

# Siemens, strategie per l'industria

Il biennio 2008-2009 può essere definito senza dubbio un periodo di importanza eccezionale per Siemens Italia. A ottobre si registra un fatturato record e scatta una significativa riorganizzazione. Poi cambia il clima economico. A colloquio con Giuliano Busetto, responsabile del settore Industry in Italia, per valutare situazione e prospettive.

## Franco Canna

Nel corso del 2008 Siemens ha operato un'importante riorganizzazione delle proprie attività che è stata gradualmente adottata anche nei vari Paesi in cui è presente. In Italia la nuova struttura è diventata operativa a ottobre, in coincidenza con l'inizio del nuovo anno fiscale.

La sistemazione delle attività del gruppo vede ora la suddivisione in settori, divisioni e business unit, con una più attenta focalizzazione sui business emergenti e sui mercati verticali. La nuova organizzazione è stata pensata con l'obiettivo di definire in modo più chiaro le responsabilità, garantendo una maggiore trasparenza, rendere le procedure più snelle e veloci e aumentare la presenza sui mercati. I tre nuovi settori sono industria, energia e sanità (Industry, Energy, Healthcare).

Iniziamo con una rapida descrizione del settore Industry, che risulta composto da sei divisioni.

La prima è Industry Automation e racchiude al suo interno cinque business unit: Industrial Automation Systems; Low-Voltage Controls & Distribution; Siemens PLM Software; Sensors and Communication; Systems Engineering.

La seconda divisione è Drive Technologies e comprende anch'essa cinque BU: Electronic Assembly Systems; Large Drives; Motion Control Systems; Mechanical Drives; Standard Drives.

Queste due divisioni sostituiscono (e ampliano) la precedente A&D (Automation&Drives), con un focus più marcato sulle diverse tecnologie.

La terza divisione è Industry Solutions, con BU dedicate a: Metals Technologies; Water Technologies; Industrial Technologies; Manufacturing Services. L'Oil & Gas è stato invece incorporato (in parte) nel settore Energy.

La divisione Building Technologies è invece composta da: HVAC-P Products; Electrical Installation Technology; Security Systems; Building Automation & Control; Fire Safety & Security Products.

La divisione Mobility, che raggruppa le attività in ambito trasporti e logistica, si compone di Rolling Stock; Infrastructure Networks; Infrastructure Logistics; Turnkey Systems; Traffic Solutions; ELIN EBG Traction.

Da ultimo fa parte del settore Industry anche Osram che si



occupa di illuminazione e ottica ed è una ragione sociale separata.

## Focus sull'industria

Il fatturato dell'esercizio 2008, concluso appunto il 30 settembre, prima della "deflagrazione" della crisi, ha visto un risultato record per Siemens Italia di 3.087,8 milioni di euro (+16,7%). Il settore Industry, in particolare, aveva fatto registrare eccellenti performance arrivando a rappresentare circa il 60% di questa ricca torta (1,8 miliardi includendo naturalmente le diverse legal entity).

*Automazione e Strumentazione* ha incontrato Giuliano Busetto, responsabile del nuovo settore Industry in Italia, con l'obiettivo di fare il punto sull'andamento e sulle prospettive del suo settore in Italia.

La contrazione della domanda, che nelle comunicazioni di fine 2008 era ventilata come una possibilità a cui prepararsi, si è presentata più improvvisa e forte di quanto ci si potesse aspettare. "Il 'bollettino di guerra' che leggiamo sui giornali sembra non ammettere eccezioni", commenta Busetto. "A

## Chi è Giuliano Busetto

51 enne di origini venete, laureato in Ingegneria Elettrotecnica al Politecnico di Milano, Giuliano Busetto da settembre 2008 è Industry Sector Lead Italy.

Sposato, due figli, Busetto vanta un background professionale maturato prevalentemente nell'automazione industriale e nel controllo di processo.

Iniziata l'attività lavorativa nell'84 in Hartmann&Braun, ricopre ruoli di crescente rilevanza fino ad assumere l'incarico di Direttore della Divisione Industries che mantiene fino al 1996.

Nel corso dello stesso anno la società viene acquisita da Eltag Bailey, dove Busetto ricopre la carica di Direttore BU dei Sistemi di Controllo per l'Industria e della Divisione Prodotti e Analisi, e solo due anni più tardi da ABB.

All'interno del nuovo Gruppo, Busetto ottiene responsabilità sempre maggiori fino a diventare Vice President con responsabilità di Marketing Sales per le



**Giuliano Busetto, responsabile del settore Industry di Siemens in Italia**

divisioni Utilities e Power Technology Products.

Nel luglio 2002 approda in Siemens e assume il ruolo di responsabile della divisione Industrial Solution&Services, ereditando un settore impiantistico attivo soprattutto in specifici comparti del mondo industriale e delle infrastrutture con l'obiettivo di focalizzare ulteriormente le attività su soluzioni e global service nonché ottimizzando le sinergie con le altre società che dirige, appartenenti allora alla divisione I&S (Tau CP SpA, Sist SpA e Treesse Srl) di Siemens SpA.

Dal 1° gennaio 2006 assume l'incarico di responsabile della divisione Automation and Drives di Siemens SpA, che porta a livelli di fatturato di 1 miliardo di euro e ad un rafforzamento della sua

leadership sul mercato.

Dall'ottobre 2008 è alla guida del Settore Industry.

cavallo del nuovo anno, alcuni settori merceologici hanno accusato un vero e proprio tracollo degli ordinativi, in qualche caso anche del 40% rispetto all'anno precedente". E in effetti dal tessile (già in crisi per conto proprio) all'automotive, la crisi non smette di mietere vittime.

Quali sono allora le armi da affilare per sopravvivere alla tempesta? "Sinergie organizzative e presenza sui mercati". È questa la ricetta che Busetto sta mettendo in atto nel suo settore. Sinergie organizzative, dunque, per ottenere nel contempo un risparmio sui costi e un aumento della velocità di risposta verso il mercato. "Tra le molteplici iniziative, abbiamo accorpato alcune funzioni precedentemente distribuite nelle varie business unit, abbiamo implementato una organizzazione di vendita per canali, realizzato un nuovo modello di ufficio flessibile che ci consente di offrire spazi adeguati a chi, di volta in volta, ha maggiormente bisogno di strutture, e razionalizzato alcuni costi, trovando così le risorse per incrementare la nostra presenza sui mercati. Abbiamo coniato lo slogan 'Be fast, be first' perché siamo sicuri che, se sapremo essere vicini ai nostri clienti, loro si ricorderanno di noi".

A proposito di iniziative commerciali, è in fase di lancio, a titolo di esempio, un "dream team" commerciale: "Undici giovani ingegneri, proprio come una quadra di calcio, copriranno il mercato del medio e piccolo installatore elettrico, canale prima raggiunto solo tramite distributori, promuovendo le nostre tecnologie. È un investimento consistente che al momento coinvolge solo il territorio lombardo e che ci permetterà anche di reclutare nuove risorse umane per il futuro".

## Le prospettive

Molto cauto Busetto sulle stime per l'attuale anno fiscale. "Nel primo semestre il fatturato ha tenuto, anche grazie agli ordinativi nella seconda parte del precedente esercizio e sono

convinto che anche a settembre, con la fine dell'anno fiscale, il risultato 2008 sarà sostanzialmente ripetuto. Diverso il discorso degli ordinativi, sui quali mi aspetto un calo di circa il 10%". E quando vedremo la ripresa? "È impossibile dirlo: a mio avviso possiamo sperare in un rallentamento della caduta dei mercati già nel 2009, poi ci sarà un 2010 di assestamento e una vera ripresa solo nel 2011".



Quali sono i mercati che soffrono di meno la crisi? "L'industria dell'oil & gas, in cui gli ordini si articolano su cicli pluriennali; ma anche l'aerospaziale e alcuni settori specifici nel controllo di processo e nelle infrastrutture".

E in Siemens quali potranno essere i driver della ripresa? "In generale Siemens punta molto sul mondo del processo. Contiamo sulle potenzialità della nostra soluzione Simatic PCS 7". E poi? "In Italia stiamo dando molta attenzione al mondo dell'acqua. Gli impianti obsoleti vanno ammodernati e gli sprechi enormi impongono l'adozione di tecnologie innovative in grado di ottimizzare i processi di depurazione. Da molti anni Siemens sta lavorando in questa direzione con una missione ben precisa: dare una risposta alle notevoli esigenze del settore in qualità di fornitore di sistemi e tecnologie innovative". Ricordiamo a tal proposito l'acquisizione dell'italiana Sernagiotto Technologies di Casteggio (PV), grazie alla quale Siemens ha dimostrato di credere fortemente in questo mercato puntando sull'innovazione e su ingenti investimenti in ricerca e sviluppo.

E poi c'è la riappacificazione avvenuta tra Italia e Libia. Interessati a quel mercato? "Certamente. Siemens Italia conta di poter estendere la propria presenza anche in questo Paese", sottolinea Busetto.

[readerservice.it](http://readerservice.it) - n 31