

In questo secondo capitolo della storia di Autoclima, approfondiamo il presente e le prospettive dell'azienda attraverso il racconto di Davide Sibona, Direttore Generale del Gruppo Autoclima

di Francesco Oriolo

60
YEARS
1963
2023

Tra presente e FUTURO

58

La seconda tappa di questo viaggio all'interno di Autoclima ci porta ad approfondire l'evoluzione della presenza sui mercati esteri della storica azienda di Cambiano, la specializzazione nel settore della refrigerazione e della climatizzazione dei veicoli speciali, la rilevanza come componentista non disgiunta dall'importanza della ricambistica, i rapporti con i grandi clienti, lo sviluppo di progetti innovativi e quanto sia strategica l'appartenenza al Gruppo Indel-B, realtà presente su scala globale. "Quando sono entrato in azienda era stato stabilito che mi sarei occupato prioritariamente della direzione commerciale e degli acquisti, attività che continuo a svolgere tutt'oggi, anche se è subito parso evidente che era necessario internazionalizzare ancora di più l'azienda". A parlare è Davide Sibona, Direttore Generale del Gruppo Autoclima, 48 anni, una laurea in Economia e Commercio all'Università di Torino con una tesi di ricerca nella finanza aziendale e un'esperienza di quasi tre lustri come revisore dei conti in Deloitte, prima di approdare nel 2010 in Autoclima.



Davide Sibona, Direttore Generale del Gruppo Autoclima

LA STRATEGIA DI CRESCITA ALL'ESTERO

"Autoclima è infatti un'azienda italiana che sviluppa i prodotti che produce in Italia, dove ha pure una quota importante di fatturato, ma che da sempre vende anche all'estero tradizionalmente attraverso grandi clienti e distributori - racconta Sibona - Dopo il 2010 si è però mani-

festata l'esigenza di dare vita a un nostro network commerciale che presidiasse i principali mercati europei, così a partire dal 2013/2014 abbiamo attivato la filiale in Germania, un primo esperimento positivo perché sono state assorbite le persone del distributore che aveva deciso di cessare la collaborazione con Autoclima, e che ben conoscevano i prodotti, il mercato e le dinamiche aziendali. Nel 2017 apriamo la filiale in Russia e l'anno successivo nascono Autoclima Iberica S.L. in Spagna, e Autoclima Polska Sp. Z. o. o. in Polonia. Il 2017 è anche l'anno in cui Autoclima entra nel Gruppo Indel-B e appare subito chiaro che con questo ingresso il modello della crescita per linee interne non sarebbe più stato perseguibile, principalmente a causa dell'aggravamento dei costi di struttura dovuti agli adempimenti, alla reportistica e alla documentazione richieste dalle esigenze di una società quotata in Borsa". Abbandonata quindi l'idea di presidiare i mercati esteri attraverso filiali dirette, Autoclima inizia un'attività di scouting sui mercati di maggio-

re interesse, per individuare aziende indipendenti più strutturate da acquisire. "Uno scouting che porta all'acquisizione, nel gennaio del 2021, della Electric Station Climatization s.a. in Francia, interessante soprattutto per il mercato di sbocco francese, e la SEA Italia di Russi, in provincia di Ravenna, acquisita a maggio dello stesso anno", spiega il manager, aggiungendo che "questa ultima azienda in particolare è interessante perché progetta, produce e commercializza impianti di climatizzazione nel settore agricolo e movimento terra, costituendo di fatto un completamento dell'offerta di Autoclima".

GLI ACQUISTI E IL COMMERCIALE

Nel day by day del Direttore Generale, gli Acquisti lo vedono coinvolto nelle negoziazioni con i grandi fornitori strategici, seguiti insieme al singolo acquirente principalmen-



La gamma Frosty di Autoclima copre tutte esigenze del trasporto refrigerato con 5 famiglie di prodotto: Smart, Integra, Wall, RTR e RW

te in tema di accordi di fornitura, prezzi, condizioni di pagamento, bonus e quanto altro necessario per una relazione duratura e proficua da ambedue le parti. Molto più per Sibona è l'attività della Di-

rezione Commerciale: "Dal 2021 in avanti buona parte del mio tempo la dedico al coordinamento societario, con le ricadute a livello commerciale, sull'articolazione dei diversi modelli distributivi nei vari Paesi, dove ci sono aziende Autoclima e Indel-B con aziende nostre o di I-B, al fine di razionalizzare e favorire sinergie commerciali per incrementare le vendite. Il coordinamento commerciale viene svolto anche nei Paesi che non hanno filiali dirette ma area manager, mie prime linee, che si occupano di coordinare a loro volta le attività commerciali sui singoli Paesi a livello di politica dei prezzi, sconti, marginalità, nonché le dinamiche di stock che vanno costantemente monitorati, data l'importanza che rivestono per la nostra attività". Davide Sibona gestisce direttamente anche tre Paesi che sono l'Algeria, l'Egitto e la Svezia: "In Svezia, in effetti, abbiamo iniziato nel 2018 con un solo cliente su cui operiamo con un team di lavoro, insieme ai tecnici e al project manager, per cui stiamo sviluppando

59



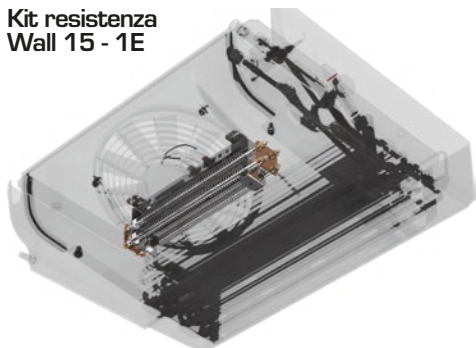
GAMMA FROSTY - SMART

Soluzioni sviluppate per le temperature tipiche della refrigerazione positiva, particolarmente adatte ai veicoli che non possono installare un compressore aggiuntivo dedicato all'impianto di refrigerazione.



Soluzione leggera e rapidamente installabile non altera i consumi e l'aerodinamica, non incide sulla manutenzione del veicolo e inoltre i componenti sono tutti non visibili dall'esterno.

Kit resistenza
Wall 15 - 1E



un prodotto customizzato destinato ad essere installato su container per il trasporto aeronautico a temperatura controllata di farmaci e vaccini. Un progetto che prevedeva tutta una serie di complessità, dalla parte di sviluppo prodotto alla quantificazione delle risorse necessarie da dedicare, agli iter autorizzativi la cui richiesta compete al cliente a cui però si devono fornire le risposte necessarie per fare validare il prodotto dalle varie autorità aeroportuali,



GAMMA FROSTY - WALL

Famiglia di impianti con compressore trascinato e condensatore installato sulla parete anteriore della cella coibentata, fronte marcia. Una gamma che parte da una capacità di raffreddamento di 1.900 e arriva a 4.700 W con l'ultimo nato, il modello Wall 561, refrigeratore con potenza di 4.700 W a 0° che consente di allestire veicoli da 15/20 metri cubi e per consegne frequenti. Una soluzione che presenta velocità di cool down molto elevata, permettendo aperture frequenti delle porte.



compagnie aeree, logistici e vettori dei differenti Paesi dove è previsto che l'aereo possa atterrare”.

L'IMPORTANZA DEL BUSINESS DEI RICAMBI

Altro aspetto importante della realtà Autoclima è quello relativo al business dei ricambi. Sottolinea Sibona: “Nel 2022 Autoclima ha fatturato oltre 43 milioni di euro di cui il 30/35% è il risultato della vendita di ricambistica-componentistica come viene definita in azienda. È chiaro, quindi, quanto questo settore sia strategico anche per altri motivi, non direttamente collegati ai dati di fatturato. In primis, perché permette di fare volumi con quei fornitori che poi forniscono anche le componentistiche per i nostri impianti, beneficiando perciò di condizioni di acquisto migliorative rispetto ad alcuni altri competitor. In seconda battuta, il mondo dei ricambi è importante perché è anticiclico rispetto alla commercializzazione degli impianti, quindi nel momento in cui si verifica una carenza di veicoli nuovi che vengono immessi sul mercato, la flotta invecchia e necessita di maggiore manutenzione. Negli ultimi anni l'azienda ha investito in un nuovo e-commerce per farlo diventare l'e-commerce di prossim-



GAMMA FROSTY - INTEGRA

Prevede tutti i componenti installati all'interno della sagoma del veicolo, con condensatore installato di fronte al radiatore o sottoscocca e con potenze che variano tra 1.100 e 3.300 W. Anche questa soluzione presenta il vantaggio di rendere anonimo il veicolo, non modifica l'aerodinamica del mezzo,

rispettando le nuove direttive europee, con un impatto positivo sui consumi e quindi sul TCO. A questa famiglia appartiene un nuovo prodotto sviluppato dalla consorella francese, il V Box. Una soluzione interamente elettrica a 12 V con una potenza di circa 1.500 W a 0°, ideale quindi per raffreddare veicoli medio-piccoli.





GAMMA FROSTY - RTR-ROOF TOP REFRIGERATOR

Soluzione dotata di compressore trascinato o elettrico, con condensatore installato sul tetto del veicolo. La gamma va da 1.100 a 3.300 W e dispone della soluzione elettrica RTR 151E, con compressore a velocità variabile per ottimizzare prestazioni e consumi.



mità delle nostre filiali, concepito in maniera più moderna con l'intento di consentire al cliente francese o polacco di potere consultare l'e-commerce del suo Paese e vedere esattamente quella che è la disponibilità di prodotto nel Paese stesso, ma anche quella del nostro magazzino centrale a Cambiano e quindi distribuibile nel giro di 24/48 ore. Si tratta di un sistema ancora in fase di implementazione in quanto occorre fare dialogare sistemi diversi, per cui oggi siamo online in Italia e in Francia, ma prevediamo di estenderlo entro l'anno a tutte le filiali, Russia esclusa per i noti motivi".

IL FUTURO DI AUTOCLIMA E L'IMPORTANZA DI INDEL-B

"Il futuro di Autoclima a breve termine deve essere votato alla razionalizzazione delle nostre compagnie societarie, cioè bisogna fare sì che tutti perseguano gli stessi obiettivi, commercializzando gli stessi prodotti e snellendo le procedure", afferma Davide Sibona, che è nel board delle filiali estere di Autoclima e vede una formidabile opportunità di crescita nell'appartenenza a un grande Gruppo qual è Indel-B. "In un orizzonte temporale più a medio-lungo termine, considerato che il mantra deve essere quello della crescita sana ma



Kit Multitemp

continua per linee interne, filiali dirette, ma senza tralasciare eventuali opportunità di crescita per linee esterne, cioè acquisizioni di società in mercati dove non siamo presenti o dove la nostra presenza è marginale. Una soluzione che non è da escludere a priori e che è connessa alla globalizzazione che caratterizza i nostri tempi. Anche per questo motivo credo molto nella forza del Gruppo, nell'avere le 'spalle più larghe' e sono convinto che ciò che dovrà essere fatto nel futuro, oggi che le competenze tecniche e di prodotto sono state allocate, sarà di mettere a frutto le sinergie di carattere commerciale, andando a razionalizzare il numero di società che abbiamo sul territorio ed estendendo, ad esempio, la distribuzione dei prodotti Autoclima anche alle filiali Indel-B. Si tratta di un percorso in divenire che coinvolge il metodo e non può prescindere da un aspetto culturale che va interiorizzato a tutti i livelli in tutto il Gruppo, perché crescere insieme porterà sicuramente risultati positivi per tutti".



GAMMA FROSTY - RW

Evoluzione delle famiglie RTR e Wall, rappresenta l'ultima famiglia nata in Indel-B Autoclima, ed è quella con una capacità di raffreddamento da 1.900 W a

3.700 W, nuove grafiche e nuove coperture plastiche, impianti con condensatore installabile sia a tetto (come RTR) che a parete (come Wall).

