Ingegnere Appendino, è passato esattamente un anno da quando Finn-Power è entrata nel Gruppo Prima Industrie. Era infatti lo scorso 4 febbraio 2008 quando si è compiuta l'operazione. Oggi, quale è il primo bilancio di questa operazione?*

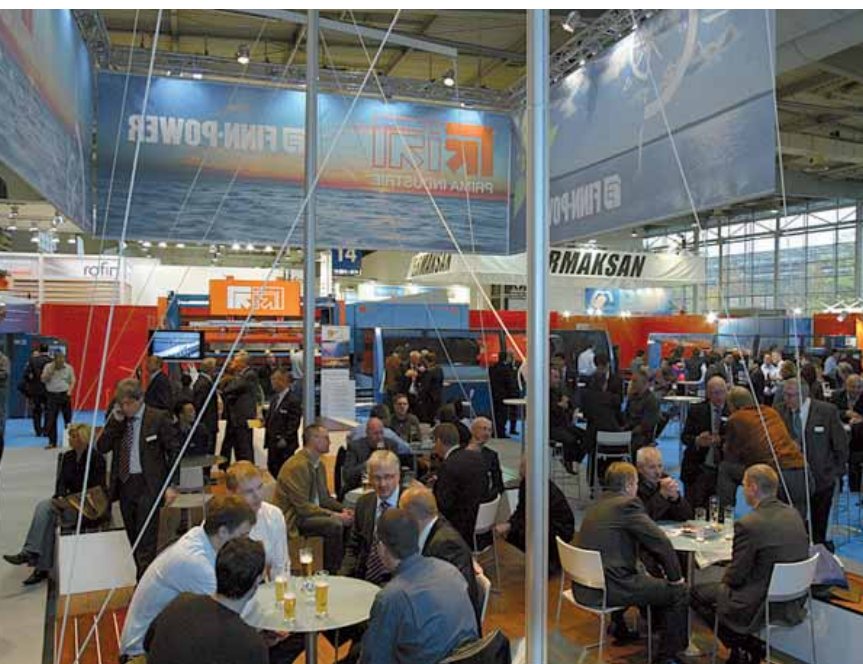
“È chiaro che un'operazione di questa portata non si conclude in un anno, ma richiede un lasso di tempo lungo per svolgersi in tutti gli aspetti che la coinvolgono. Tuttavia, se consideriamo gli ultimi dodici mesi, sicuramente moltissimi passi avanti sono stati fatti ed esattamente secondo il pro-

gramma che ci eravamo posti. La prima area di integrazione era quella relativa alla nostra copertura del mercato e possiamo dire con soddisfazione che in questo settore i passi più importanti sono stati fatti, in quanto le rispettive reti sono state quasi completamente integrate, sfruttando le possibili sinergie commerciali”.

***Il Gruppo oggi vanta un fatturato di oltre 400 milioni di euro e impiega 1.700 persone. Come si colloca a livello mondiale nel comparto della lavorazione della lamiera?***

“L'acquisizione di Finn-Power da parte di Prima Industrie ha dato origine a un protagonista a livello mondiale nel settore dei sistemi laser e di lavorazione lamiera. I numeri che lei ha citato, 400 milioni di euro di fatturato pro-forma, i 1.700 dipendenti, i 10 stabilimenti produttivi e la presenza in oltre 50 Paesi ne fanno il numero tre del settore, con una gamma di prodotto che è probabilmente la più ampia nel mercato di riferimento”.

***La presentazione ufficiale dei due brand uniti è avvenuta ad Hannover nell'ottobre scorso, in occasione della fiera EuroBlech 2008.***



***Quando due aziende mettono in comune le proprie competenze e strutture ci sono ovviamente delle fasi di integrazione e delle aree di sovrapposizione. Avete stilato un piano di integrazione? E in quanto tempo prevedete di attuarlo e attraverso quali tappe?***

“Fortunatamente le due aziende hanno un prodotto complementare, con aree di sovrapposizione minime. Questo fatto è determinante per l'integrazione delle due organizzazioni ed è stata una delle motivazioni dell'acquisizione. Se pensiamo infatti al modello Sincrono di Prima Industrie e L6 di Finn-Power è chiaro che i due



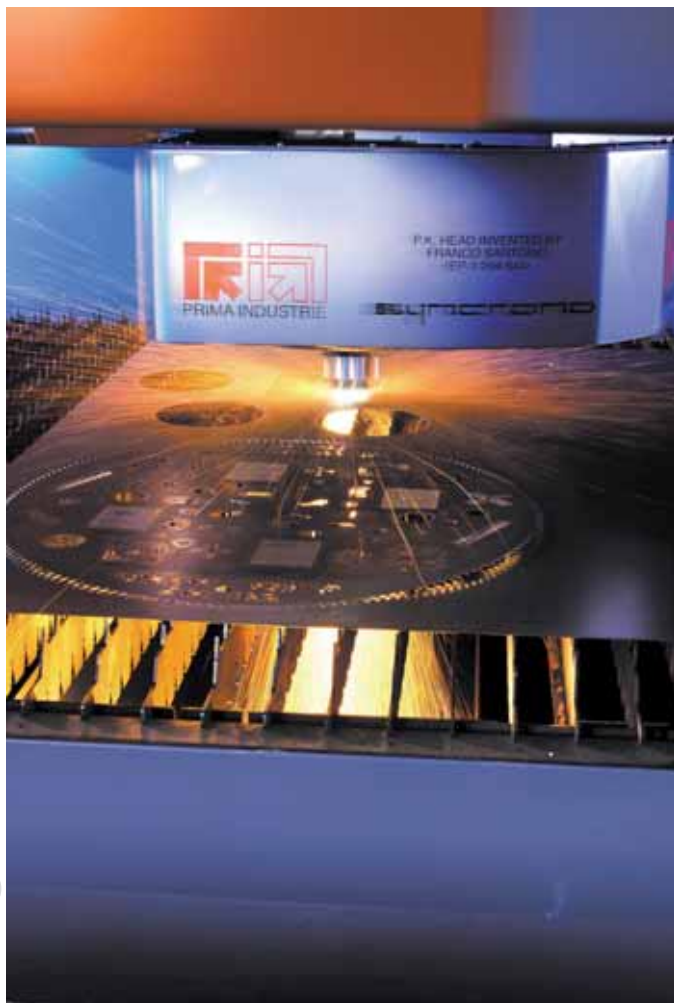
## Imprese & Mercato

modelli, pur collocandosi nella fascia alta di mercato delle macchine superveloci, sono tuttavia diversi per concezione e architettura. Esiste ovviamente un piano che prevede, oltre alla già citata integrazione commerciale, un'integrazione di componentistica e di prodotto. Ad esempio, per quanto riguarda i componenti, Prima Industrie dispone di laser e CNC di cui sicuramente Finn-Power potrà beneficiare. Per quanto riguarda il prodotto, i sistemi di automazione delle due società potrebbero essere ottimizzati e unificati, usufruendo degli aspetti migliori presenti in ciascuna delle attuali linee”.

***Partiamo da un punto di vista di marketing: rimarranno i due brand a se stanti o state studiando una possibile sinergia?***

“Brand forti e riconosciuti sul mercato hanno un grande valore. Siamo convinti che tali siano Prima Industrie e Finn-Power, ciascuno per la propria storia aziendale e tecnologica. Al momento non stiamo quindi pensando ad un nuovo marchio che sostituisca i precedenti. La presentazione ufficiale dei due brand uniti alla Euroblech 2008 è stata recepita molto bene dal mercato, e quest’anno abbiamo un fitto calendario fieristico in cui saremo presenti sempre insieme”.

***La testa laser del modello Sincrono di Prima Industrie.***



***La Fast Bend di Finn-Power.***

***Le due società hanno diverse filiali sparse nel mondo. In molti Paesi vi è una filiale Prima Industrie e una Finn-Power. Rimarranno entrambe o ci sarà un processo di raggruppamento Paese per Paese?***

“Il processo, come ho già detto, è già in corso. Ne sono un esempio società come la Prima Finn-Power France, la Prima Finn-Power Iberica, e altre nuove società che sono nate o stanno nascendo dalla fusione delle pre-esistenti filiali locali delle due società. Come il nome scelto Prima Finn-Power fa ben intendere, queste filiali comuni commercializzano e fanno assistenza per entrambi i marchi”.

***E in Italia, rimarranno due filiali separate o si arriverà a una sola?***

“In Italia Prima Industrie ha la sede centrale a Torino e un centro ricerche a Bari, Finn-Power ha uno stabilimento produttivo in Veneto e un grande Technology Center in Lombardia. Queste aziende continuano a mantenere la loro identità, avendo missioni e attività differenti”.

***Passiamo al portafoglio dei prodotti. La combinazione tra le due produzioni ha portato a una offerta tra le più ampie al mondo nel campo delle lavorazioni in 2D e 3D. La sovrapposizione porterà a qualche sacrificio di modello?***

“Come già accennato, le aree di sovrapposizione sono veramente minime, per cui penso che il problema non esista. Credo comunque che sarà il mercato a decidere se questo portafoglio prodotto ha qualche area troppo affollata, e in tal caso ci guiderà a una scelta”.

***Anche nel comparto della ricerca e dello sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche questa sinergia di know-how come trova attuazione?***

“Abbiamo subito iniziato a favorire scambi tecnologici fra il nostro personale di Ricerca e Sviluppo, in modo che le competenze delle due aziende non restino isolate. I nuovi progetti sicuramente trarranno vantaggio da questa sinergia”.



---

***Il modello SG Night Train di Finn-Power.***

***E ora l'aspetto commerciale. La rete di vendita di Prima Industrie e di Finn-Power come si integrano? E quali sono le armi in più che i vostri venditori hanno rispetto a prima?***

“È chiaro che la gamma di prodotto emergente dall'integrazione è forse la più ampia al mondo nel settore delle macchine per lavorazione lamiera. Questa è sicuramente l'arma più forte di cui dispone oggi la nostra rete di vendita, potendo offrire sempre al cliente la soluzione più idonea alle sue esigenze, sia tecniche che economiche, facendolo quindi 'scegliere' senza alcuna forzatura. Inoltre, grazie all'integrazione delle reti di vendita e assistenza si è raggiunta un'organizzazione con copertura molto più completa e capillare: questo significa migliori servizi ante- e post-vendita”.