

UNA BELL'ETÀ E UNA BELLA REALTÀ

Partiamo dal primo dato. Quest'anno Bu Power Systems Italia soffierà dieci candeline sulla torta di compleanno. La realtà è quella di un gruppo che in Europa rappresenta il marchio Perkins su larga scala. In Italia il Syncro ha trovato terreno fertile nell'industriale, soffiando le trombe dello Stage V. La generazione si prepara a celebrare l'avvento della serie 5000

Esattamente di questi giorni, il prossimo anno, Perkins spegnerà la candela numero 90. Per Bu Power Systems Italia, distributore esclusivo per l'Italia, si tratta invece del primo decennale. Non ci fermeremo però ai risvolti cabalistici, Perkins si è lasciata alle spalle le secche del IIIB, quando la colonizzazione delle applicazioni agricole ha concesso spazi generosi all'aggressività dei concorrenti. L'eclissi della canna da mille e l'alba dei compatti avevano definitivamente spariato le carte in

tavola. Al Bauma del 2016, l'epifania del Syncro, il 3,6 litri tutelato da una teca. Da allora ha riguadagnato posizioni e fette di mercato, tra i campi e in cantiere. Per quanto riguarda la generazione, la lepre fa ancora la tana a Peterborough, serie 400 e serie 4000 sono i 'pie' veloci'. Quelli che mostrano la schiena agli altri, per intenderci. Parliamo con **Simone Buraschi**, Amministratore delegato di Bu Power Italia, e si comincia riavvolgendo il nastro del 2020. È inevitabile, per quello che resterà un marchio

indelebile, un evento spartiacque, dall'impronta catartica, capace di segnare un prima e un dopo. «L'anno scorso è stato di grande difficoltà nella regione europea di Bu Ps. La pandemia è ancora attuale, siamo tutti consapevoli che servirà una vaccinazione di massa in autunno. Il primo quarto dell'anno è stato in linea con le previsioni, in crescita sull'anno precedente, seguito da due mesi drammatici, aprile e maggio, sospesi in un limbo che non conosceamo». L'Europa è la patria elettiva di Perkins, pertanto l'andamen-

to di Bu Ps è assimilabile a quello della casa madre. Bu Ps è stabilmente seduta sul podio dei distributori Perkins. «A partire da giugno si è registrato un incremento della domanda», prosegue Buraschi «soprattutto nel comparto della generazione (ndr: La similitudine alimentare sfoderata per definire la produzione di energia e calore è illuminante: «il pane imburato delle applicazioni, un prodotto gastronomico tanto basilico quanto portatore di carboidrati e grassi animali»), che ci ha dato respiro, opportunità,

visione. Bu Ps e Perkins possono definire il 2020 come un anno di tutto rispetto, e non solamente nella generazione, sebbene il mondo industriale sia stato dormiente fino all'ultimo quarto. L'after-market si è confermato una risorsa vitale, dal momento che il business dei ricambi non ha mai avuto una domanda flessa, contribuendo a sostenere fatturato e morale». La pandemia e il lockdown sono stati eventi catartici, si diceva, e la conferma proviene da queste parole. «Vorrei inserire una nota di tipo psicologico. Le aziende non stanno cambiando pelle tanto a causa dell'home working, che costituisce un semplice adattamento organizzativo, quanto per la consapevolezza di doversi occupare del benessere psicologico dei lavoratori. Una presa di coscienza maturata dopo quasi un anno e mezzo di stress e sollecitazioni che

ci ha imposto di fare leva sul morale e sulle motivazioni». Adesso possiamo archiviare l'annus horribilis. Eppure anche l'inizio del 2021 per il mondo Perkins – Bu Ps non è stato una passeggiata di salute, a causa di tre variabili di incertezza senza precedenti.

Incognite

«A gennaio sono stati distribuiti i primi vaccini in Europa, il 5 maggio la campagna di vaccinazioni nel Regno Unito ha toccato quota 50 milioni, ma c'è un fattore che non può essere ignorato» precisa Buraschi. «Si chiama Brexit e si è risolta solo alla fine di dicembre, portando con sé un cambio epocale. Perkins è presente in Italia dal 1961 e nessuno si ricorda del ricorso a pratiche di import. Abbiamo dovuto rivedere l'intera supply chain, le dogane non erano pronte e gli stessi trasportatori di grido

hanno dovuto affrontare l'emergenza di gennaio, che si è protratta a febbraio, provocando enormi ritardi. La terza sfida scaturisce proprio dalla supply chain. Perkins ha vissuto e vivrà nei prossimi mesi delle difficoltà di approvvigionamento. La domanda è decisa e costante da almeno un semestre, e si è estesa anche ai motori a giri variabili. Nel settore industriale, sia mobile che stazionario, serpeggia la paura di una bolla speculativa. A discapito di questi timori c'è l'entità della domanda. In Italia non si trovano ponteggi, mancano la sabbia in Inghilterra e il polistirolo per i capotti. L'edilizia tira. C'è qualcosa di insano, in questa spirale, e ne siamo consapevoli, anche se le indicazioni provenienti dal movimento terra sono univoche e legittimano le aspettative. La supply chain invia segnali allarmanti, che inducono a sovraordinare, perché se la domanda si protrarrà anche nella seconda metà del 2021, i lungimiranti chiuderanno affari, gli altri saranno in affanno. Noi siamo trasparenti con i clienti, in ra-

gione della nostra etica professionale, e mettiamo tutte le carte in tavola. Se si gonfiasse una bolla speculativa, in caso di implosione il colpo di frusta della supply chain sarebbe esiziale. Si figuri che stiamo facendo ordini per il primo trimestre del 2022, con quasi un anno di anticipo e tutti i rischi del caso. Ribadisco il concetto: il trend espansivo è confortato da altri elementi. Attendibili fonti cinesi sostengono che la domanda interna è tuttora forte, hanno rallentato le esportazioni solo a causa della pandemia nel Sud Est asiatico».

Stiglitz dixit

Quando meno te lo aspetti, Buraschi sfodera l'asso di briscola, dalle sembianze di John Stiglitz, premio Nobel per l'economia nel 2001. «Durante un webinar, Stiglitz ha citato l'avvento di Biden come una nuova primavera americana, che dovrebbe rilanciare l'economia focalizzandosi su investimenti industriali e su una politica di relazioni internazionali più distensiva, dopo le schermaglie iniziali



Simone Buraschi: «La generazione di potenza è il pane imburato delle applicazioni, un prodotto gastronomico tanto basilico quanto portatore di carboidrati e grassi animali»



con Russia e Cina. Biden è sicuramente più orientato di Trump ai progetti non clima alteranti».

Eccoci di nuovo alla scala micro, identificabile con lo Stivale. «Il primo trimestre ha registrato il segno più rispetto al 2020, che pure fu decisamente buono, nonostante il clima rimanga di diffusa incertezza. La liquidità in giro c'è e la funzione anticiclica delle politiche statali pare stia funzionando. È prevista un'ul-

teriore 'pioggia' di incentivi, che bilanceranno i periodi di stagnazione».

Metaforicamente, si materializza una Saint-Honoré con dieci candeline. «Quest'anno ricorre il decennale di Bu Ps, che nel 2011 incorporò la precedente Motori Perkins, allora parte integrante di Perkins Uk limited. Per avere una unità di grandezza, il gruppo Bu Ps copre circa il 44 per cento del pil europeo. Abbiamo avuto dieci anni di

avvicinamento al mercato e migliorato la relazione con i clienti sia di primo equipaggiamento che post-vendita. Anoveriamo circa 150 clienti tra gli Oem e oltre 1.000 contatti aftermarket e ci adoperiamo per allargare la base clienti. La forza lavoro si concentra intorno alle 47 risorse, l'evoluzione delle strutture si evince nel quartier generale, che ha triplicato il volume, sviluppandosi su tre magazzini, per un totale di 4mila,

4.500 metri quadri. Abbiamo acquisito una serie di proprietà a Monastier di Treviso, che si è evoluta da semplice filiale a sede dotata di officina e di un piccolo magazzino, con 500 metri quadrati attivi. Abbiamo invece cambiato pelle alla sede di Castel San Pietro, precedentemente dotata di officina. Gestire tre distinte officine organizzate è sempre più complesso, anche in ragione della irreperibilità di tecnici specializzati. Abbiamo perciò

scelto di riqualificare quella bolognese come sede commerciale, trasferendola a Imola». La parola passa a **Stefano Meneghini**, Sales manager. «Parliamo di supply chain. Fondamentalmente, da inizio anno, per una serie di motivi, tra cui speculazioni sulle materie prime, sono sorte alcune serie difficoltà, certi costruttori di automobili hanno addirittura sospeso la produzione. Alcuni fornitori indiani hanno ridotto la forza lavoro a causa

del Covid, con pesanti ricadute sulla filiera dell'industriale. Nel nostro settore mancano soprattutto pompe iniezione e microchip per i motori elettronici. Dobbiamo stare attenti e fare programmi, con la consapevolezza di dovere aumentare massicciamente lo stock. Condividiamo questa criticità con i nostri clienti. Ho per esempio ascoltato racconti disperati da parte di chi non riesce a comprare l'acciaio che gli serve! Ci aspet-

tavamo qualcosa del genere, però non di questa portata. Oltretutto Perkins ha cambiato il sistema informativo del magazzino ricambi centrale di Manchester, a novembre 2020, con qualche inevitabile problema». Come si dice, 'piove sul bagnato'. «Questi rallentamenti si sono sommati alla Brexit, che ha bloccato il materiale in dogana per alcune settimane, e agli effetti del lockdown. Siamo consci delle difficoltà ingenerate nei servizi post-vendita, difficoltà transitorie ma sinceramente 'antipatiche' per i clienti, che come Bu Ps supportiamo al meglio delle nostre possibilità. Non ci siamo asserragliati in una torre d'avorio e riporteremo il servizio ai livelli che competono al marchio, e lo faremo il prima possibile».

E lo Stage V?

Meneghini fa il punto sullo Stage V, croce e delizia, come ogni passaggio normativo. «Nel 2020 l'industriale si è 'nascosto', anche perché molti clienti, soprattutto i più piccoli, hanno fatto incetta di motori di transizione. Dall'i-

nizio dell'anno sono stati però sollecitati dalla domanda sostenuta di Stage V. Entro l'anno Dieci partirà in modo risoluto con il 904. Il Syncro ha attecchito tra le betoniere, tra cui Fiori, MetalGalante, Amog. Aziende che vendono soprattutto in mercati non emisionati, eppure ordinano anche motori Stage V. Ata Tow Tractors partirà con il primo 2,8 litri omologato Stage V, probabilmente a luglio.

Syncro e dintorni

Loro utilizzano la serie 400, certificata Stage V. Tanti altri Oem della taglia di Ata sono terreno fertile per lo Stage V. Stiamo sviluppando la versione Iopu, il kit con il radiatore, che in Italia soddisfa una domanda elevata, ed è previsto per tutti i Syncro, sia per la serie 900 che per la 400. Alle Officine Minelli forniamo anche la serie 1200, sia a 4 che a 6 cilindri. Complessivamente si attrezzano con il 3,6, il 4,4 e il 7,1 litri». E per quanto riguarda l'attacco al segmento dei telescopici, a parte Dieci? «Il Syncro si presta a una molteplicità

Magazzino 'in espansione'



Customer machine engineering team
L'ufficio definito 'Cmet' comprende professionisti con una vasta esperienza dei prodotti Perkins, in possesso delle competenze necessarie per far sì che da un progetto iniziale si arrivi alla realizzazione di un prototipo o addirittura a una macchina testata e operativa, a seconda delle necessità. Il team comprende ingegneri, tecnici e specialisti commerciali organizzati per lavorare in stretta collaborazione con l'ufficio tecnico dell'Oem e con i team commerciali per ottenere risultati efficaci in tempi ridotti

Simone Buraschi:
«Quest'anno ricorre il decennale di Bu Ps, che nel 2011 incorporò la precedente Motori Perkins, allora parte integrante di Perkins Uk limited. Per avere una unità di grandezza, il gruppo Bu Ps copre circa il 44 per cento del pil europeo».

di applicazioni, tra le quali, per l'appunto, i telescopici. Risponde alla sua missione progettuale, quella di abbracciare tanti cicli di utilizzo. In Italia il 904 vanta almeno una ventina di applicazioni differenti l'una dall'altra, il mo-

tore con il post-trattamento già montato è visto come un plus». Eppure non è solo questione di rendimenti e curve specifiche. «Gli utilizzatori confermano la bassa rumorosità e le vibrazioni contenute, apprezzate soprattutto in quelle applicazioni che posizionano il motore assai vicino all'operatore. Questo comporta anche il risparmio di materiale fonoassorbente che, su macchine compatte come i telescopici, si traduce in moneta sonante!».

Meneghini mescola le carte ed estrae l'asso di briscola del 2021, passando dalle applicazioni mobili a quelle stazionarie.

Serie 5000

«La serie 5000 rappresenta l'evoluzione naturale della serie 4000, che resterà comunemente in produzione. La se-

rie 5000 è stata concepita per alcuni settori evoluti, come i data center, con un determinato profilo prestazionale, ed è decisamente più orientata all'elettronica. Perkins nutre aspettative elevate. Il motore sarà prodotto in India e solo successivamente nel Regno Unito. Il lancio è previsto in estate, la disponibilità, in maniera graduale, da fine anno: in rampa di lancio c'è l'8 cilindri, successivamente gli altri frazionamenti, 6, 12 e 16 cilindri. Al momento non cambiano le cilindrata, che saranno forse ritoccate in futuro. Il monoblocco rimane invariato, l'iniezione è aiutata dall'elettronica, come invocato da alcuni settori, almeno quelli più esigenti. La serie 5000 non nasce come esca per l'entry level, per guadagnarsi due livelli di emissioni è stata sottopo-

sta ad una accurata re-ingegnerizzazione. Da un anno e mezzo commercializziamo anche i motori fabbricati ad Aurangabad, totalmente equivalenti a quelli 'made in UK', che Perkins sta posizionando sul mercato per estendere il range di competizione. Detta all'inglese, è un'alternativa 'value for money'».

Aggiunge Buraschi

Riprende il testimone Simone Buraschi, che si affida a una riflessione di ampio respiro. «Stiamo assistendo a colpi a effetto sui media su strategie tecnologiche e campagne di acquisizioni. Perkins ha scelto di lavorare in modo silenzioso e discreto (qualcosa bolle in pentola, al momento non ci è dato sapere cosa, ndr). A livello centrale si ritiene che nessuna tecnologia rappresenti l'alternativa univoca al die-



sel. Si stanno testando molteplici soluzioni, sicuramente privilegiando elettrificazione e ibridizzazione dell'off-road, più che l'idrogeno, destinato a non inverarsi nel corso del prossimo decennio. Sono in corso di definizione collaborazioni con alcuni clienti per gestire la transizione, con la fattiva collaborazione da parte della casa madre. Perkins c'è e ci sarà».

Siobhan Scott, marketing manager di Perkins, a proposito di filtri olio:

«Abbiamo posizionato il filtro con un'angolazione tale che quando si comincia a svitare il contenitore, l'olio rifluisce nel motore. Una caratteristica che ci porta ad avere un filtro di ricambio pulito, con grande gioia dei meccanici. Per i tecnici coinvolti nell'operazione, infatti, il fatto che l'olio fluisca nel motore rappresenta un grande vantaggio. Non sono inoltre necessarie attrezzature particolari per cambiare il filtro: l'alloggiamento ha un dado standard che richiede una presa da 38 millimetri o una semplice chiave inglese»

nologia, che richiede altri tempi rispetto a quelli delle dichiarazioni d'intenti. Dovremmo riconoscere che stiamo massacrando la matura e affidabile tecnologia del diesel, quando tuttora sono utilizzati pesticidi. Oltretutto, il petrolio conferisce pil a paesi come Nigeria e Brasile, l'elettrificazione innescherà sconvolgimenti socio-politici e incentiverà l'egemonia della Cina. L'industria del diesel sta facendo la sua parte, per cui non merita la stigmatizzazione. Assistiamo a distorsioni del mercato, soprattutto quello automobilistico, per

esempio dovute alle quote di CO2, sottovalutando il rischio che le reti possano andare in crisi. Tre mesi fa in Texas si è registrata una crisi elettrica che ha lasciato letteralmente la gente al freddo». Meneghini riprende con un annuncio in controtendenza. Si parla di una vecchia conoscenza dei lettori di DIESEL e di un tema caldo, caldissimo. «Vogliamo partecipare all'Eima con uno stand tradizionale, schierati in forze per servire i clienti. Bu Ps sta comunque valutando anche le alternative digitali alle fiere in presenza». A Simone Buraschi spettano le stoccate finali. «Siamo curiosi di vedere come andrà a finire. Non possiamo né intendiamo rinunciare agli eventi fieristici, vitali per il marchio Perkins, riconosciuto anche dalla clientela finale. Anche se non ci saranno tutti i costruttori, gli assenti parteciperanno come visitatori». Un flash-back sul Dpe - Key Energy del 2019, quando sotto i riflettori finirono anche i radiatori. «La collaborazione in essere è partita due anni fa. In passato siamo stati penalizzati dalla periodica indisponibilità

dei radiatori, che rallentava la produzione e vincolava la consegna. Disponendo noi di versioni sia 'temperate' che 'tropical', queste ultime più ingombranti e dispendiose, in caso di assenza del radiatore corretto si correva il rischio di dovere cambiare motore, non essendo intercambiabili. Abbiamo sviluppato radiatori a marchio Bu Ps per gli 8 cilindri, arriveranno a breve per i 12 cilindri. Le prestazioni sono superiori rispetto ai radiatori precedenti, dati termici alla mano, intercambiabilità dimensionale e flessibilità nell'abbinare una matricola motore a magazzino sia al radiatore temperate che al tropical. I benefici si riflettono anche nella maggiore razionalità della gestione delle scorte. Le fasi di prova e di collaudo di ogni nuovo modello avvengono sul campo, fianco a fianco con i clienti». Si chiude con un involontario invito alle ferie, più che mai agognate dopo la quarantena. «Abbiamo installato un impianto alle Tremiti, dove hanno motorizzato la centrale che alimenta le isole ed evita inconvenienti nell'accoglienza ai turisti».