



BCS: competitivi in un mercato complesso

Si è tenuta presso la sede di Abbiategrasso la conferenza di presentazione dei dati economici e delle attività del Gruppo. Fatturato in crescita grazie ad una strategia che punta alla diversificazione dell'offerta e all'ampliamento dei mercati. Le risorse umane un elemento cardine della filosofia aziendale

di Giampiero Moncada

Una tenuta complessiva, con un aumento di qualche punto percentuale del fatturato e tante novità per rilanciare l'azienda, nonostante una crisi che negli ultimi anni ha interessato varie regioni del mondo. Questo, per dirla in poche parole, il bilancio presentato alla stampa ad Abbiategrasso il 3 novembre scorso dal Gruppo BCS, azienda familiare che ha assunto le dimensioni di una multinazionale ma mantiene il quartier generale ad Abbiategrasso dove nel 1943 Luigi Castoldi fondò BCS spa, capostipite dell'attuale gruppo. Rispetto ad allora, si sono aggiunti altri marchi, ovvero Ferrari, Pasquali, Ma.Tra. e Mosa, e altri stabilimenti, Luzzara e Cusago.

I dati numerici, ovviamente, vanno poi inquadrati in un contesto più complesso, per scoprire che l'incremento del 4,69% sul fatturato realizzato tra il 1° settembre 2014 e il 30 agosto 2015 è frutto di un +5,31% del comparto agro-verde e di un +2,11% del comparto energia. Che l'export

by Giampiero Moncada

The group managed to hold out with an increase in sales by a few percentage points and many new products introduced in spite of crisis conditions involving various regions of the world in recent years. In a few words, this covers the balance sheet presented to the press in Abbiategrasso November 3rd by the BCS Group, a family owned enterprise which has taken on the scale of a multinational while maintaining their headquarters in Abbiategrasso. Here, on the outskirts of Milan, Luigi Castoldi established BCS SpA in 1943 which is still the parent company of the group. Since then, other trademarks have been brought in, that is, Ferrari, Pasquali, Ma.Tra. and Mosa and production plants added in Italy in Luzzara and Cusago.

The data on the numbers, obviously, must be read in a more complicated setting for discovering that the 4.69% increase in sales between September 1st 2014 and August 30th 2015 was the result of a 5.31% gain in the agro-green sector and a 2.11% rise in the energy sector. Exports showed a 0.5% decline but the agro-green sector rose 0.5%. Sales in Italy climbed 6% but went in the other direction in Germany, Portugal, the Netherlands and Russia. In summary, the overall picture is variegated due, in part, to a strategy for the differentiation of products resulting in an ability to benefit from various opportunities coming up and the advantage of spreading the risks on markets

BCS: competitive in a complicated market

complessivo ha registrato un calo dello 0,5% ma il settore agro-verde è cresciuto dello 0,5%. Che le vendite in Italia sono cresciute del 6% ma hanno subito dei contraccolpi in Germania, Portogallo, Olanda e Russia. Insomma, un quadro d'insieme molto articolato, anche in virtù di una strategia di differenziazione della produzione, con il risultato di cogliere le varie opportunità che si presentano ma anche con il vantaggio di distribuire il rischio su mercati diversi, come tipologia e come geografia.

Entrando nello specifico dei prodotti, i brand del comparto agro-verde nel suo complesso vedono il 47% del fatturato prodotto dai trattori, il 44% dai monoasse, il 5% dalle attrezzature per la fienagione e il rimanente 4% dalle macchine per la manutenzione del verde. Quest'ultima percentuale è forse la più significativa, anche se non rilevante come cifre assolute, perché rappresenta una crescita del 106% rispetto all'anno precedente. Viceversa, è consistente la crescita dei trattori dei monoasse con valori percentuali inferiori, rispettivamente +6% e +7%, ma su cifre assolute ben più consistenti. Unico segno meno va segnato sulle macchine da fienagione, che hanno perso il 28%.

Articolata anche la visione dell'immediato futuro, proprio perché bisogna tenere conto delle differenze che mostrano le situazioni economiche e politiche delle diverse aree nelle quali il gruppo è presente. Se l'Iran può rappresentare, con la revoca dell'embargo, un'opportunità di business, visto che BCS ha mantenuto con i dealer locali dei rapporti di reciproca fiducia, non si vedono schiarite su Paesi europei come Slovenia, Finlandia e Grecia, e su Turchia, Cina e

BCS held a press conference in Abbategrasso headquarters for the presentation of financial data and the activities of the group. Sales rose thanks to a fine-tuned strategy for the diversification of products and broadening the markets. Human resources are a cardinal factor in the company's philosophy

differentiated by type and geography.

As regards product specifics, overall, brands in the agro-green sector accounted for 47% of tractor sales, 44% of two wheel tractors, 5% of haymaking equipment and the remaining 4% of machines for the maintenance of greens. This latter percentage, though not relevant as an absolute figure, is possibly the most significant because it shows a 106% surge over the previous year. On the other hand, the growth of two wheel tractors was lower for the percentages, plus 6% and 7% respectively, but the figures themselves are much more consistent. The only negative sign was for haymaking machinery which shed 28%.

Also the outlook for the immediate future is variegated precisely because account must be taken of the differences displayed in the economic and political conditions in various areas in which the group is present. Though Iran, with the removal of sanctions, can offer business opportunities seeing that BCS has maintained relationships of reciprocal confidence with dealerships in the country, no clarifications are seen in such European countries as Slovenia, Finland and



Algeria, guardando al resto del mondo. In ogni caso, le stime di crescita del Pil mondiale parlano di un ritmo molto più lento di quanto si era ipotizzato negli scorsi anni: per il 2016 si dovrebbe rimanere intorno al 3,6%. «Una situazione alla quale si può rispondere solo con investimenti in ricerca e sviluppo – dicono alla BCS – che però devono trovare un riscontro nelle riforme strutturali, soprattutto sul manifatturiero come motore dello sviluppo».



Con cautela, quindi, BCS prevede qualche ulteriore crescita anche nel mercato interno e vede segnali positivi anche nel resto d'Europa. Aspettative positive da Canada e Usa, dove al cambio favorevole per le nostre esportazioni, si aggiunge il fatto che l'azienda comincerà ad esportare anche trattori, oltre ai monoassi con i quali è già presente da tempo. Meno chiara la situazione in Sud America, dove pure BCS ha investito con una filiale aperta da poco in Brasile. Segnali decisamente positivi dall'India, dove è attiva un'altra filiale, e dai Paesi limitrofi, nonché dalla Cina dove si può prevedere un aumento del fatturato.

Una prospettiva, quindi, complessivamente positiva, ma i cui esiti sono legati a fattori molto diversi che non dipendono solo dalle iniziative imprenditoriali. Come quelli relativi alle riforme economiche in Italia, o alle condizioni politiche nei Paesi in via di sviluppo. Da parte dell'azienda sarà determinante la capacità di adattarsi rapidamente alle situazioni, per esempio sviluppando prodotti adeguati alle realtà specifiche di un Paese.

Alla base di tutto, comunque, c'è la scelta di mantenere la base produttiva in Italia, dove l'azienda conta 700 dipendenti, a cui si aggiungono quelli delle sette filiali estere. In qualche caso, come in India, le prospettive di sviluppo e le condizioni socio-economiche hanno giustificato anche l'insediamento di una unità produttiva, che realizza alcuni modelli destinati al mercato locale.

«Le persone che lavorano con noi sono il vero patrimonio dell'azienda – dice Fabrizio Castoldi, presidente della società – perché sono spesso i figli di chi lavorava nell'azienda fondata da mio padre Luigi, e amano quello che fanno. Si può dire che questo lavoro, ormai, ce l'hanno nel dna. È per questo che non delocalizziamo, nonostante le condizioni favorevoli che sicuramente ci sono in moltissimi altri Paesi, soprattutto vista la complessità e l'onerosità del sistema italiano, che riguarda non solo una pressione fiscale tra le più alte, ma soprattutto una burocrazia irragionevole che comporta costi che non si possono nemmeno prevenire».

Il clima complessivo in azienda sembra, infatti, positivo e le relazioni sindacali, quindi anche le rivendicazioni contrattuali, sembrano essere basate su quello che si definisce “un dialogo costruttivo”. Per confermare queste affermazioni, all'incontro con la stampa di quest'anno sono stati invitati anche i rappresentanti sindacali, ai quali è stata data la parola nel corso della conferenza a conferma di uno stile aziendale basato sul senso d'appartenenza e sulla partecipazione.

Giampiero Moncada

Greece or in Turkey, China and Algeria in looking around the rest of the world. In any case, estimates of world GDP growth indicate a very slow pace compared to the rate estimated in years past: the increase expected is around 3.6% for 2016. A BCS statement said, “A situation for which the answer can only be investments in research and develop-

ment which, however, must meet with structural reforms, above all for manufacturing as a locomotive for development.” Thus BCS is cautiously looking to further growth for the domestic market and positive signals elsewhere around Europe. There are positive expectations for Canada and the United States where exchange rates are favorable for exports and where BCS is beginning to export tractors in addition to two wheel tractors already on these markets for some time. Conditions are less clear in South Africa and in Brazil, where BCS recently invested in the opening of a subsidiary. Decisively positive signals are displayed by India, where another subsidiary is in operation, and in neighboring countries and China where increasing sales are expected.

So overall, the prospects appear positive but the outcome is linked to various factors which do not depend solely on business initiatives.

Some are related to economic reform in Italy and others to political conditions in developing countries. The ability of the group to quickly adapt to conditions by developing products suitable for real conditions in a single country will be decisive.

Underpinning everything is the choice to maintain manufacturing in Italy, where BCS counts 700 workers, while running as many as seven subsidiaries abroad with workforces of 150 people. In this case, as for Italy, the prospects for development and social and economic conditions also justify the installation of production facilities for turning out models for the local market.

BCS President Fabrizio Castoldi declared, “The people who work with us are the true patrimony of the company because very often they are the children of the workers in the company founded by my father, Luigi, and love what they are doing.

It can be said that by now, this work is in their DNA. For this reason, we will not delocalize in spite of the certainty of favorable conditions in many other countries, especially in light of the complexity and heavy costs of the Italian system involving not only the pressure of taxation, one of the highest rates, but especially due to an irrational bureaucracy carrying costs you cannot even predict.”

The general climate in the group is positive and trade union relations, as well as contract demands, appear to be based on what can be described as “a constructive dialogue”. To back up this statement, union representatives were also invited to attend this year's press conference during which words were delivered confirming that the style of the company was based on belonging and participation.

Giampiero Moncada