

## COMUNICATO STAMPA

**La notizia in breve** – L'emergenza sanitaria di questi mesi e le conseguenti ripercussioni sul settore manifatturiero hanno riaperto il dibattito su *back* e *near reshoring*. Un tema su cui si riflette da tempo e che ha assunto ancora più rilevanza in un momento in cui si è rivelato necessario ripensare il modello di approvvigionamento globale. Noi del Gruppo Varvel siamo pronti ad accettare questa nuova sfida, mettendo in campo tutta la nostra capacità produttiva.

### **Il futuro delle aziende dipende dalla corretta gestione delle strategie di *sourcing***

*Il futuro delle imprese dipende dalla capacità di approvvigionamento di quei componenti indispensabili per la continuità produttiva. E il Gruppo Varvel, che da 65 anni vanta una produzione made in Italy, è il partner ideale per affrontare questa sfida.*

**Valsamoggia (BO), 20 aprile 2020** – Sono diverse le imprese italiane che da qualche anno stanno rivedendo le decisioni che le avevano portate a realizzare una quota consistente della propria produzione, direttamente o ricorrendo a fornitori, nei paesi del Far East. Dall'analisi condotta da un gruppo di ricercatori operanti negli atenei italiani, alla quale aderisce anche l'Università di Bologna, è emerso che tra le motivazioni più frequentemente addotte per giustificare il riavvicinamento delle produzioni si riscontra la necessità di rafforzare il posizionamento della propria offerta attraverso l'affermazione dell'origine: aspetto non trascurabile soprattutto nei comparti nei quali il made in Italy costituisce un notevole elemento di valore. C'è poi l'esigenza di assicurare una maggiore qualità del servizio, non sempre garantita dalle imprese localizzate in Estremo Oriente. Tra le motivazioni che stanno spingendo verso il *back shoring* c'è anche il venir meno dei differenziali di costo rispetto alla produzione nazionale. La causa è il rapido incremento del costo del lavoro in quelle aree in cui sono state localizzate le produzioni e la crescita delle spese logistiche, soprattutto per quanto riguarda il trasporto e lo stoccaggio, determinate dalla lontananza dai siti di produzione.

Se questa ricerca fosse ripetuta oggi, a seguito della diffusione del Covid-19, i dati farebbero emergere un'altra significativa causa del ripensamento del modello di approvvigionamento globale: i rischi insiti in una *supply chain* lunga e distante. L'emergenza che stiamo vivendo ha aperto a un processo di deglobalizzazione, mettendo in evidenza quanto sia importante riappropriarsi del controllo diretto delle attività per garantire la continuità produttiva. Sono infatti molte le imprese che in questi primi mesi del 2020 sono state costrette a ricorrere a un *recovery plan* per fare fronte allo shock manifatturiero causato dalla carenza di materiali provenienti da stabilimenti localizzati in quelle aree che per prime hanno conosciuto lo sviluppo del virus. Se in alcuni casi il mantenimento dell'operatività di queste aziende è stato possibile in tempi relativamente brevi e con aggravii di costo sopportabili, in altri ha determinato importanti crisi, riassorbibili presumibilmente solo nel lungo periodo.

La pandemia globale ha reso dunque ancora più evidente quanto le operazioni di *offshoring* esponano a rischi più che a un ipotetico risparmio sulla produzione. E se in questo momento è senza dubbio inutile recriminare sul passato, possiamo sfruttare l'emergenza per prepararci al futuro e mettere a punto sistemi di gestione delle *supply chain* più vantaggiosi sul lungo periodo e soprattutto più resilienti.

Abbiamo però bisogno di risposte rapide ed efficaci anche nell'immediato. È necessario quindi attivare tutti i livelli della filiera operativa: a partire dal cliente finale e dal canale distributivo, devono essere riviste le previsioni di vendita così da riuscire a identificare con maggiore precisione le priorità e i fabbisogni reali. Solo in questo modo sarà possibile pianificare, insieme ai dealer, le possibili azioni di riequilibrio delle vendite. Essenziale anche il dialogo con i fornitori per analizzare le capacità produttive disponibili e attivare ricerche per individuare nuove fonti, nelle aree meno colpite dell'emergenza, in grado di integrare la copertura dei fabbisogni. Il flusso dei materiali deve inoltre essere reso trasparente per far emergere le accidentali giacenze che solitamente si vanno accumulando come *buffer* cautelativi tra i diversi stadi, sia interni sia esterni, della filiera. In una situazione di emergenza come quella che stiamo vivendo, infine, potrebbe rivelarsi utile l'utilizzo di materiali e componenti originariamente destinati al post-vendita per riuscire a continuare l'attività produttiva, salvo ricostituire al più presto le scorte per garantire la normale sicurezza della gestione.

Sia nello scenario attuale che in quello futuro, noi del Gruppo Varvel ci poniamo come partner ideali per quelle aziende che vogliono poter contare su una *supply chain* affidabile e che sono spinte da esigenze di qualità e controllo del prodotto. L'importante esperienza e la produzione 100% italiana sono i punti chiave della nostra affidabilità. Non esiste problema che non si sia ancora presentato e ognuno di essi abbiamo saputo rispondere con professionalità. La nostra azienda ha una storia e una tradizione non comuni; sappiamo quindi affrontare ogni imprevisto in modo responsabile e veloce, al fine di garantire al cliente ciò di cui ha bisogno per continuare la sua attività produttiva.

## GRUPPO VARVEL

*Dal 1955 il Gruppo Varvel progetta e realizza sistemi di trasmissione di potenza impiegati in numerose applicazioni industriali (packaging, sistemi di alimentazione per animali, soluzioni per l'automazione e il controllo degli accessi) e nei sistemi innovativi come i generatori eolici e gli impianti fotovoltaici. Grazie alla grande esperienza maturata in oltre sessant'anni di attività, una produzione di oltre 500.000 riduttori l'anno e un fatturato di circa 50 milioni di Euro, Varvel offre alla clientela un'ampia gamma di soluzioni standard e prodotti personalizzati per esigenze specifiche. L'intera gamma di prodotti è progettata e realizzata in Italia, a Valsamoggia (Bologna), dove Varvel ha la propria sede centrale. La quota export ha raggiunto il 70% grazie a due filiali (una in USA e l'altra in India) e una rete globale di oltre 100 partner commerciali.*

*Ulteriori approfondimenti sono disponibili al sito [www.varvel.com](http://www.varvel.com)*

## Dati di contatto per maggiori informazioni:

### Varvel Marketing Department

[marketing@varvel.com](mailto:marketing@varvel.com) - +39 051 6721811

### Ufficio Stampa – Mediamorphosis

[info@mediamorphosis.it](mailto:info@mediamorphosis.it) - +39 051 6440904