

INVESTIRE PER CRESCERE ANCORA

# BUFFOLI INDUSTRIES UN POLO TECNOLOGICO 4.0

■ Buffoli Industries, gruppo con a capo la Buffoli Transfer Spa di Via Stretta a Brescia, continua a investire sul futuro. Un investimento per crescere non solo tecnologicamente, ma anche strutturalmente.

Sono infatti iniziati i lavori della seconda fase di ampliamento negli spazi produttivi del secondo stabilimento, sito in Via Ferrini a soli 400 metri dalla sede principale. Essi consentiranno di ampliare l'area di montaggio di macchine transfer e macchine di tornitura, nonché di realizzare una nuova carpenteria, un nuovo magazzino, nuovi uffici e servizi: «L'obiettivo è darci una dimensione più che doppia, che ci permetta di aumentare e differenziare la produzione e di integrare tecnologie accessorie, ma anche di realizzare un polo e/o consorzio dell'alta tecnologia di beni strumentali e software per l'Industria 4.0», spiega Francesco Buffoli, vice presidente e ceo del Gruppo bresciano.

**Progetto a 360°.** Il lungimirante progetto esce ideologicamente dalle mura domestiche per dare vita ad un centro di ricerca e di competenza meccatronica, aperto ad aziende che orbitano nel mondo dell'alta produzione e dell'Industria 4.0 (macchine utensili, automazione, ro-



botica, elettronica, software, ecc.): «In pochi anni siamo diventati un gruppo internazionale che riunisce sette aziende e partecipa a varie reti di impresa - continua Buffoli - perché crediamo fortemente nel fare sistema con realtà simili alla nostra. Il marchio Buffoli è conosciuto e apprezzato nel mondo, abbiamo l'ambizione di valorizzarlo ulteriormente e dare l'opportunità di concentrare a Brescia la produzione di macchinari di alto livello tecnologico, di accessori e software per la manifattura avanzata».

**Polo tecnologico.** «Il maggior spazio a disposizione consen-

tirà di realizzare una concentrazione di tecnologia in Brescia che spazierà in molti ambiti di una moderna fabbrica 4.0 e sarà una vetrina internazionale per la manifattura avanzata. Questo porterà allo sviluppo di nuove tecnologie e di sinergie commerciali, all'incremento di attività correlate e alla creazione di occupazione, soprattutto per giovani tecnici».

«Nel "Polo Blu" - come intende chiamarlo Francesco Buffoli - si darà spazio alla progettazione e alla realizzazione di sistemi integrati, completi di automazione, assemblaggio e logistica, e allo sviluppo di controlli numeri-

ci personalizzati, di applicazioni software, di cloud computing e di internet delle cose.

**La vision.** Buffoli nei prossimi anni intende consolidare la sua leadership nei mercati di riferimento (Germania e USA in primis) con i propri prodotti e con quelli delle aziende partner, ma anche espandere la presenza mondiale con nuove filiali. Inoltre, ha scelto di ampliare la gamma di prodotti e servizi offerti e di condividere know-how e costi di ricerca per rinsaldare una leadership tecnologica che vanta oltre sessanta anni di storia. //

## Osservatorio MEC SPE: tornano i conti delle PMI lombarde

### L'analisi

■ Nel secondo semestre 2018 l'andamento economico delle PMI lombarde del comparto della meccanica e della subfornitura è risultato complessivamente soddisfacente.

Lo dice l'Osservatorio MEC-SPE Lombardia che ha rilevato come il 69% degli imprenditori ha parlato di performance aziendale molto positiva.

**I numeri.** Nella seconda metà del 2018 rispetto al 2017, i fatturati hanno registrato una crescita per il 54% delle aziende, mentre il 37% dichiara stabilità e solo il 9% un calo.

Il portafoglio ordini è giudicato "adeguato" ai propri livelli di sostenibilità finanziaria dall'80% delle imprese, contro un 20% per cui è insufficiente.

**Le previsioni.** Per quanto riguarda le previsioni per il 2019, sul fronte dei fatturati il 33% si aspetta una crescita, il 53% stabilità e il 14% prospetta un calo.

**L'export.** L'esportazione resta fattore di traino per le PMI lombarde con quasi 7 su 10 che dichiarano di esportare i propri prodotti e servizi, con un'incidenza variabile.

Il 22% dichiara di realizzare all'estero meno del 10% del

proprio fatturato, il 15% "dal 10% al 25%", il 18% "dal 26% al 45%", il 7% "dal 46% al 70%" e "oltre il 70%".

Chi esporta punta prevalentemente verso gli Stati dell'Europa Centro-Occidentale (70%), seguiti da quelli dell'Europa dell'Est (34%), dell'Asia e del Nord America (22%).

Circa il 19% esporta Russia, mentre il Sud America per il 14%, il Medio Oriente per il 10%, l'Oceania e l'Africa Settentrionale per il 5% rappresentano gli altri mercati di sbocco.

**Le prospettive.** Non ci sono dubbi sul futuro del mercato in cui si trovano a operare le singole aziende: nei prossimi tre anni, l'11% si aspetta una contrazione dello scenario in cui opera, contro un 41% apertamente convinto dello sviluppo del

proprio mercato di riferimento e un 47% che crede non ci saranno grosse variazioni rispetto all'andamento attuale.

**L'organico.** Dal punto di vista della crescita del personale invece, questa è in aumento nel 52% dei casi, stabile per il 43%, mentre solo il 16% prevede di ampliare l'organico nel 2019 rispetto al 79% che dichiara non varierà.

Le aziende del settore avranno un completo e aggiornato punto di riferimento in MEC-SPE, a Fiere di Parma dal 28 al 30 marzo. //

### VI ASPETTIAMO A MEC SPE

Fiera di Parma | 28 - 30/03/2019



MECSPE.COM



### MULTIMANDRINI "LINEA"

L'EVOLUZIONE DELLA  
TORNITURA DI PRECISIONE

Padiglione 2 Stand A39

## SALA

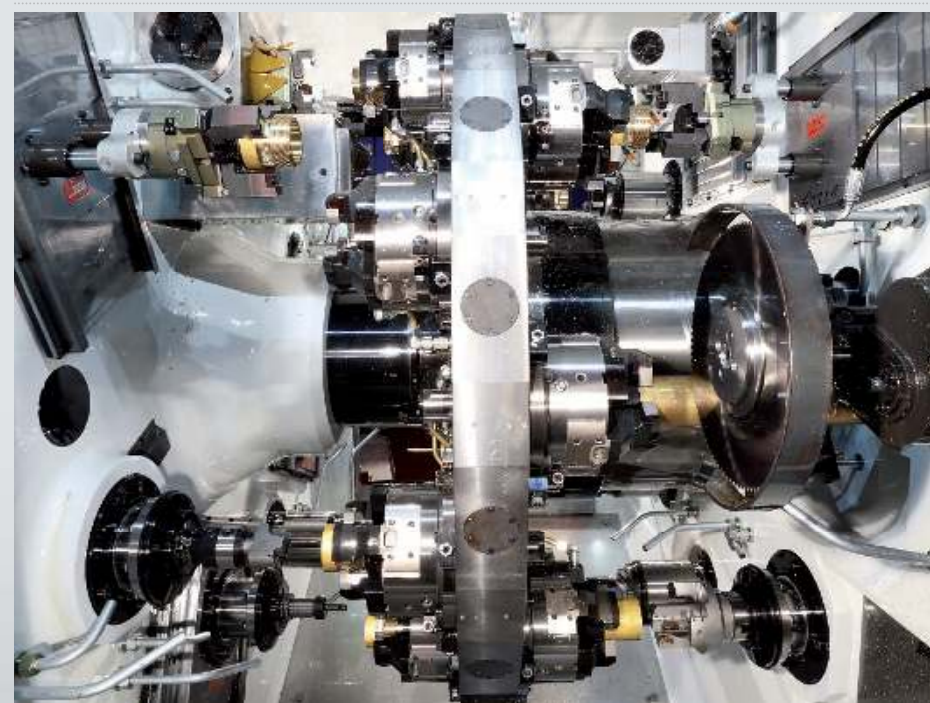
www.salasrl.com  
info@salasrl.com



SALA srl  
25060 Collebeato (BS) Italy  
trav. Via De Gasperi, 41  
Tel. +39 030 2510565  
Fax +39 030 2510702

## LA PASSIONE PER LA TECNOLOGIA È IL NOSTRO COMPONENTE PIÙ IMPORTANTE

**BUFFOLI**  
BUFFOLI TRANSFER S.p.A.



28 - 30 marzo 2019



PAD. 2 - STAND K43

Scopri di più su [WWW.BUFFOLI.COM](http://WWW.BUFFOLI.COM)

