

Bonomi Group al record tra nuovi investimenti e acquisizioni a raffica

Aldo Bonomi: «La ricchezza si reinveste in azienda, sono risorse cruciali per la crescita e la competitività»

Meccanica

Per il leader globale delle valvole dieci operazioni dal 2017, ricavi a 380 milioni

Luca Orlando

Dal nostro inviato

GUSSAGO (BS)

«Partiranno oggi, al massimo domani. In media spediamo oltreoceano un container al giorno».

Le scatole indicate da **Aldo Bonomi** nel sito produttivo di Gussago, impaccettate sui pallet per decine di metri, sono dirette negli Stati Uniti. Chiave di volta dello sviluppo di Rubinetterie Bresciane, leader globale delle valvole e asset principale di Bonomi Group, che verso Washington sviluppa il 30% del proprio business. Se in termini geografici è da qui che arriva la spinta principale del gruppo, al nuovo record di ricavi con uno scatto a doppia cifra a 380 milioni, il massimo storico, questo esito è in realtà il punto di caduta di una precisa e coerente strategia di investimento. Che ha visto il gruppo lievitare progressivamente in termini dimensionali attraverso una raffica di acquisizioni: ben dieci operazioni diverse dal 2017 ad oggi, l'ultima delle quali finalizzata alla fine dello scorso anno.

Impegno complessivo per l'M&A di 140 milioni di euro a cui in parallelo si è aggiunto, sia per Rubinetterie Bresciane che per le altre realtà acquisite, un piano ancora più robusto di investimenti in nuovi impianti e capannoni, oltre 200 milioni dal 2019.

«La nostra volontà - spiega l'imprenditore, che guida il gruppo insieme al fratello Carlo - è quella di lasciare la ricchezza prodotta all'interno dell'azienda, in modo da avere le risorse necessarie per la crescita. Soltanto investendo e innovando è possibile restare competitivi in un mercato che cambia».

Investimenti percepibili nella fabbrica di Gussago, il principale sito produttivo del gruppo, dove sono visibili i nuovi macchinari per l'assemblaggio automatico delle valvole, la stampante 3D per metalli che realizza prototipi nell'arco di poche ore, i centri di lavoro innovativi in grado di trattare l'ottone senza piombo oppure altre leghe particolari. Scelte necessarie per poter operare su scala globale, tenendo conto delle diverse certificazioni e delle regole distinte esistenti nei singoli paesi.

«È uno dei tanti aspetti per cui le dimensioni aziendali sono importanti - aggiunge Bonomi - perché avere le spalle robuste consente di fare gli investimenti necessari, in questo caso per poter produrre valvole e raccordi in leghe diverse adeguandosi alle regole locali e poter competere così in tutto il mondo».

Organizzazione produttiva complessa, quella del gruppo, che deve poter gestire in modo efficiente lotti minimi di valvole finite, componenti, raccordi e tubi, massa di codici che supera ampiamente le 20mila unità e che vede ogni giorno una produzione massiva: 330mila raccordi, 66mila valvole finite.

Oggetti interamente tracciabili, spostati e gestiti all'interno del sito con un utilizzo robusto dell'automazione, tra carrelli autonomi a guida laser che prelevano i prodotti a fine linea e li posizionano per il confezionamento e magazzini automatici lunghi 70 metri, al lavoro su tre turni per gestire la domanda.

«Che resta alta anche ora - spiega Bonomi - con ordini che ci dan-

no una buona visibilità sui prossimi mesi. L'idea quest'anno è quella di superare per la prima volta la soglia dei 400 milioni di ricavi, scenario internazionale permettendo». Entro fine anno è prevista la scelta finale per l'assetto futuro negli Stati Uniti, che già oggi rappresenta la filiale estera più robusta con 30 persone coinvolte. Anche al netto del tema dei dazi, da tempo il gruppo ha l'idea di avvicinarsi al suo mercato principale, rilevando un'azienda a stelle e strisce o partendo da zero con una nuova costruzione. «Abbiamo già visionato almeno una dozzina di imprese - spiega l'imprenditore - ma devo dire che il livello qualitativo non è paragonabile al nostro: rispetto all'Italia sono davvero molto indietro nei macchinari utilizzati e nelle tecnologie. Da qui, in futuro, continueremo a spedire alcune componenti ma il nodo non è solo rappresentato dai dazi, perché operare negli Stati Uniti in modo diretto aiuta anche in termini finanziari, evitando o abbattendo i rischi di cambio e i costi della copertura di una vendita in dollari». Fondata nel 1901, l'azienda, che vede all'opera già la quarta generazione imprenditoriale, tra crescita organica e acquisizioni ha raggiunto in Italia un organico di mille addetti e realizza i due terzi del proprio business con l'export, come confermato visivamente dalla lunga sequenza di pallet pronti per la spedizione in tutto il mondo. Mentre all'esterno, in uno spazio adiacente, si lavora già per preparare un nuovo investimento da 40 milioni, sito logistico da 16mila metri su cui convergeranno alcune produzioni. «La crescita deve proseguire - spiega Bonomi indicandoci il terreno - e l'unica strada è questa: investire».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Valvole e raccordi. Il sito di Rubinetterie Bresciane a Gussago