

www.millionaire.it
Tariffa R.O.C. - Poste Italiane spa
spedizione in a.p. D.L. 353/03
(conv. L. 27/02/04 n. 46)
art. 1, comma 1, DCB (MI)
periodicità mensile
4 EURO (per l'Italia)
n. 4 - Aprile 2006

millionaire

libera la tua indipendenza

BUSINESS

- Bestseller**
COME SI SFONDA
CON UN LIBRO
- Happy hour**
L'APERITIVO RENDE!
- Partita Iva**
TUTTO QUELLO
CHE DEVI SAPERE

sfi
A tu per tu con
Reinhold Messner



STORIE

La nuda verità
sull'impero **Playboy**

Lavoro

NUOVI MESTIERI
Arriva l'europrogettista.
Si muove nella Ue a
caccia di finanziamenti

gli italiani lo fanno meglio

Sì, IN TANTI CAMPI.
E NELL'IMPRESA? INTERI
SETTORI PRODUTTIVI SONO
IN CRISI NERA. MA PROPRIO
QUI OPERANO E PROSPERANO
AZIENDE CORAGGIOSE.
DALLE LORO STRATEGIE
UN ESEMPIO PER TUTTI

franchising
30 pagine
dedicate
alle
opportunità
più nuove

Monica
Bellucci



PIACERI DELLA VITA

PARTIRE TALLINN **STATUS** SCOOTER: LE NOVITA' DEL 2006
PRIVATO ADSI: SCEGLI IL MEGLIO **SPORT** YOGA PER MANAGER

rassegna stampa - ghenos srl 4, via Poliziano 20154 Milano



A qualcuno piace difficile

L'azienda
Sabaf

Il settore
Tecnologia (progettazione e realizzazione dei componenti per apparecchi per la cottura a gas)

Le criticità
Momento negativo del settore, aumento dei costi (in particolare, rincaro delle materie prime)

Il momento no
I primi sei mesi del 2005

La soluzione
Puntare sul fattore umano, migliorare l'efficienza produttiva, rapporti di collaborazione con i clienti

INFO:
tel. 030 6843001
www.sabaf.it

Che il 2005 sarebbe stato un anno difficile alla Sabaf lo sapevano. Ma in azienda non sono tipi da farsi spaventare, anzi. «Quando l'asticella del salto si alza, il gruppo si compatta. Per assurdo, io mi preoccupo di più quando le cose vanno bene, perché la tensione si allenta». A parlare così è l'amministratore delegato, Angelo Bettinzoli. E il fattore umano si è rivelato un elemento fondamentale per invertire la tendenza negativa: «**Siamo dei sostenitori delle pari opportunità: il 43% dei nostri dipendenti sono donne. Investiamo costantemente** in formazione e consideriamo una squadra unita un elemento fondamentale». Ma per superare il momento difficile del settore, la Sabaf ha seguito anche altre traiettorie. «Abbiamo cercato di migliorare l'efficienza produttiva, recuperando sugli acquisti e riducendo gli scarti. Tutto questo per contrastare il rincaro delle materie prime. In più, ab-

biamo impostato i rapporti con i nostri clienti più in un'ottica di partnership e collaborazione reciproca: concessione di sconti a fronte di forniture pluriennali. E ancora: abbiamo capito che è fondamentale investire su nuovi strumenti, macchine più performanti. E acquisire nuove aziende interessanti, per allargare il perimetro. Anche se in questo caso il rischio è quello di distogliere risorse da un mercato noto, lasciare il certo per l'incerto». Ma quali sono i consigli per resistere, e prospere, nel tempo? «In primo luogo bisogna essere in grado di gestire la situazione all'interno. Esternalizzare le funzioni può avere un vantaggio sul piano dei costi, ma fa perdere delle competenze e impoverisce l'azienda» conclude Bettinzoli. Nel 2005 la Sabaf, che ha fatto registrare ricavi per 121 milioni di euro, è in lieve crescita rispetto all'anno precedente.



Angelo Bettinzoli, amministratore delegato di Sabaf.

«Per assurdo, io mi preoccupo di più quando le cose vanno bene, perché la tensione si allenta...»

«Strategia anticrisi? Produrre a Shanghai»



L'azienda
Gefran

Il settore
Beni industriali

Le criticità
Recessione, contrazione degli affari in Italia

Il momento no
L'inizio del 2005

La soluzione
Aprirsi ai mercati asiatici, più dinamici; non perdere di vista la rotta; aumentare la presenza presso i clienti

INFO:
tel. 030 98881
www.gefran.com

Alfredo Sala,
amministratore
delegato di Gefran.



Tutto comincia negli anni Sessanta, in una cantina di Brescia, quando Ennio Franceschetti ha l'intuizione di come si evolverà la tecnologia. E così, in controtendenza con la vocazione del distretto industriale in cui si trova (di tipo meccanico), comincia a sviluppare prodotti elettronici. Il boom dell'automazione gli darà ragione e propizierà il successo della Gefran, società di cui lui è tuttora presidente e azionista di maggioranza. Altra tappa fondamentale è lo sbarco a Piazza Affari, nel '98. Spiega l'attuale amministratore delegato Alfredo Sala: «La quotazione in Borsa è stata fondamentale per raccogliere risorse che hanno permesso all'a-

zienda di crescere, investire maggiormente in ricerca e sviluppo e aprire nuovi mercati all'estero». Ma veniamo al 2005, anno piuttosto difficile per il settore. «Si faceva un gran parlare di recessione e la crisi era innegabile. Noi stessi siamo partiti in salita, facendo registrare, nel primo semestre, un calo dell'8% del fatturato. Il secondo semestre è andato bene, permettendoci di recuperare quasi totalmente il fatturato e far registrare utili in crescita» prosegue Sala. Ma cosa ha permesso alla Gefran di invertire la tendenza? «Qualche risparmio, certo. Ma soprattutto investimenti nell'area commerciale. La soluzione è all'estero, nei Paesi asiatici che hanno grossi potenziali di crescita. E così abbiamo aperto una nuova linea di produzione a Shanghai. Essere presenti nei Paesi più dinamici - con strutture commerciali, produttive nonché

«Rapidità ed efficienza: così i clienti aumentano»