



# L'importanza della **subfornitura**

**SEMPRE PIÙ RILEVANTE NELLA CATENA DI FORNITURA, IL RUOLO DEL COSTRUTTORE DI INGRANAGGI DEVE ADEGUARSI A NUOVE DINAMICHE DI MERCATO CHE IMPONGONO ELEVATA QUALITÀ DI PRODOTTO, MA ANCHE COMPETENZE DI SUPPORTO E DI SERVIZIO AD ALTO VALORE AGGIUNTO IN DIVERSE AREE FUNZIONALI. LA CHIAVE DI LETTURA DI LORENZO CATTINI**

**P**arte del più ampio e diversificato settore della meccanica, il comparto della produzione di componenti per la trasmissione di potenza costituisce un elemento importante nel panorama dell'industria manifatturiera italiana, tanto in termini di fatturato generato e di risorse umane impiegate, quanto come acceleratore di crescita economica. Un fiore all'occhiello composto da aziende in grado di fornire competenze tecniche, know-how, capacità produttiva e servizi ad alto valore aggiunto, con livelli di eccellenza tali da essere, in alcuni casi, riconosciute a livello globale. Una di queste è la Cattini e Figlio, specialista nella produzione di tutte le principali tipologie di ingranaggi (dai cilindrici a a dentatura esterna e interna, agli ingranaggi conici a dentatu-

ra spiroidale/ipoide ai componenti per il cambio marcia manuale e power-shift), azienda che ha saputo ricoprire un ruolo sempre più di riferimento nei propri settori di competenza, puntando su fattori differenzianti che ne hanno segnato e supportato gli oltre settant'anni di storia e di crescita.

«Fattori differenzianti – spiega l'amministratore delegato, Lorenzo Cattini – che risiedono non solo nelle tecnologie e nei processi adottati, ma anche nel non facile compito, in qualità di subfornitore, di riuscire a garantire al cliente un elevato livello di soddisfazione in ambito qualità, servizi, tecnologia e costi. In generale, un'eccellente esperienza di fornitura, fatta nostra con l'acronimo T.P.E. Total Procurement Experience. Ciò che distingue un'azienda media da un'eccellenza, relativa-

mente al settore in cui ci muoviamo, ovvero quello della subfornitura, è la capacità di potersi interfacciare in maniera piena con il cliente. Quando dico piena, intendo saper fare da “legante” all'interno di grandi aziende fortemente strutturate». Realtà ben organizzate, queste, come quelle principalmente servite dalla Cattini e Figlio, ovvero i principali costruttori di veicoli professionali nel mondo, tra cui trattori agricoli, macchina movimento terra, autocarri di varia tipologia.

«Si tratta di realtà manifatturiere – sostiene Cattini – che richiedono un impegno molto forte in funzione non solo della parte più classica degli acquisti, ma anche di engineering, quindi della parte tecnica, di progettazione e di sviluppo. Senza tralasciare la qualità, la sicurezza e l'ambiente».

LORENZO CATTINI,  
AMMINISTRATORE  
DELEGATO DELLA  
CATTINI E FIGLIO  
DI CASARILE (MI)



## L'imprescindibile valore del capitale umano

Altresì importante e fondante per adeguarsi al meglio alle nuove dinamiche di mercato è poter contare, oltre che su tecnologie allo stato dell'arte e su di una adeguata organizzazione, anche sul capitale umano.

«Il subfornitore d'eccellenza del futuro – conferma lo stesso Cattini – per mantenersi competitivo sul mercato, deve saper anche riconoscere la decisiva e imprescindibile importanza del valore del capitale umano. Credo che da oggi ai prossimi 8-10 anni la grande differenza riguarderà la capacità di dare ancora più attenzione al personale, alla sua motivazione, alla sua formazione, alla sua preparazione. Tutto ciò, non solo tramite i seppur utili corsi formativi, ma anche con un vero e proprio affiancamento di alto livello». Secondo Cattini, anche se nelle grandi aziende questo potrebbe sembrare più complesso, il vincente concetto di base rimane il medesimo, e sempre orientato a fornire al cliente un'eccellente esperienza di fornitura.

«L'esperienza di acquisto del cliente – prosegue Lorenzo Cattini – dev'essere tanto eccellente da indurlo a convincersi del valore aggiunto che il subfornitore è in grado di dare, e quindi rendendosi consapevole di poter concentrare le proprie risorse e gli investimenti altrove e non impegnandosi per produrre internamente. Questo concetto deve essere corroborato da una visione globale di sviluppare un distretto di eccellenza, nel promuovere un insieme di aziende eccellenti che possa essere riconosciuto nel mondo, perché si può perdere anche da soli ma si vince solamente in squadra. Assiotec, in qualità di associazione di categoria, si sta sforzando molto per affermare questa realtà italiana. Con questa visione e con uno sano stimolo al miglioramento continuo generato dal continuo confronto con la concorrenza, crediamo che il ruolo del costruttore di ingranaggi possa continuare a rivelarsi determinante nella catena di fornitura, e che debba da una parte sapersi adeguare alle nuove dinamiche di mercato e, dall'altra, soddisfare le richieste di miglioramento continuo in tutte le aree funzionali».

### L'integrazione di funzioni che genera valore

Sono dunque molteplici le aree, ciascuna con le sue specificità, con le quali un subfornitore deve saper interagire e integrarsi. Alcune note, altre non sempre ritenute fondamentali. «Nella scelta di un fornitore, di un subfornitore – osserva Cattini – l'esponente finale e il più evidente, è l'ufficio acquisti, che si occupa di raccogliere le valutazioni a livello tecnico, a livello qualitativo, ma anche logistico e di sintonia con il proprio modo di operare. Area, quest'ultima sempre più importante ma anche quella sempre meno scontata e più difficile da oggettivizzare in quanto l'essere più o meno in sintonia con un fornitore è un indicatore sostanzialmente soggettivo. Integrare tutte queste funzioni al meglio si rende allo-

ra più che necessario per puntare all'eccellenza, perché solo in questo modo è possibile garantire la più elevata competitività e l'apprezzamento del mercato e, soprattutto, la vittoria nei confronti del concorrente più agguerrito che è rappresentato proprio dallo stesso cliente». Ed è proprio per riuscire a integrare al meglio tutte queste funzioni che Cattini e Figlio ha costituito delle filiali locali, in aree strategiche: nel febbraio 2018, la Cattini North America a Chambersburg (PA) con l'obiettivo di fornire ai clienti statunitensi e canadesi un supporto logistico e post-vendita ancora migliore; la consociata Cattini Power Transmission Pvt. Ltd è stata invece costituita in India nel 2019 per avviare una produzione locale di componenti molto richiesti dal mercato indiano. Entrambe fanno

parte di una struttura organizzativa ad alto valore aggiunto la quale, proprio come tale, ha lo scopo di generare valore per il cliente. «Ed è questa dal mio punto di vista – aggiunge Cattini – un'altra sfida che un'azienda italiana che intende eccellere nell'ambito della subfornitura deve affrontare: generare valore ai propri clienti e ovviamente rendere i clienti consapevoli di questo valore. Al tempo stesso deve saper essere molto dinamica e altrettanto rapida nella sua capacità decisionale, proprio per adeguarsi alle mutevoli condizioni del mercato».

A questo proposito, nonostante i quasi 300 dipendenti e un'organizzazione ben strutturata, la Cattini e Figlio ha sempre cercato di mantenersi snella, proprio per garantire la maggior velocità di reazione lungo tutta la filiera.