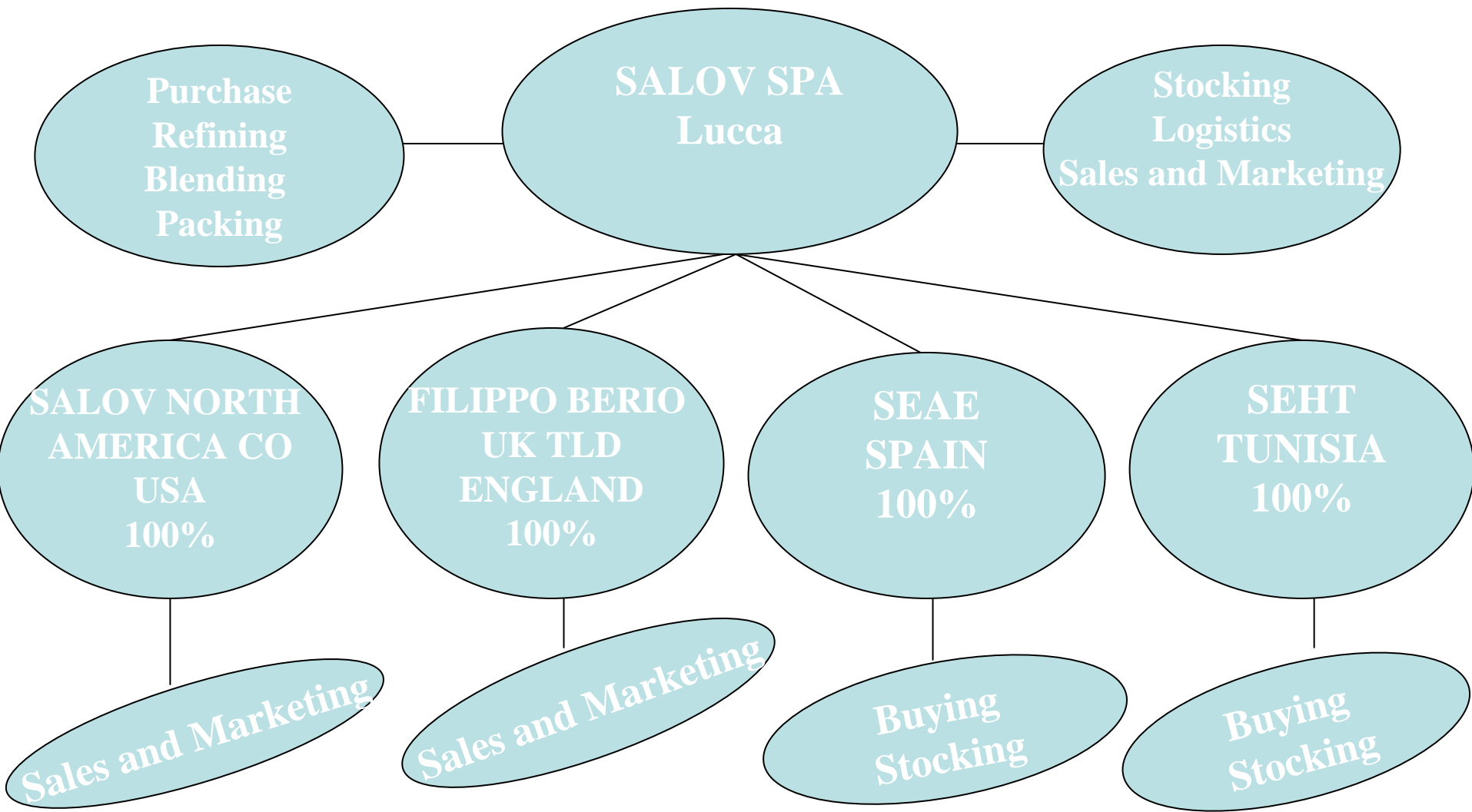




**Presentazione del Gruppo Salov**

**2005**

# La Struttura del Gruppo



# **La Storia di SALOV**

**La SALOV S.p.A. è stata fondata nel 1919 e deriva dalla fusione di diverse ditte preesistenti che operavano a Lucca nel settore dell'olio di oliva sino dalla seconda metà dell'800.**

**L'unione di risorse ed esperienze ha consentito alla società di affrontare la sfida di un mercato mondiale in rapida espansione.**

**La Società, unica tra le grandi aziende del settore a mantenere la sua "italianità" ed indipendenza, essendo controllata al 100% dalla stessa Famiglia Fontana, realizza circa € 280 milioni di fatturato consolidato , di cui circa il 50% all'estero.**

**La Casa madre del Gruppo ha sede a Massarosa (Lucca) in via di Montramito n. 1.600.**

**I principali marchi distribuiti sono, in Italia, il marchio SAGRA ed, all'estero, il marchio FILIPPO BERIO**

# **Lo Sviluppo di SALOV**

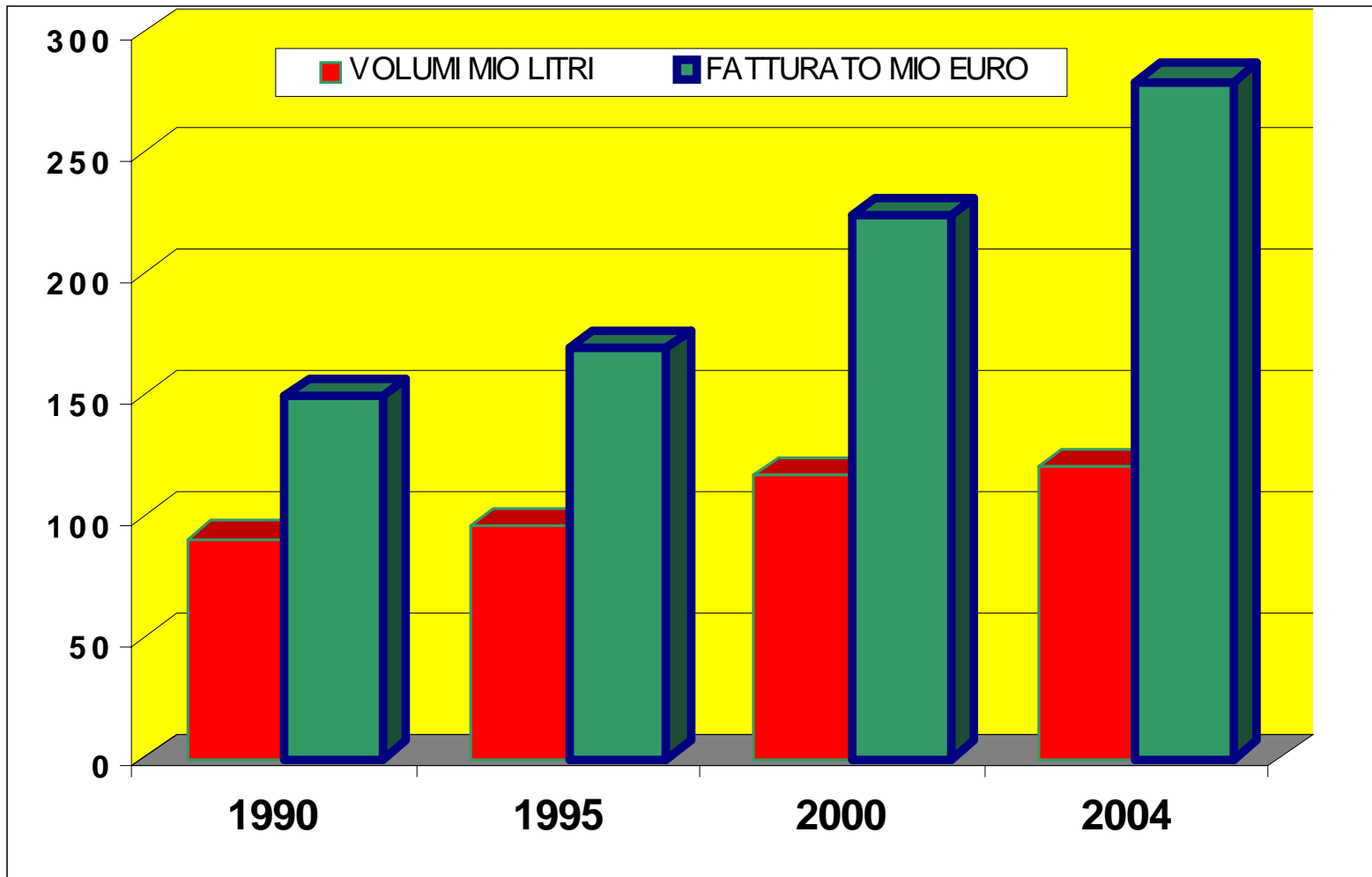
- **Lo sviluppo continuo del marchio FILIPPO BERIO a livello mondiale, di Sagra a livello nazionale e di tutte le altre attività dell'azienda hanno portato SALOV a compiere un passo importante con l'investimento nel nuovo stabilimento sito in Massarosa, inaugurato nell'anno 2003.**

**SALOV nel 1919**

**SALOV nel 1960**

**SALOV Oggi**

# I Numeri



## Le eccellenze produttive Salov

**SALOV grazie alle persone, alla tecnologia e all'esperienza acquisite in quasi 100 anni di storia è in grado di eccellere in ogni fase critica del processo produttivo:**

- **Selezione**
- **Analisi**
- **Assaggio**
- **Formulazione ricette**
- **Raffinazione**
- **Confezionamento**

# Le attrezzature produttive

7 Linee di confezionamento composte da formatrici bottiglie pet, orientatori, depallettizzatori bottiglie vetro, riempitrici, tappatrici, etichettatrici, coccardatrici, cartonatrici, fardellatrici, pallettizzatori, fasciatrici, magazzino intensivo automatico

Raffineria composta da pompe, serbatoi, filtri asciugatori, deodoratori, centrifughe per estrazione solidi, cristallizzatori, miscelatori, condensatori impianti di scissione oleine, impianti di depurazione reflui ecc.



La manutenzione affidata ai  
produttori

# Le ragioni economiche

- Da metà degli anni 80 ad oggi , nell'organizzazione delle aziende manifatturiere si è assistito ad un processo di rapida destrutturazione del servizio interno di manutenzione, originata dal desiderio delle stesse di ridurre l'impatto dei costi fissi originati dalla presenza di un nucleo manutentivo che pesava intorno al 8-9% del valore degli impianti attivi con crescita inversamente proporzionale alla vetustà degli stessi.

# Le ragioni culturali

- Sempre nello stesso periodo, per effetto della scolarizzazione, il salto generazionale ha portato alla scomparsa dei manutentori formati dalla pratica costante e dall'affiancamento lunghissimo ai vecchi esperti, con l'introduzione nel settore di giovani diplomati con specializzazione elettromeccanica, immediatamente "pronti" ma senza alcuna esperienza operativa.

- Per questi ragioni il settore nel confezionamento si è assistito all'ingresso di aziende medio piccole specializzate in manutenzione di impianti che si sostituivano alle strutture interne di manutenzione, spesso con cultura tecnica medio bassa, alti costi e scarsi risultati. Comunque si era superata la barriera politica che fino ad allora aveva impedito l'ausilio di esterni in attività considerate contrattualmente legate alla produzione e non terziarizzabili

# I costruttori

La crescita del mercato negli anni 90 ha attivato nuovi investimenti tecnologici e un riammodernamento generale delle strutture produttive. Le nuove opportunità di business hanno fatto crescere l'offerta e attivato una concorrenza sempre più agguerrita. Raggiunto un livello accettabile di miglioramento tecnologico per tutte le imprese medio grandi, attivato appunto dalla crescita della domanda, la concorrenza tra fornitori, soprattutto in questi ultimi anni, si è contraddistinta sulle offerte economiche migliori, forme di pagamento dilazionate.

La rincorsa al prezzo basso ha però costretto ad un abbassamento del livello qualitativo del macchinario, sempre molto performante ma con elevati costi di manutenzione.

- Anche i grandi costruttori mostrano bilanci costituiti dal 40% di fatturato per vendita macchine, e il 60% per assistenza post vendita. Per difendersi da questo fenomeno abbiamo attivato di recente forme di acquisto che insieme alla macchina viene richiesta la manutenzione full-service per 3, 6, 9 anni, oppure nel caso di impianti tecnologici, l'acquisto del servizio.

- Questo modello di contratto mette in evidenza eventuali speculazioni su prezzo di cessione, costringendo i produttori di impianti a installare la migliore tecnologia per essere concorrenziali sia sulla vendita che sulla gestione.
- Posso citare l'acquisto di etichettatrici per etichette autoadesive dove al miglior prezzo di acquisto si è aggiunto il miglior prezzo di manutenzione ordinaria e straordinaria con tempo di intervento prestabilito e servizio di teleassistenza . Il valore della manutenzione è di circa il 3% del valore di acquisto della macchina per ogni anno, su contratti di 5 anni rinnovabili.
- Si possono utilizzare delle varianti senza acquisto della macchina ma con noleggio stile full rental.

# Gli impianti

- Un altro esempio è l'acquisto di un servizio di depurazione reflui in luogo dell'acquisto e gestione di impianto di depurazione.
- La trattativa era iniziata con acquisto dell'impianto per il trattamento di reflui industriali che richiedeva l'impegno di 4 persone addette alla conduzione, costi presunti di depurazione di 3 € al m<sup>3</sup>, costi di manutenzione, rilevati dallo storico di impianto analogo, del 3% del valore dell'impianto



- L'accordo si è concluso con la variazione significativa del progetto iniziale per renderlo gestibile in modo economico. Il costo di depurazione è risultato di 3,5 € al m<sup>3</sup> tutto compreso, all'interno di un contratto decennale di gestione da parte del vincitore della gara.
- Anche in questo caso la manutenzione a carico del fornitore è stata garanzia di utilizzo di materiali di alta qualità e prestazione nell'impianto fornito.
- Il vantaggio è stimato nel 10% per ogni anno dei costi di gestione e manutenzione, esclusi i materiali di consumo

# Conclusioni

Pur mantenendo un presidio culturale di manutenzione presente nello stabilimento a garanzia della conservazione degli impianti, dell'efficienza produttiva e della conoscenza tecnologica del processo, con trasferimento delle attività di manutenzione di primo livello e pulizia tecnica all'operatore di linea, i contratti di outsourcing per la manutenzione di nuovi impianti risultano economici e garantiscono affidabilità delle prestazioni dei singoli macchinari, il loro continuo miglioramento tecnologico, e l'aggiornamento tecnico del personale.