

Tariffa R.O.C.: *Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 - Contiene I.P. - I.R.
(conv. in L. 27/02/2004 N°46 art. 1, comma 1, DCB Modena)

MODENA

INDUSTRIA

www.modenaindustria.it

OTTOBRE/NOVEMBRE 2017
ANNO 17 - N°05

EDICOLA
EURO 1,60

**100 anni per la
Ing. Ferrari**

**Atlantic Fluid Tech
il successo in otto anni**

**Il ristorante
del mese**

**Interviste agli imprenditori
modenesi che hanno
partecipato al:**

**CERSAIE
MARMOMAC
GISEXPO**

ATLANTIC FLUID TECH di San Cesario sul Panaro

Da zero al successo in soli otto anni

Nata durante la recente grande crisi, grazie a idee vincenti, è cresciuta fino ai 17 ml di fatturato con 130 addetti

Dai diamanti non nasce nulla, recitava un vecchio adagio. Dalle crisi però, possono nascere storie di successo imprenditoriale. Quella di Atlantic Fluid Tech azienda di San Cesario sul Panaro, operativa nell'ambito dell'oleodinamica - ormai un punto di riferimento per i costruttori di macchinario mobile - è una di queste. A certificarlo un dato: da 0 a 17 milioni di euro di fatturato in 8 anni. Una bella storia, diciamo noi, e **Michele Storci** insieme al fratello **Christian** la raccontano col piglio di chi ha fatto tanto ma vuol fare ancor di più.

Nascita. “La nostra avventura parte nel 2008, alle soglie della grande crisi. Sentivamo di poter portare ulteriore valore aggiunto al mondo dell'oleodinamica. Ci siamo rimboccati le maniche e ci abbiamo provato: forti anche della collaborazione con i nostri soci. Sinceramente, riguardando a quei tempi non ci aspettavamo che a settembre 2008 la crisi colpisse così forte, fortunatamente le nostre idee si sono rivelate vincenti e ci hanno permesso di crescere co-

stantemente dal 2008 ad oggi portandoci da 0 alla soglia dei 17 milioni di fatturato. Un elogio però lo merita anche il territorio modenese: fondamentale, data la maggior parte dei nostri fornitori vicini a noi, la tradizione dell'oleodinamica e quella industriale, tutti requisiti fondamentale per la nostra crescita.”

Formazione e ricerca. L'intero gruppo Atlantic Fluid Tech, oggi conta oltre 130 di-

pendenti. Ogni anno apre le sue porte per l'acquisizione di nuove figure dato che la crescita spinge a espandere costantemente la produzione. La formazione del personale, la valorizzazione del capitale umano è un punto fermo in azienda al punto di avere istituito un cursus interno prima di poter accedere ad ogni posizione lavorativa. Ma anche la ricerca lo è: “La ricerca è la base del nostro prodotto

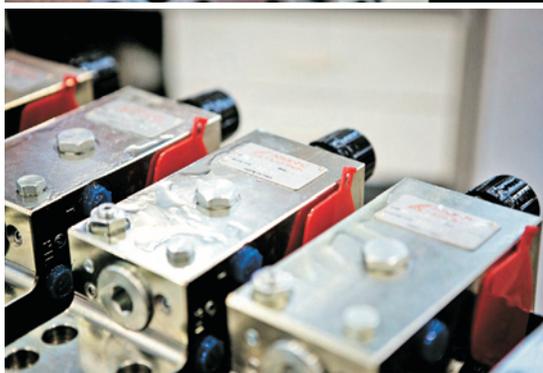


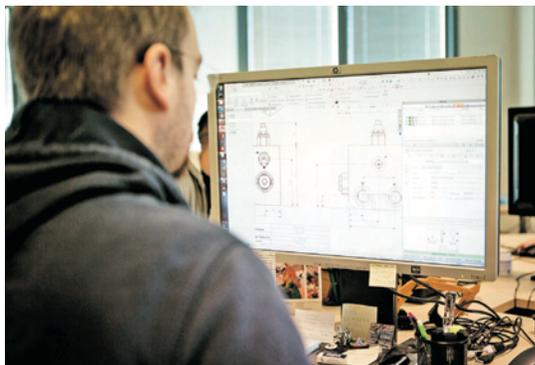
- evidenza Storci - Spinti anche dalla crisi i nostri clienti si sono resi conto che dovevano cambiare qualcosa per continuare ad avere successo sul mercato. E qui ci siamo inseriti noi, con nuove idee e la volontà di elaborarle. Non è sempre stato facile farle capire: il nostro è un prodotto molto tecnico, ma chi ha creduto in noi è stato ricompensato dal mercato. Gli investimenti in innovazione viaggiano sul 10% annuo, su prodotto e processo produttivo, mentre il livello di servizio è uno dei nostri punti di forza. Abbiamo una collaborazione con l'Università da diversi anni: sosteniamo il Master in Oleodinamica e cerchiamo anche di trovare giovani ingegneri che ci permettano di evolvere sempre più rapidamente. In alcuni casi abbiamo richiesto studi approfonditi sull'ottimizzazione di nostri brevetti con ottimi risultati.”

I clienti, il mercato e l'andamento aziendale. “Il nostro cliente tipo - riprende Storci - è un produttore di macchinario mobile con problemi tecnici e in cerca di soluzioni ad hoc che gli permettano di migliorare il suo prodotto. Il nostro lavoro è inizialmente di consulenza, cerchiamo di ascoltarlo e capire quale siano le sue necessità, di solito non di facile individuazione. Poi avanziamo le nostre proposte complete di prototipi. Nel

caso tutto funzioni a dovere diamo avvio alla produzione. Realizziamo circa 5 prototipi a settimana, la gestione di un flusso di dati così elevato non sarebbe possibile senza le risorse informatiche che ci supportano. Rispetto al mercato, lavoriamo principalmente per l'estero, mentre il mercato Italiano, che comunque è tra i principali, è formato da quei costruttori che poi in qualche modo esportano i loro macchinari in tutto il mondo. L'Europa, per Atlantic

Fluid Tech, rappresenta lo sbocco principale, ma siamo molto presenti anche in America, Giappone e Corea del Sud, con una solida rete di filiali di vendita. Privilegiamo il made in Italy, altro aspetto importante. Per la semplice ragione che spesso i clienti tradizionali e nuovi, preferiscono il prodotto Italiano, perché sanno che, rispetto alla concorrenza gli aspetti qualitativi della componentistica sono superiori.” Quelle che fornisce Storci sono una serie di informa-





esempio la raccolta tempi è completamente automatizzata, per finire all'amministrazione ampiamente informatizzata. La tecnologia permette di ridurre i lavori monotoni e consente alle persone di utilizzare le loro abilità per risolvere problemi a livelli più elevati. Non c'è bisogno di amanuensi, ma di persone che usano il cervello.”

Problemi e impresa. Nemmeno loro ne sono immuni, al pari di tante categorie imprenditoriali. “Fare impresa in Italia - osserva Storci - non è semplice, ma dalla mia esperienza posso dire che non lo è nemmeno all'estero. Le difficoltà sono molteplici, dal farsi seguire dai fornitori a capire i veri requisiti dei clienti passando per le inevitabili incomprensioni con la

zioni che si riflettono, se guardiamo al fatturato in un andamento aziendale positivo. “Immunizzati alla crisi, dicevo, come nuova realtà sul mercato siamo cresciuti costantemente. Il 2016 è stato un anno di transizione, abbiamo cercato di riorganizzare la produzione per poter affrontare al meglio gli anni successivi che si stavano profilando molto promettenti. E il 2017 in effetti si sta rivelando un anno di soddisfazioni, mentre il 2018 inizia già da ora a profilarsi

promettente. Siamo fiduciosi, ma pur sempre con cautela.”

Industria 4.0. Storci conosce il tema, ma precisa, “Industria 4.0 è una keyword molto abusata ultimamente. Ciononostante per estrazione (sia io che mio fratello siamo Ingegneri) abbiamo sempre creduto nella tecnologia legata all'informatica e all'elettronica. Questo lo si coglie in azienda in modo trasversale, dall'ufficio tecnico, alla produzione dove ad

Pubblica Amministrazione. Per superarle ci vuole pazienza e voglia di trovare soluzioni ai problemi, nel caso anche con ostinazione. Il personale poi è fondamentale, l'imprenditore da solo non potrebbe fare nulla senza i suoi dipendenti. Il mio consiglio rivolto alle istituzioni è solo uno: credete e investite nella formazione dei giovani, le aziende ne necessitano e anche l'intero sistema Paese ne ha bisogno”.

Filippo Pederzini

CARLO ALBERTO ROSSI e FRANCO VENTURI, Atlantic Fluid Tech, S. Cesario s/P

“Preferiamo essere presenti in quelle manifestazioni, dove avvengono presentazioni di macchinari. Il Gis Expo è una di queste e non potevamo non esserci”. È in modo diretto che Carlo Alberto Rossi e Franco Venturi, spiegano la presenza di Atlantic Fluid - giovane e dinamica realtà di S. Cesario s/P nel settore dell'oleodinamica - alla kermesse piacentina. Che non esitano definire positiva: “Dal punto di vista degli incontri, dei contatti e dell'interesse, relegati in particolar modo alla opportunità che abbiamo avuto di illustrare nuovi prodotti. A maggior ragione, se pensiamo che il mercato italiano delle piattaforme aeree è uno dei nostri target di riferimento: uno dei 'Top 5' per la nostra azienda”. Argomento che ne introduce subito un altro quello dell'andamento aziendale, e a 360°. “Esportiamo circa il 65% della produzione di cui il 55% in Europa e un 10% circa, tra America, Asia e Far East. Il 35% però rimane sul suolo italiano. Quote che nel 2016 hanno permesso un incremento del fatturato rispetto all'anno precedente del 10%, ma che contiamo di raddoppiare nel 2017. Un risultato il cui merito è da ricercarsi anche nel “made in Italy” che privilegiamo e nelle scelte di automazione e di informatizzazione della produzione in linea coi processi di Industria 4.0 avviati qualche anno fa”.



Il Gis Expo è una di queste e non potevamo non esserci. È in modo diretto che Carlo Alberto Rossi e Franco Venturi, spiegano la presenza di Atlantic Fluid - giovane e dinamica realtà di S. Cesario s/P nel settore dell'oleodinamica - alla kermesse piacentina. Che non esitano definire positiva: “Dal punto di vista degli incontri, dei contatti e dell'interesse, relegati in particolar modo alla opportunità che abbiamo avuto di illustrare nuovi prodotti. A maggior ragione, se pensiamo che il mercato italiano delle piattaforme aeree è uno dei nostri target di riferimento: uno dei 'Top 5' per la nostra azienda”. Argomento che ne introduce subito un altro quello dell'andamento aziendale, e a 360°. “Esportiamo circa il 65% della produzione di cui il 55% in Europa e un 10% circa, tra America, Asia e Far East. Il 35% però rimane sul suolo italiano. Quote che nel 2016 hanno permesso un incremento del fatturato rispetto all'anno precedente del 10%, ma che contiamo di raddoppiare nel 2017. Un risultato il cui merito è da ricercarsi anche nel “made in Italy” che privilegiamo e nelle scelte di automazione e di informatizzazione della produzione in linea coi processi di Industria 4.0 avviati qualche anno fa”.