

Ricerca e innovazione i punti forti di **BCS**

L'azienda lombarda presenta alla stampa le novità di prodotto e le strategie per sviluppare la presenza sui mercati internazionali. Soluzioni tecniche innovative e attenzione alle tendenze del mercato i punti forti di questa azienda, tra le migliori nella produzione di trattori per colture specializzate

di Giampiero Moncada

Anche un 5% in meno di fatturato può essere un'ottima notizia, se l'economia mondiale non riesce ancora a ripartire e in certe macroregioni del pianeta si sono registrate crisi imprevedute. È per questo che BCS Group ha iniziato proprio quest'anno una profonda trasformazione della propria attività, con una ristrutturazione dello stabilimento di Luzzara, e ha lanciato dei prodotti innovativi dimostrando intraprendenza sul mercato. Si tratta del trattore K105, presentato all'EIMA lo scorso novembre, e il trattore i-Spark 650 che, in controtendenza rispetto agli standard attuali, monta un motore a benzina.

«Le restrizioni e gli obblighi che vengono imposti sui motori diesel costituiscono un grosso problema per macchine che nascono proprio per avere dimensioni contenute – ha spiegato Fabrizio Castoldi, presidente di BCS Group, nel corso dell'incontro autunnale con la stampa tenutosi presso la sede del gruppo ad Abbiategrosso – perché tutti i dispositivi che riducono l'inquinamento sono anche ingombranti. Il motore a benzina, a fronte di un carburante leggermente più costoso, fornisce comunque prestazioni superiori e minori emissioni inquinanti».

by Giampiero Moncada

Even a 5% decrease in turnover is good news in a scenario in which the global economy is not picking up and unforeseen crises have involved macro-regions of the world. For this reason BCS Group has started from this year to drastically modify its activities, reorganizing its plant in Luzzara, and launching innovative products, demonstrating initiative on the market. Among the new products is the K105 tractor, presented at EIMA in November, and the i-Spark 650 tractor that, in contrast with current standards, is equipped with a gasoline engine. "Restrictions and obligations imposed on diesel engines constitute a huge problem for machinery designed to be small in size", Fabrizio Castoldi, president of BCS Group, explained during the press conference held in the autumn in the headquarters in Abbiategrosso. In fact, he went on to say, "All equipment meant to reduce pollution is also cumbersome. A gasoline engine requires slightly more expensive fuel, but this is compensated by superior performance and smaller quantities of polluting emissions." The choice is so unusual that before carrying out the project, management at BCS had to check that so called farmers' gasoline still existed. This has in fact never been removed from the market, although in these years prac-

Research and innovation are the strong points of **BCS**

The Lombardy based company presents to the press its new products and the strategies to develop its presence in international markets. Innovative technical solutions and attention to market trends are the strong points of this company, one of the most important producers of tractors for specialized crops

La scelta è talmente inconsueta che, prima di procedere con il progetto, alla BCS si sono chiesti se esistesse ancora la cosiddetta benzina agricola. Che, in effetti, nessuno ha mai tolto dal mercato, nonostante il motore diesel in questi anni abbia praticamente equipaggiato l'intera produzione di mezzi per l'agricoltura.

Bisognerà vedere, adesso, come reagirà il mercato, ma i dirigenti dell'azienda hanno pochi dubbi visto l'interesse dimostrato dai visitatori dell'EIMA per questa novità, così come per le altre presentate all'esposizione bolognese.

«Bisogna dire che quest'ultima edizione di EIMA è stata tra le più soddisfacenti – conferma Castoldi a Mondo Macchina – perché siamo stati davvero assediati per tutta l'esposizione. Tutti contatti che dovranno poi concretizzarsi successivamente, come avviene in ogni fiera, ma è evidente che l'interesse c'è ed è solo frenato dalle incertezze economiche».

Ma nell'azienda di Abbiategrasso sembra che non ci sia posto per le incertezze. I numeri presentati parlano di un quadro complessivo positivo, grazie anche alla diversificazione produttiva e geografica che ha consentito di avere in qualche area aumenti di fatturato in grado di compensare i cali registrati in altri mercati.

tically all production of agricultural machinery has been equipped with diesel engines.

The company must now wait and see how the market reacts, but management is quite confident since visitors at the EIMA showed a keen interest for the new products, and for the others showcased at the exposition in Bologna.

“We must say that this EIMA edition has been one of the most rewarding – Castoldi told Mondo Macchina/Machinery World – because we were practically under siege for the whole duration of the fair. We came into contact with many potential buyers, of course this interest will have to translate into concrete steps, as is the case with all fairs, but it is evident that there is much interest, restrained only by economic uncertainty.”

It does however seem that there is no place for uncertainty at the Abbiategrasso company. The figures presented indicate a situation that is on the whole positive, thanks also to productive and geographical diversification that in some areas has led to an increase in revenues, able to some degree to compensate the downturns registered in other markets.

Turnover, almost 104 million euros, is largely due to traditional production – agricultural machinery for the maintenance of greenery – which amounts to 81% of the total. The remaining 19% (19,722 million) is due to the energy sector. Overall, 60.7%

Cislaghi: “puntiamo su flessibilità e programmazione”

Per approfondire i programmi a breve termine, e comprendere meglio le strategie che l'azienda sta per realizzare, Mondo Macchina intervista Carlo Cislaghi direttore marketing e distribuzione di BCS Group

Lei ha detto che all'EIMA c'è stata una gran folla ma poche richieste di brochure, rispetto alle altre volte. L'ha trovato strano? In fondo, ormai vanno tutti su Internet a informarsi...

L'abbiamo pensato anche noi ed è sicuramente vero, ma non è la sola ragione. Penso, piuttosto, che tutti abbiano interesse ad acquistare, ma rimandino in attesa di vedere come si sviluppano i contesti economici.

Non si riferisce solo all'Italia, vero?

No, certo. Noi lavoriamo per l'80% sul mercato europeo. E quello che succede in Italia succede con piccole variazioni in Francia, in Germania e in altri Paesi. La crescita del Pil nell'Eurozona dell'1,7%, prevista per il 2017, secondo me è abbastanza ottimistica. Noi teniamo sul mercato nazionale perché siamo un marchio storico. Facciamo un po' fatica su alcuni Paesi importanti, come appunto Francia e Germania, perché non abbiamo alcuni prodotti che ci chiedono e sui quali, comunque, stiamo già lavorando.

In che direzione vanno le loro richieste?

Non sono tutte uguali. Nei Paesi del centro-Europa ci chiedono con insistenza trattori idrostatici, che noi non produciamo ancora ma sui quali abbiamo già dei progetti. C'è poi una piccola evoluzione per le macchine da fienagione, ma su queste non abbiamo niente in cantiere. Anche per i gruppi elettrogeni arrivano richieste di macchine più potenti e con caratteristiche ecologiche più sofisticate da alcuni specifici mercati, come quelli svizzero, tedesco e austriaco.

A proposito di standard ecologici, le norme sempre più restrittive sembrano un ostacolo, visto che aumentano i costi e limitano le performance, ma per un'azienda come la vostra forse si rivelano una leva commerciale, visto che non tutti sono in grado di realizzare macchine così sofisticate.

Sì, se parliamo di mercati europei, o comunque di mercati evoluti, sì. Il danno per un'azienda come la nostra è che dobbiamo tenere una doppia gamma di prodotti. Perché nei Paesi meno evoluti i motori common rail e con l'elettronica non si possono proporre. Questo è un costo perché dobbiamo mantenere due produzioni parallele.

Oltre che per l'esportazione, continuate ad avere una presenza produttiva all'estero?

Puntiamo molto sull'India, dove abbiamo una filiale che non è solo commerciale ma anche produttiva. Il cuore delle macchine viene mandato dall'Italia ma poi l'assem-

blaggio avviene in loco. Abbiamo una sessantina di persone e copre solo una parte del Paese. Potremmo sviluppare la nostra presenza anche in zone del Paese dove non siamo conosciuti. Tra l'altro, quella filiale sta lavorando molto bene anche con il Pakistan, nonostante le difficoltà tra i due Paesi.

Voi vivete di brevetti, perché è grazie all'innovazione che

riuscite a mantenere e accrescere le quote di mercato. Ma la difesa dei brevetti non è garantita dappertutto e le imitazioni sono frequentissime in questo settore. Non siete un po' in sofferenza?

Siamo in sofferenza dove si fa fatica a difenderli e a farli capire. Ma alla fine quando un cliente compra una macchina Bcs lo fa perché si fida di noi.

Quindi, la difesa non è tanto quella legale ma quella della reputazione, della fedeltà del cliente?

Non c'è dubbio che reputazione, Service e fedeltà del cliente sono fondamentali per potersi difendere dalle contraffazioni. Non di meno abbiamo dei contenziosi legali, anche se ci sono aree geografiche nelle quali non possiamo fare troppo affidamento su questi procedimenti.

State investendo per rinnovare uno stabilimento. In cosa consiste questa ristrutturazione? Cosa cambia nei metodi di produzione?

Si tratta di adeguarsi alle nuove tecnologie e modificare i metodi di produzione. Introdurre concetti innovativi come "lean manufacturing" (produzione snella ndr) consente di arrivare al momento giusto, con il tempo giusto, con il pezzo giusto.

Quindi, si riduce il "time to market", il tempo che ci vuole per passare dal progetto alla macchina pronta da vendere?

Certo, ed è un elemento decisivo per i margini di un'azienda. Il K105 ci ha portato a ragionare in questi termini.



Il fatturato, quasi 104 milioni di euro, è in larghissima parte dovuto alla produzione tradizionale – macchine agricole e per la manutenzione del verde – che rappresenta l'81% del totale. Al comparto energia il rimanente 19% (19,722 milioni). Complessivamente, il 60,7% del fatturato deriva dalle esportazioni, con risultati in crescita nelle principali aree: Europa, Medio Oriente, Asia, e qualche calo nel Centro e Sud America e in Africa. In entrambi i casi, lo sviluppo economico ha risentito delle difficoltà politiche.

Le incertezze politiche, sia pure di natura completamente diversa, incidono anche sugli indicatori per il prossimo anno del mercato europeo. Rimangono positivi, invece, per il Nord America, dove Bcs conta di vedere ancora crescere il suo fatturato nel prossimo anno, anche grazie al cambio favorevole. Complessivamente, le previsioni per il periodo 1° settembre 2016/31 agosto 2017, sono di un aumento del fatturato nell'ordine del 2% per il comparto agro/verde e del 5% per l'energia.

Un incremento delle vendite, così come la tenuta sostanziale di quest'anno, dovuti all'elemento che caratterizza da sempre quest'azienda e che oggi ancora più di ieri si rivela la carta vincente: la ricerca tecnologica e, quindi, la gran quantità di brevetti che rendono i prodotti

of turnover is from exports, an area in which the company has seen profits growing in the main areas: Europe, Middle East, Asia, with some drops in Central and Latin America and in Africa.





Cislaghi: “we focus on flexibility and planning”

Mondo Macchina/Machinery World has interviewed the marketing and distribution director of BCS Group Carlo Cislaghi to take a better look at the short-term programs and to better understand the strategies the company intends to implement

You said that there was a very large crowd at EIMA but that compared to previous editions there were few requests for brochures. Do you think this is unusual? Today in fact everybody uses the internet to look up information...

Yes we did consider this, but it's not the only reason. I think there is interest in buying but that decisions are put off in order to wait and see how economic contexts will develop.

You are not referring only to Italy, am I correct?

No, of course. 80% of our activity is carried out on the European market. Apart from small variations the situation in Italy is very similar to that of France, Germany and of other countries. The anticipated growth of the GDP in the Euro area of 1.7% in 2017 is quite optimistic in my view. We continue to be strong in the national market because we are a historic brand. We have more difficulties in other important foreign markets, such as France and Germany, because we do not sell some products that are in demand, products that we are however working on.

What is in demand in these countries?

It is not a uniform demand. Countries in Central Europe continuously request hydrostatic tractors, we do not yet produce them although we have already started to design them. There is then a small demand for haying machines, and at present there are no plans for the production of these. With regard to electricity generating units the demand is for more powerful machines with more sophisticated ecological features, coming from some specific markets such as Switzerland, Germany and Austria.

Speaking of ecological standards, the regulations have become increasingly restrictive and seem to pose some obstacles, in that they cause an increase of costs and limit performance. Despite this a company such as

yours might actually benefit from these commercial regulations because not all firms are able to produce such sophisticated machinery.

Indeed, if we are speaking of European markets, of developed markets. The disadvantage is that a company like ours must produce a double line of products, because in less developed countries common rail engines and engines equipped with electronics cannot be marketed. So this represents a cost, the fact that we must keep two parallel lines of production.

Speaking of your presence in foreign countries, apart from exportation, do you continue also to produce abroad?

We are investing a lot in India, where we have a branch that is not only commercial but also productive. The core part of the machinery is sent from Italy and the assembly takes place in India, where we have about thirty people working for us, and this branch covers only part of the country. We could in fact expand in other parts of the country where our company is little known. Also, this branch in particular is working very well with Pakistan, despite the difficult relations between the two countries.

Much of your strength is guaranteed by the patent system, because it is thanks to innovation that you are able to maintain and increase large shares of the market. However, the patent system is not respected everywhere and imitations are very frequent in this sector. Does your company suffer from this?

Yes the company suffers in places where it is difficult to defend patents and make them understood. It is however true that when clients buy a BCS machine they do it because they trust our company.

In other words, would you say that defending a patent is not only about legal measures, but more about reputation, about loyalty of the client?

Undoubtedly reputation, Service and customers' loyalty are fundamental for IP protection. Nevertheless, we have some ongoing legal actions, even if in certain geographical areas we can't rely too much on them.

You are investing to reorganize a plant. What does this reorganization consist in? What will change in the production methods?

It is necessary to update new technologies and modify methods of production. The introduction of innovative concepts such as lean manufacturing allows a company to operate on the market at the right moment, with good timing and with the right price.

Does this mean that you are reducing the “time to market”, that is the time it takes to produce a machine ready to sell starting from a project?

Yes, and this of course is a decisive element for a company in terms of revenue. The K105 tractor has led us to consider these aspects in particular.

di un'azienda come questa innovativi e in grado di competere anche con i giganti del settore. Il solo K105, fiore all'occhiello e protagonista delle novità di quest'anno, può vantare ben sei brevetti. Un antidoto alla contraffazione e anche un “grimaldello” per conquistare i segmenti di mercato più pregiati, ovvero la clientela interessata a macchine con prestazioni superiori perché in grado di recuperare l'investimento utilizzandole in modo più intenso e per attività più redditizie.

Giampiero Moncada

In both cases, economic development has been slowed down by political unrest. Political uncertainty, although of a completely different nature, also weighs on the indicators for the next year with regard to the European market. On the other hand, indicators remain positive for the US, where BCS expects revenues to increase next year, also thanks to a favourable rate exchange. Overall, forecasts for the period September 1st, 2016/August 31, 2017, indicate an increase of revenues of about 2% for the agro-greenery sector, and of 5% for the energy sector.

The increase in sales and the good performance registered this year are due to the feature that has always characterized this firm and that today more than ever has proven to be the reason behind its success: technological research, and the great number of patents that make the products of a company such as this one innovative and able to compete with the giants of the sector. The K105 alone, feather in the cap and protagonist among the new products presented this year, has earned six patents. An effective way to combat counterfeiting and a means to conquer the most precious segments of the market, clients interested in machinery with superior performance that allow to recoup the initial investments using the machinery in a more intense way and for more profitable activities.

Giampiero Moncada

