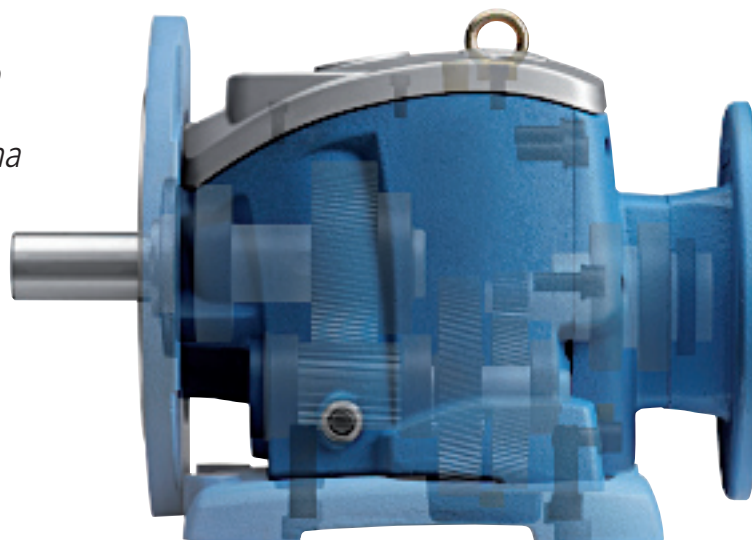


# Forma e sostanza: un connubio perfetto

*100% di forma e di sostanza nella produzione di motori e riduttori. Questo, in sintesi, il risultato raggiunto da Rotomotive Powerdrives India Ltd., la joint-venture nata dalla partnership fra l'indiana Rotomag Motors & Controls e l'azienda italiana Motive Srl. I dettagli dell'accordo dalla voce di Giorgio Bosio.*

✎ Eugenio Loi



**L**a redazione di Organi di Trasmissione ha incontrato Giorgio Bosio, amministratore di Motive, che ci ha illustrato idee, motivazioni e passi compiuti per arrivare alla realizzazione di una joint-venture italo-indiana, che sta portando vantaggi all'intero gruppo, in termini di competenza tecnica e creatività.

## **Da quale esigenza è nata la joint venture Rotomotive Powerdrives India Ltd.?**

La joint-venture in India è nata come un'opportunità di investimento per Motive. Ma col tempo abbiamo scoperto che le sinergie possono essere tante. Innanzitutto, in India c'è una capacità progettuale superiore a quella italiana in termini di reperibilità di ingegneri, e in Rotomotive è infatti presente un ampio team di ingegneri dediti alla ricerca del calcolo e del dettaglio. La meticolosità indiana, sposata alla creatività e all'esperienza italiana, ha permesso di accelerare la creazione di soluzioni che offrono il 100% di forma e il

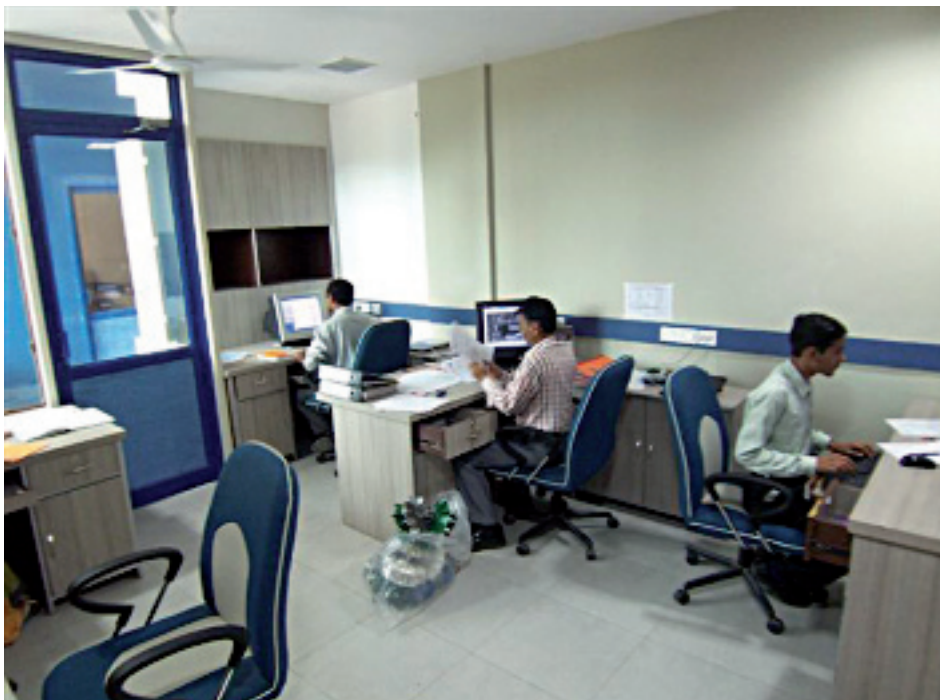
100% di sostanza, con un contenuto tecnico valido per soddisfare le aspettative di un mercato esigente. Ci sono limiti e potenzialità in un investimento in India. Come produttore italiano io non investirei troppo nel tentativo di esportare in India; le richieste del cliente indiano sono troppe, oserei dire quasi capricciose; il cliente indiano difficilmente richiede prodotti standard, ma cerca prevalentemente esecuzioni speciali, appositamente studiate per un specifico caso applicativo. Inoltre, il servizio post-vendita in loco è d'obbligo.

Il progetto Rotomotive è nato dall'idea di un imprenditore indiano. Nel 2005, in occasione della fiera di Hannover, il sig. Umesh Balani - titolare della società indiana Rotomag - entrò nel nostro stand, vide i motori e i riduttori Motive e ci fece una proposta. Rotomag è leader indiano nella produzione di motori a corrente continua. Egli pensava allora che, nel lungo termine, il mercato dei motori a c.c. potesse essere eroso da quello dei motori a c.a. abbinati agli inverter, che stavano diventando sempre più economici e funzionali. Aveva in mente di avviare un'azienda

produttrice di motori a.c. che potesse unire la sua conoscenza del mercato indiano, la sua competenza nel campo dei motori e la potenzialità del mercato indiano con la creatività e competenza tecnica italiana.

Quello che Motive aveva fatto fino ad allora, a livello progettuale, era già più spinto rispetto a quanto aveva sviluppato il produttore medio europeo di motori e riduttori, che si limita spesso a concentrarsi solo su dati di avvolgimento o di ingranamento. Inizialmente il progetto Rotomotive era incentrato sul motore, mentre il riduttore era solo a completamento; poi ci si è resi conto che anche il riduttore in India aveva un forte potenziale.

La proposta di Rotomag aveva attirato una serie di possibili partner interessati, proprio in Italia. Grazie al buon lavoro di alcuni nostri concorrenti, il Made in Italy, e conseguentemente il design e know-how italiano eventualmente introdotto in una fabbrica indiana, era visto come un valore aggiunto dal mercato indiano. Umesh si era quindi orientato a trovare un partner in Italia. Alla fine Rotomag



**Rotomotive Powerdrives India Ltd. è nata come joint-venture fra l'indiana Rotomag Motors & Controls e Motive Srl di Montirone (BS). La meticolosità degli ingegneri indiani, unita alla creatività italiana, ha permesso di creare motori e riduttori che offrono il 100% di forma e il 100% di sostanza.**

ha scelto Motive come partner, per la capacità di supporto dimostrata durante tali valutazioni e perché nell'analisi dei nostri progetti ha trovato quel "quid" che fa la differenza. Ci riferiamo, a prima vista, all'estetica, per poi passare al contenuto del prodotto e ai suoi valori aggiunti. Per Motive l'estetica del prodotto è un mezzo di comunicazione per creare un'aspettativa; ritengo che un cliente percepisca che un prodotto curato "fuori" possa anche essere più curato "dentro", ma l'aspettativa deve poi essere soddisfatta. L'estetica non è una priorità ma solo un mezzo e una conseguenza; per Motive è brutto ciò che è inutile; in un prodotto industriale, la percezione del "occhio" di una bella forma viene combinata anche con la sua maggior affidabilità, funzionalità e solidità. Se, ad esempio, usiamo curve al posto di rette, lo facciamo per rendere il prodotto più solido e resistente in caso di forze in gioco oppure in caso di shock. Per fare altri esempi, potrebbe sembrare ridicolo, ma nessuno pensava, prima di Mo-



**(A destra) Umesh Balani, titolare di Rotomag; (a sinistra) Giorgio Bosio, amministratore di Motive Srl.**

tive, che concetti come "ergonomia", "modularità" e persino "aerodinamica" (basti pensare ad applicazioni legate alla ventilazione) avrebbero potuto aggiungere valore a un prodotto come un motore elettrico o un riduttore meccanico, e l'aspetto finale ne diventa una conseguenza. Motive è attiva nel settore dei motoriduttori da poco tempo, ma ha alle spalle un'esperienza e un know-how di 40 anni. Motive è nata nel 2000 con il proposito di trasferire tecnologie e competenze elettromeccaniche, coltivate e matu-

rate dal gruppo RIB in tanti anni di attività nel mercato dei motori elettrici e riduttori per sistemi di apertura. Il risultato attuale è quello di un gruppo con un fatturato di 30.000.000 di euro e 250 dipendenti. RIB (Riduttori e Ingranaggeria Brescia) è nata a Castenedolo (BS) nel 1970 da un'iniziativa di mio padre. Inserita nel difficile settore dei riduttori meccanici ad uso industriale, egli ebbe l'idea - allora del tutto nuova - di adottare il motoriduttore nell'automazione di cancelli e altri tipi di aperture. Grazie a questo nuovo mercato di sbocco, gli Italiani sono divenuti leader e sono tuttora primi al mondo nel settore dei sistemi automatici d'apertura, a fianco degli USA (leader negli automatismi per garage) e della Francia (leader negli automatismi per finestre). Ora i competitor italiani significativi sono più di ottanta. In quel campo si progettano riduttori e motori di tutti i tipi, con elettronica integrata; R&S e marketing sono molto più avanzati che nel settore dei prodotti industriali. Quando divenni AD di RIB e mio padre era presidente, vi era una società satellite alla RIB - denominata MEC - specializzata in motori elettrici specifici per automatismi per aperture; proposi di allargare il suo campo di attività, ma non venni preso sul serio. Decisi quindi con un nuovo socio, il sig. Corsini, di creare Motive. Ancora oggi, i rapporti di collaborazione con RIB in sede di progettazione e sviluppo sono forti.

#### ***Come avete strutturato la joint-venture Rotomotive?***

Rotomotive Powerdrives India Ltd. è nata nel marzo 2006, come joint-venture fra l'indiana Rotomag Motors & Controls e l'azienda bresciana Motive Srl. Rotomotive è presieduta da Umesh Balani, mentre le quote societarie sono equamente suddivise fra Rotomag e Motive. Se la collaborazione italo-indiana risale già al 2005, l'attività produttiva vera e propria è iniziata nel 2006. Rotomotive si sta attualmente dedicando soltanto al mercato indiano e ai nostri progetti in comune. Motive ha iniziato a lavorare con Rotomotive trasferendo tutti i suoi progetti, e fornendo supporto tecnico per l'industrializzazione; ora invece siamo passati alla fase di co-engineering.



**Nello stabilimento Rotomotive vengono prodotti motori trifase serie Delphi, riduttori a vite senza fine e motori autofrenanti. Quest'anno l'azienda inizierà la produzione di nuovi motori antideflagranti, motori Eff1, motori per gru e dei riduttori coassiali Robus.**

Relativamente al mercato indiano delle trasmissioni meccaniche, vorrei fare alcune considerazioni.

Innanzitutto, il bisogno del mercato indiano è diverso da quello del mercato europeo. In India il mercato cresce, nonostante la crisi globale attuale; è sufficiente che un'azienda lavori

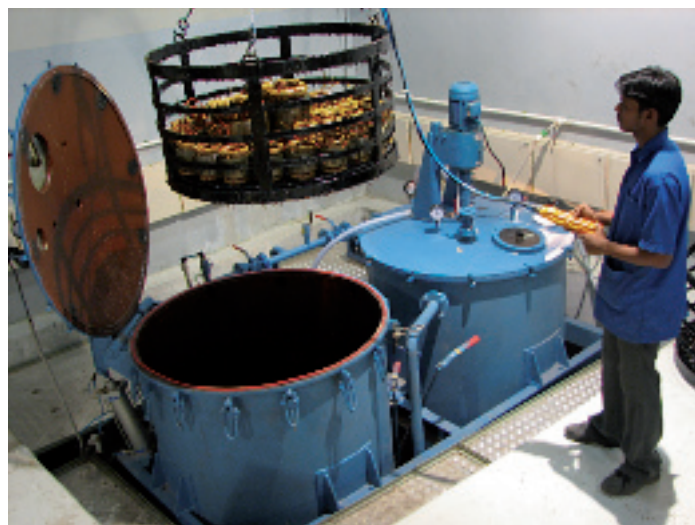
bene, seguendo gli standard, per acquisire e mantenere in modo soddisfacente quote di mercato. Ma se un'azienda volesse fare di più, può permettersi di conquistare maggiori fette di mercato più velocemente. E qui entra in gioco la creatività di Motive e il suo contatto con un mercato più globale, combinati con

l'intelligenza e le capacità dei nostri soci indiani. In India l'offerta è racchiusa in un numero limitato di protagonisti, in cui la concorrenza è determinata soprattutto dal prezzo e dal servizio, senza fare tanti conti con il prodotto di importazione. In India, l'unico prodotto importato potenzialmente concorrente è

## I numeri di Rotomotive Powerdrives India Ltd.

- 100 dipendenti, di cui 20 addetti alle vendite, 8 ingegneri progettisti, 7 ingegneri di produzione
- 48 distributori
- 52 centri di assistenza in tutta l'India
- Uffici vendite in Mumbai, Delhi, Ludhiana, Bangalore e di prossima apertura (entro 2 mesi) in Hyderabad, Chennai e Pune.
- Fra 4-6 mesi avrà inizio la costruzione di un nuovo stabilimento.
- Rotomotive produce dal 2006 motori trifase serie Delphi, riduttori a vite senza fine e motori autofrenanti. Quest'anno l'azienda inizierà la produzione di nuovi motori antideflagranti, motori Eff1, motori per gru e dei riduttori coassiali Robus. [www.rotomotive.com](http://www.rotomotive.com).





**Sono i 100 dipendenti di Rotomotive, di cui 20 addetti alle vendite, 8 ingegneri progettisti, 7 ingegneri di produzione. Altri uffici vendite sono a Mumbai, Delhi, Ludhiana, Bangalore e di prossima apertura (entro 2 mesi) in Hyderabad, Chennai e Pune.**

quello cinese, grazie a prezzi allettanti e non comparabili; ma neanche questo è riuscito a far breccia. Inoltre, se il mercato indiano è estremamente forte nelle settore dell' I.T., di contro in altri settori come quello delle tra-

smissioni elettro-meccaniche è ancora all'inizio, perché caratterizzato principalmente da grandi colossi che si muovono lentamente e in maniera poco competitiva. Se potessero, ed ogni tanto ci provano, limiterebbero il libero mercato. Allo stesso tempo, per ragioni storiche, culturali e politiche, la piccola media-impresa in India non è ancora fiorita e manca di un mercato sviluppato dedito alla subfornitura da cui attingere per i suoi primi passi. Il progetto Rotomotive affronta queste limitazioni con forti investimenti sia a livello commerciale che produttivo.

ti dei nostri motori eff.1 ai livelli dei motori "Premium Efficiency - IE3" contenuti nella nuova norma IEC 60034-30:2008.

La collaborazione nella progettazione è molto stretta ed atta a fornire il maggior vantaggio possibile sia a Rotomotive sia Motive. Motive opera prevalentemente in settori applicativi come quelli della ventilazione industriale; del packaging; delle macchine per la lavorazione della ceramica, del marmo, del legno, della siderurgia. Si tratta di settori nei quali sono molto richiesti valori quali modularità, intercambiabilità, universalità di montaggio, robustezza, durata, efficienza, facilità di ispezione, adeguatezza al maggior numero di applicazioni ed esigenze, pronta consegna. Queste peculiarità sono tutte incluse nello standard del nostro prodotto e non sono ottenute tramite l'offerta di optional a costi aggiuntivi, come spesso accade per altre soluzioni tradizionali presenti sul mercato italiano. È una strategia perfettamente condivisa anche da Rotomotive.

Uno dei vantaggi offerti da Motive e Rotomotive ai loro clienti risiede nella fornitura di un sistema motoriduttore che possa definirsi tale, perché motori e riduttori sono progettati da un team coordinato di ingegneri, ora un po' in India ed un po' in Italia, che li accomuna sotto gli stessi valori. Questo lo si nota anche guardandoli insieme (noi la chiamiamo "mano dello stesso artista").



**Rotomotive sta sviluppando diversi progetti, tra cui la messa a punto di una nuova serie di motori antideflagranti, di motori in ghisa di piccola taglia, di riduttori coassiali di piccola taglia e di motori destinati a impianti di ventilazione per l'evacuazione di fumi e motori per gru.**

***Quali sono i benefici di questa partnership per il mercato italiano?***

A parte le esportazioni di alcuni componenti e la pubblicità che ne ricava, direi che i maggiori benefici arriveranno in futuro, e saranno diretti ai clienti di Motive, perché Rotomotive sta sviluppando una serie di progetti sotto la nostra supervisione e a sua volta contribuisce anche a migliorare e velocizzare i progetti Motive.

Stiamo infatti mettendo a punto una nuova serie di motori antideflagranti, di motori in ghisa di piccola taglia, di riduttori coassiali di piccola taglia e di motori destinati a impianti di ventilazione per l'evacuazione di fumi, motori per gru, ed altro ancora. La nostra cooperazione in co-engineering ha anche già permesso di migliorare l'esistente, come con l'innalzamento dei rendimen-