PENSO A TUTTO IO

BIBUS Italia sintetizza e miscela la pragmatica vocazione del distributore con il temperamento dell'erogatore di servizi ingegneristici. Servitizzazione è un neologismo che si addice alla missione aziendale. Un concetto che si esprime anche in una perifrasi: il passaggio dall'attenzione esclusiva verso il prodotto a un approccio olistico che abbraccia i bisogni sistemici del cliente



Ci siamo incrociati a Rovigo, tra le linee produttive di Carraro. Lui si chiama Giuseppe Lodi, ed è il Managing Director di BIBUS Italia. Per chi non li conoscesse, si posizionano come "system integrator per l'oleodinamica mobile e industriale". Definizione da contestualizzare, perché BIBUS sfugge sia all'ortodossia del semplice fornitore di componentistica che a quella del mero consulente ingegneristico. Per capirne di più, ci siamo diretti a casa loro, in quel di San Giovanni in Persiceto, nella iconica Motor Valley emiliana.

Nel cuore del sapere (fare)

La Lamborghini è a un tiro di schioppo, Interpump, Bonfiglioli, VM Motori a poco più. Come si conviene, cominciamo dal principio, perché questa storia ha origine in Svizzera, dove il Gruppo BIBUS fattura all'incirca 700 milioni. Nel 2027 le candeline da spegnere nel Canton Zurigo saranno 80. La missione di un integratore di sistema è al servizio dell'installatore, eppure «*BIBUS non è partita dal cliente ma da una necessità che ha contagiato diverse sorgenti: assorbe costi e servizi sia dai clienti che, soprattutto, dai fornitori*», osserva Giuseppe Lodi. «*Tipicamente, il driver delle strutture commerciali era costituito dagli oneri di acquisto. I costi indiretti erano pressoché ignorati. In seguito alla crisi del 2008/2009, i costruttori si sono orientati sull'efficienza, nella filiera dei processi produttivi e nella relazione tra cliente e fornitore*». È l'irruzione dell'etica aziendale giapponese, con l'adozione del paradigma 'lean manufacturing' e del Kaizen. La storia la conosciamo, ce la riassume e contestualizza lo stesso Giuseppe Lodi. «*A un certo punto si sono resi conto che l'80% dei ricavi derivava dal 20% dei clienti: è la conferma del principio di Pareto* (per il quale l'80 percento dei risultati deriva dal 20 percento delle cause, ndr). *Anche Danfoss, il nostro partner di riferimento, ha seguito questa strada e ha "esternalizzato" la frazione minoritaria dei propri volumi, focalizzandosi sui clienti principali. È stato l'innesco della svolta di BIBUS, che si è trasformata in un fornitore estremamente evoluto. "Ti serve solo un distributore oppure un interlocutore che provveda al dimensionamento del progetto, capace di calibrarlo, strutturarlo, progettarlo e collaudarlo?": la risposta è abbastanza scontata, ma in pochi sono in grado di soddisfarla. Da noi trovi il magazzino, la progettazione, il collaudo e l'assistenza, e non solamente componenti Danfoss. Del nostro orizzonte fanno parte anche Bonfiglioli e Carraro*». L'essenza dell'evoluzione di BIBUS



La casa madre di BIBUS Italia si trova in Svizzera. Le Alpi non modificano la percezione della missione. Usando le loro parole: "da un approccio prodotto centrico a uno cliente centrico"

Pillole di storia

Concepita come start-up, la divisione italiana ha preso forma verso il crepuscolo del 2012, in conformità al concetto di distribuzione evoluta. Giuseppe Lodi è stato il fondatore e l'artefice di una strategia di M&A di piccole imprese del settore mobile industriale. In principio fu la Cedit, nel giugno del 2013, distributore di pompe a ingranaggi oleodinamiche che vantava una significativa base di clienti. La seconda acquisizione risale al 2017, motivata dall'interesse territoriale; l'Oleodinamica commerciale piemontese (OCP) era uno dei tre partner di Danfoss in Italia, insieme alla stessa BIBUS. La fusione per incorporazione ha generato un autentico catalizzatore della fornitura dei sistemi danesi nel Bel Paese. A questo punto si è compiuta la prima parte della strategia, nell'ambiente del "mobile equipment". La seconda parte investe lo stazionario, con un occhio di riguardo per l'industria pesante, acciaierie, oil&gas, quella power generation che richiede assorbimenti di grande portata, la difesa. Hanno quindi mosso i primissimi passi nella direzione dei motori asincroni: nel 2024 è entrato nella famiglia BIBUS l'importatore italiano di WEG (dal nome dei fondatori, Werner, Eggon e Geraldo), il più grande costruttore mondiale di motori elettrici (per capirci, precede anche ABB e Siemens). Ferrari Motori Elettrici ha portato in dote un'antologica lista clienti. Nel 2025 si concretizza l'occasione per il salto di qualità, con l'acquisizione di un ramo d'azienda di OilSafe, specialista dell'oleodinamica industriale, con sede a Modena.

è tutta in queste parole: «*Ci riteniamo alfieri della transizione da un approccio prodotto-centrico a uno cliente-centrico*».

È braccio ed è cervello

Come dire, BIBUS Italia assolve sia all'antica funzione di gestione dei singoli componenti che a quella di protesi sinaptica delle piccole e medie imprese. Una piattaforma a supporto di quegli Oem che non dispongono delle risorse per lo sviluppo interno di progetti ingegneristicamente troppo complessi e per la razionalizzazione pianificata dei costi. «*Proponiamo una serie di servizi, dall'engineering, alla logistica e all'assistenza post-vendita, quindi il commissioning e, ancora, le attività di assistenza e riparazione. Elaboriamo un'analisi sulle prestazioni del veicolo e sviluppiamo di conseguenza un sistema di elementi meccanici, elettromeccanici, elettronici, oleodinamici, che il cliente può accogliere integralmente o parzialmente*».
In ultima istanza, si pongono come l'unico interlocutore dell'installatore, assumendosi la responsabilità del funzionamento della macchina: dall'elettronica all'oleodinamica, pertanto dalle centraline ai cablaggi, joystick, pompe pistoni, tubazioni, fino alla distribuzione meccanica, i riduttori e gli assali.

Risposte su misura

«I clienti delegano a noi una parte dell'engineering. Non richiedono codici a scaffale, ci affidano i loro desiderata: questo è l'impiego del mio veicolo, questo il carico, lo devo potere gestire da remoto, ho necessità di una certa visibilità in cabina e qualsiasi altro ipotetico dettaglio funzionale. In base agli input ricevuti, definiamo la taglia degli assali, le dimensioni dei mozzi, le portate e le pressioni dell'olio, con l'esplicito riferimento alla pompa da utilizzare, quali distributori, quali collegamenti elettrici e via discorrendo. Si parte dalle interfacce dell'endotermico per arrivare fino all'assale. Sul



Giuseppe Lodi, managing director di BIBUS Italia. Lo abbiamo conosciuto durante le riprese del nostro video allo stabilimento Carraro di Rovigo

mercato si trovano competitor che lavorano su due fronti, occupandosi di elettronica e oleodinamica, oppure di meccanica; sono assai pochi quelli in grado di gestire tutti e tre gli ambiti. Di sicuro BIBUS è in grado di farlo».

Per riassumere in una parola la vocazione di BIBUS, ci trasferiamo a "FARETE", incubatore della cultura d'impresa organizzato da Assoindustria Bologna. Un evento che il 14 e il 15 settembre 2026 ha vissuto la tredicesima edizione. «*L'anno scorso, all'appuntamento 2025 di FARETE, ho captato questo neologismo, "servitizzazione", che corrisponde proprio a quello che facciamo noi. Ho finalmente trovato il nome da affibbiare alla mia mania di trovare un servizio per qualsiasi cosa*», ironizza Lodi, che si congeda così: «*Le aziende stanno riqualificando l'offerta di servizio. La tendenza più interessante riguarda il coinvolgimento dei clienti con spalle larghe e fatturati importanti, che si dimostrano sempre più interessati ai servizi di BIBUS*».

Applicazioni

Cominciamo da un caso curioso. È ancora Giuseppe Lodi a estrarre l'asso dal mazzo. «Qualche anno fa, un cliente ha brevettato un camion che, tramite la profusione di sfere d'acciaio, distrugge l'asfalto, lo aspira, ricicla e, infine, ripulisce la strada, seguito dalla finitrice che provede a ri-asfaltare». I successivi due esempi chiariscono il modus operandi e la prassi operativa di BIBUS. «Un'azienda bresciana specializzata nella produzione di macchinari per la raccolta differenziata tre anni fa ha puntato sulle spazzatrici, assumendo due ingegneri per lo sviluppo della prima macchina. Questi ingegneri si rivolgono a noi per la parte sistemica. In appena un anno abbiamo realizzato la macchina da foglio bianco, in tempo utile per portarla all'Ecomondo. Purtroppo, alla vigilia della fiera è intervenuto un problema che aveva reso inutilizzabile la macchina. Si è rivelato una sciocchezza, lo abbiamo capito trasferendo da loro due nostri operatori. BIBUS è stato nelle condizioni di risolvere il problema, essendo l'unico fornitore. A Rimini hanno firmato ordini per 50 veicoli. Un esordio col botto, che li ha convinti a serializzare 150 unità annue e a sviluppare altri modelli: adesso ci hanno richiesto una macchina più piccola. Le coordinate che ci hanno fornito sono chiare: deve rispettare gli stessi standard qualitativi dell'altra spazzatrice e costare il 20% in meno».
Il secondo caso riguarda un Oem dal profilo esigente, per cui si sono inizialmente occupati solo di logistica, anche di fronte alle resistenze del costruttore a delegare altre funzioni. In pochi anni il volume d'affari è passato da 180mila a 1,4 milioni di euro. Con BIBUS quest'azienda ha raggiunto il 96% di "on time delivery" su un arco di 5 giorni, circa il 70% sulla giornata secca.

