

# BONFIGLIOLI BW B NUOVA FILIALE PER IL MERCATO TEDESCO

di V. Beraglia

Partendo dall'assunto che il mercato tedesco, è per la Bonfiglioli Riduttori, il più interessante dopo quello italiano, la nostra azienda ha deciso di rafforzare la propria presenza in Germania rendendo operativa una nuova sede dal Gennaio 1998 ad Augsburg nel sud della Germania e più specificatamente nei lander BADEN-WURTTEMBERG e BAYER.

Considering that Germany is the most significant foreign market for Bonfiglioli Riduttori, second only to the domestic market, strengthening one's position in this key market seemed like the right thing to do. This is how a new branch was opened in Augsburg, South Germany. The branch, which commenced operations in January 1998, is to cater for the Länder BADEN-WÜRTTEMBERG and BAYERN.

La nuova filiale Bonfiglioli BWB si occuperà della gestione più capillare del mercato della Germania meridionale avendo la possibilità di offrire un servizio tempestivo e preciso ai numerosi clienti che operano in quest'area con consegne in 48 ore dall'ordine.

La sede è ad Ausburg, importante città industriale a 60 km da Monaco all'interno di un complesso industriale di proprietà della Siemens denominato Teknoparc. La struttura si muoverà in perfetta sinergia complementare alla sede esistente Bonfiglioli Getriebe di Francoforte fornendo una serie di interventi che coin-



volgono i diversi reparti operativi così suddivisi:

- marketing
- organizzazione e gestione vendite
- vendite
- servizio post-vendite
- gestione ricambi
- gestione e logistica delle consegne

I mercati di riferimento sono quelli nei quali tradizionalmente Bonfiglioli ha incontrato in Germania un alto livello di consenso, vale a dire quello delle macchine mobili, trasporti interni, movimentazione materiali e altri.

Viste le premesse e vista la serie dei primi brillanti risultati si può dedurre che la nuova filiale Bonfiglioli BWB potrà portare ad un aumento del fatturato quantificabile in un + 50%. inserirsi nel sistema produttivo.



*The task of the new branch Bonfiglioli BWB is to provide intensive coverage of the market in South Germany by offering timely, prompt service to the many customers in this area, including delivery within 48 hours from order.*

*The designated seat for the new branch is Teknoparc, an industrial district owned by Siemens in Augsburg, a major industrial town 60 km from Munich.*

*The new structure will join efforts with the existing Bonfiglioli Getriebe in Frankfurt to achieve full synergy thanks*

*to the cooperation of all its departments:*

- marketing
- sales organization and management
- sales
- after-sales service
- spare parts department
- despatch and delivery logistics.

*The main focus of its activity will be those market segments that have traditionally awarded Bonfiglioli with great success in Germany, such as moving machines, conveyor systems, goods handling systems and other.*

*Building on this solid background, the new Bonfiglioli branch BWB has started off with brilliant results and promises to contribute a 50% increase in turnover.*

## OBIETTIVO BOIS

*Branch Office Integrated Information System*

di Ing. A. Telleri

**L**o sviluppo dei mercati, le esigenze sempre diverse della clientela, la concorrenza, la velocità richiesta nei processi produttivi hanno portato la nostra azienda a ripensarsi. Per far fronte alle nuove sfide la Bonfiglioli Riduttori ha definito come proprio obiettivo la Globalizzazione: il mondo è il nostro mercato di riferimento, senza confini.

Su questo cammino la nostra attuale organizzazione ci pone grandi vincoli: è necessario trasformarci da "Azienda Italiana con filiali all'estero" a Multinazionale.

Questo vuol dire maggior coordinamento e coinvolgimento delle nostre sedi distaccate, che dovranno diventare capaci di affrontare il mercato non più come braccio commerciale ma come elemento fondamentale da inserirsi nel sistema produttivo.

Per raggiungere l'obiettivo della globalizzazione, l'assemblaggio decentrato è il passo fondamentale sia per fornire un prodotto perfettamente assemblato secondo le specifiche richieste dai mercati locali

**T**he development of markets, the ever differing needs of customers, the competition, and the speed required in production processes has led our company to rethink its strategy. To face the new challenges, Bonfiglioli Riduttori has set for itself globalization as a goal: the world is our market and knows no boundaries.

On the road to achieving globalization, our present organization presents some difficulty, as we are forced to change from an "Italian company with foreign branches" to an actual multinational. This means greater co-ordination and involvement of our offices outside Italy.

They must now develop the ability to take on the market, no longer in the role of the sales branch, but as a fundamental part of the production system. To attain our objective, the decentralization of assembly is a basic step in providing a perfectly assembled product according to the specifications demanded by local markets, and to achieve greater speed in providing service - always the most

sia per una maggiore tempestività nell'erogare il servizio, sempre più elemento discriminante per le aziende che operano nel nostro settore.

Per facilitare e rendere fluido questo processo è necessaria quindi una grande ripianificazione operativa del gruppo che passa attraverso l'utilizzo di strumenti alternativi e precisi. Uno di questi è il Branch Office Integrated Information System (BOIS). BOIS è uno strumento informativo che permette a tutte le filiali ed alla casa madre di parlare lo stesso linguaggio, rendendo il rapporto fra cliente finale e Gruppo Bonfiglioli sempre più saldo e capace di creare sviluppo anche a lungo termine. Questo sforzo, quindi, nasce dall'esigenza di proporci con tempestività alle nuove sfide che il mercato ci lancia giornalmente, che dobbiamo raccogliere se vogliamo mantenerci per lungo tempo una azienda sana, efficiente, produttrice di sviluppo.



*discriminating element for companies doing business in our field.*

*rendering this process as smooth as possible has necessitated an ambitious reprogramming of group operations which makes use of alternative and specific tools.*

*Branch Office Integration Information System (BOIS).*

*BOIS is an information tool that allows all branches and the parent company to speak the same language, making the relationship between end consumer and the Bonfiglioli Group more solid and allowing the creation of long-term development.*

*This effort stems from the need to meet the new challenges the market sends us each day - challenges we must take on if we want to preserve our identity as a healthy, efficient company and a manufacturer with its sights on the future.*



Meeting di aggiornamento Bois