

Press Release

FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE ASSOCIAZIONI DEI PRODUTTORI DI BENI STRUMENTALI E LORO ACCESSORI DESTINATI ALLO SVOLGIMENTO DI PROCESSI MANIFATTURIERI DELL'INDUSTRIA E DELL'ARTIGIANATO

FEDERMACCHINE



viale Fulvio Testi 128, 20092 Cinisello Balsamo MI Italy - tel. +39 0226 255 299, fax +39 0226 255 884, e-mail: press@ucimu.it, www.federmacchine.it

“AFTER SALES NEL CONTESTO ITALIANO DEI BENI STRUMENTALI” QUASI 100 IMPRESE MANIFATTURIERE RIUNITE ALLE PORTE DI MILANO PER LA PRESENTAZIONE DELLO STUDIO REALIZZATO DA KPMG PER FEDERMACCHINE

Cinisello Balsamo, 13 novembre 2019. Sono un centinaio i partecipanti che si sono accreditati oggi all'incontro organizzato da FEDERMACCHINE, la federazione dei costruttori italiani di beni strumentali, dedicato a presentare lo **studio “After sales nel contesto italiano dei beni strumentali” realizzato da KPMG** con l'obiettivo di mettere a fuoco macrotrend e prospettive dei nuovi servizi post vendita nel settore dei macchinari industriali.

Nel corso dell'incontro - aperto da **Sandro Salmoiraghi**, Immediate Past President FEDERMACCHINE - **Andrea Bontempi**, Partner KPMG Advisory e **Paolo Lombardi**, Manager KPMG Advisory, hanno presentato lo studio KPMG che ha messo in evidenza potenzialità e valore dei servizi di after sales come strumento di potenziamento commerciale nei processi di vendita delle macchine per l'industria.

A seguito della presentazione dei risultati emersi dallo studio, si è svolta la tavola rotonda che ha visto la partecipazione di: **Luigi De Vito**, Direttore Divisione Macchine Legno SCM Group; **Andrea Fantozzi**, Presidente MOSS; **Giancarlo Losma**, Presidente LOSMA; **Luciano Sottile**, Direttore machine division GOGLIO.

Giuseppe Lesce, Presidente FEDERMACCHINE, ha chiuso la giornata dichiarando: “Verificare il livello di maturità degli associati FEDERMACCHINE in termini di servizi After sales e relativa visione strategica era uno degli obiettivi principali che ci eravamo posti in fase di organizzazione dello studio. La grande partecipazione di oggi dimostra quanto interesse suscitino oggi queste nuove opportunità di business che prospettano inesplorate possibilità di crescita per le imprese del settore”.

“Reputo molto importante condividere con gli associati i passi logici da effettuare per favorire l'implementazione di questi servizi – ha proseguito **Giuseppe Lesce** – anche per identificare un percorso virtuoso di sviluppo futuro per le aziende di questo settore che, per loro natura, sono da sempre abituate ad investire in innovazione di prodotto ma anche di processo”.

Tra il pubblico numerosissimi imprenditori in rappresentanza dei tredici comparti che fanno capo a FEDERMACCHINE, un settore che conta 5.150 imprese e 194.000 addetti, per un fatturato complessivo che, nel 2018, ha raggiunto i 49,2 miliardi di euro.

D'altra parte ha affermato **Alfredo Mariotti**, segretario generale FEDERMACCHINE: “Adeguate il proprio modello di business alle necessità del cliente è l'unica strada per tenere il passo della concorrenza internazionale ‘nell'era del cliente’ che spinge le imprese manifatturiere verso nuove forme di erogazione dei servizi attuate tramite pratiche di pay per use o renting e monitorate attraverso informazioni in real-time”.

Paolo Lombardi, Manager KPMG Advisory, ha così commentato: “Nel corso dello studio abbiamo constatato come le imprese manifatturiere italiane, che rappresentano una punta di eccellenza nel settore della produzione di beni strumentali, stiano fronteggiando la sfida di affiancare, alla vendita dei beni primari, un portafoglio di servizi a valore aggiunto. Questo comporta lo sviluppo e consolidamento di un vero proprio nuovo modello di business che necessita nuovi processi, nuove unità organizzative e nuove tecnologie abilitanti.

In collaborazione con



Andrea Bontempi, Partner KPMG Advisory, ha dichiarato: “Tutto ciò deve essere accompagnato da un profondo adeguamento in termini di competenze e cultura per poter funzionare. Per affrontare queste sfide possiamo fornire supporto nell’interpretare il ‘Futuro dei settori’, un approccio strutturato alla road map di innovazione e soluzioni operative di tipo funzionale e tecnologico. Occorre, tuttavia, anche definire la ricetta di collaborazione intra ed inter aziendale adatta soprattutto per quelle imprese che, per dimensioni e capacità di investimento potrebbero avere minori opportunità rispetto alle grandi”.

“L’interconnessione di impianti e fabbriche in ottica 4.0 diviene quindi ancor più determinante – ha concluso **Alfredo Mariotti** – perché è l’unica via per strutturare e monitorare la customer experience che i clienti vivono durante la loro collaborazione con l’azienda. Ovviamente, realizzare un modello di business customer driven richiede spesso cambiamenti di ampia portata. Molte aziende restano intrappolate in sforzi frammentati e incrementali. Anche in questo processo di trasformazione il supporto degli organi di rappresentanza quali FEDERMACCHINE e le sue federate diventa decisivo”.

Cinisello Balsamo, 13 novembre 2019

Contact:

Claudia Mastrogiuseppe, Coordinatrice Gruppo Comunicazione FEDERMACCHINE e Ufficio Stampa, 0226 255.299, press@ucimu.it

Massimo Civello, Ufficio Stampa 0226255.266, press2@ucimu.it

Filippo Laonigro, Ufficio Stampa Tecnica, 0226 255.225, technical.press@ucimu.it