

# Nell'oleodinamica BIBUS Italia sostituisce la filiera con un *System Integrator* Unico

Nel manifatturiero avanzato, e nell'oleodinamica, la volatilità dei costi energetici, le nuove esigenze di sostenibilità economico-finanziaria e la carenza di competenze tecniche stanno ridisegnando il mercato. La risposta del settore è strutturale: il valore si sposta dal componente al sistema, dalla transazione alla relazione, dal prodotto al servizio. È il paradigma della *servitization*.

**BIBUS Italia**, *System Integrator* attivo dal 2012 nei sistemi oleodinamici, elettronici e meccanici, lo ha tradotto in un modello operativo concreto: 14 anni di attività e oltre 400 progetti completati nei mercati mobili e stazionari. La proposta di valore ha 4 funzioni: **Sales, Engineering, Supply Chain, After Sales Service** che operano come sistema unico. **L'integrazione è il cuore della servitizzazione**: non servizi accessori al componente venduto, ma combinazioni di prodotti e servizi lungo il ciclo di



**BIBUS.** Giuseppe Lodi, *Managing Director*

vita del sistema.

Il *Sales* identifica e comunica il valore della soluzione nel suo insieme.

*Engineering* progetta su specifica ap-

plicativa. La *Supply Chain* gestisce ordini, continuità operativa e rischi di approvvigionamento.

*After Sales* monitora, ottimizza e previene guasti.

Per il cliente il beneficio è duplice: ridotta complessità di coordinamento e accesso a capacità avanzate senza internalizzarle. **Un unico interlocutore qualificato sostituisce una pluralità di fornitori.** È un approccio che si fonda su partnership tecnologiche con leader mondiali, tra cui BONFIGLIOLI, CARRARO, DANFOSS, WEG: BIBUS seleziona, combina e ottimizza i prodotti sulla specifica del cliente, assumendosi la responsabilità dell'intero sistema. Questa è la differenza tra *system integrator* e rivenditore. Per una PMI significa avere **un partner che conosce il sistema e lo supporta lungo tutto il suo ciclo di vita.**

[www.bibus.it](http://www.bibus.it)