

Bontempi Vibo SpA un'azienda dinamica

Intervista a Raoul Bontempi

Era l'anno 1961 quando Bruno Bontempi forgiò a caldo il suo primo bullone marchiato "VIBO".

Oggi, sono trascorsi sessant'anni da quella importante data e l'iniziale progetto ha avuto il tempo di evolversi, crescere, imporsi e soprattutto diventare "Gruppo Bontempi-VIBO".

La crescita è il punto focale della gestione di Raoul Bontempi, figlio del fondatore ed attuale Amministratore Delegato dell'Azienda, che ne ha fatto una strategia, come lui dice, per uscire dal nanismo dell'impresa di famiglia.

E così non poteva esserci occasione migliore se non quella dell'acquisizione del 100% della Mi.Me.Af., una Azienda leader nella produzione di fasteners speciali a disegno, per festeggiare degnamente il 60° compleanno di attività del Gruppo Bontempi-VIBO.

Senza nulla togliere ai meriti e alla personalità del fondatore Bruno Bontempi, non può essere sottovalutata la capacità e la lucidità gestionale di Raoul Bontempi che sta forgiando un realistico piano aziendale potendo anche contare sull'apporto di un team qualificato di collaboratori fra i quali primeggia il Direttore Generale Vittoriano Calomeni, un manager di consolidata esperienza nel settore del fastener.

E così la recente acquisizione della Mi.Me.Af non è nient'altro che un tassello, un contributo al grande quadro in cui si configura il "Gruppo Bontempi-VIBO".

La Mi.Me.Af ha una sua storia; è stata fondata a Lecco nel 1952 da Angelo Panzeri come Ditta Individuale per poi gradualmente evolvere nel tempo in Srl e poi SpA.

Nel 1986 la Mi.Me.Af, per soddisfare la necessità di ampliamento, ha dovuto abbandonare la sede storica di Lecco per trasferirsi in una nuova collocazione di proprietà situata a Calolziocorte sempre in provincia di Lecco. Attualmente alla Mi.Me.Af, lavorano 35 addetti in uno stabilimento che copre un'area di 14.000 m² di cui 9.000 coperti e con una capacità produttiva annua di 2.000 tonnellate tutte di viteria speciale a disegno. Ma adesso cerchiamo di apprezzare meglio

Marco A. Guerritore

Direttore Responsabile
di Italian Fasteners

Editor In Chief, Italian Fasteners

*Bontempi Vibo
SpA a dynamic
company*

Interview with Raoul Bontempi

It was in 1961 that Bruno Bontempi hot forged his first "VIBO" branded screw.

Sixty years have passed since that important date and the initial project has had time to evolve and grow, becoming the "Bontempi-VIBO" Group.

Growth is the focal point of the management of Raoul Bontempi, son of the founder and current CEO of the company, who has made it his mission to get out of the industrial "dwarfism" that has characterised Italian SMEs.

And so there could be no better opportunity to celebrate the 60th anniversary of the Bontempi-VIBO

Group than with the 100% acquisition of Mi.Me.Af., a leading company specialised in the production of special customised fasteners.

Without detracting in any way from the merits and personality of the founder Bruno Bontempi, the ability and managerial lucidity of Raoul Bontempi cannot be ignored. He is forging a realistic business plan and is also able to count on the contribution of a qualified team of collaborators among whom the General Manager, Vittoriano Calomeni, a manager with consolidated experience in the fastener sector.

And so the recent acquisition of Mi.Me.Af is nothing more than a piece, a contribution to the big picture of

the "Bontempi-VIBO Group".

Mi.Me.Af has its own history. It was founded in Lecco in 1952 by Angelo Panzeri as an individual company and then gradually evolved over time into a Limited Liability Company (Srl) and then a Joint-Stock Company (SpA).

In 1986, in order to meet the need for expansion, Mi.Me.Af had to abandon its historic headquarters in Lecco and move to a new location in Calolziocorte,



Dott. Raoul Bontempi, Amministratore Delegato di Bontempi VIBO

Dr. Raoul Bontempi, CEO of Bontempi VIBO

la personalità di Raoul Bontempi recependo le sue risposte alle nostre domande.

A novembre Bontempi VIBO festeggerà il 60° anniversario dallo stampaggio del primo bullone marcato VIBO. Cosa rappresenta per lei e la Sua famiglia questo ambizioso traguardo?

È un traguardo che ci riempie di orgoglio. Vedere quello che siamo riusciti a costruire in 60 anni di attività insieme ai nostri collaboratori mi fa riflettere sugli sforzi e le fatiche compiuti per arrivare alla solida realtà che Bontempi VIBO rappresenta oggi nel panorama della Bulloneria Europea. Una celebre frase di Philip Kotler, il padre del marketing moderno, dice: “Vi sono due tipi di imprese: quelle che cambiano e quelle che scompaiono”. Noi lavoriamo ogni giorno per cambiare in meglio. Festeggeremo il giusto e poi continueremo a lavorare per costruire un’azienda migliore che sappia sempre adattarsi al meglio ai cambiamenti che le nuove sfide ci impongono.

Cosa ha significato, per il Gruppo Bontempi VIBO la recente acquisizione del 100% della Mi.Me.Af?

Un ulteriore passo verso il raggiungimento degli importanti obiettivi che ci siamo dati con il piano industriale 2020-2025. Da imprenditore mi permetta di sottolineare la soddisfazione nel leggere negli occhi dei dipendenti Mi.Me.Af. il sollievo di essere entrati in un gruppo solido dopo anni turbolenti.

Nel 2019 l’acquisto della FRAM, una Azienda specializzata nella fabbricazione di bulloneria a caldo, nel 2021 è la volta della Mi.Me.Af. una Azienda leader nella produzione di fasteners speciali a disegno. Si deve pensare che “l’acquisizione spinta” sia la nuova strategia aziendale del Gruppo Bontempi VIBO? Fin dove si vuole arrivare?

La crescita organica è il nostro obiettivo primario: sia che ciò avvenga per linee interne od esterne, siamo sempre molto attenti a non defocalizzarci dalla nostra mission aziendale: “Fornire alla clientela europea la disponibilità immediata del prodotto al miglior rapporto qualità/prezzo presente sul mercato, garantendo un livello di profitto etico per il Capitale e per il Lavoro”.

I negativi effetti della pandemia da COVID-19 si sono fatti sentire in tutti i settori economici. Come ha affrontato e superato questa calamità il Gruppo Bontempi VIBO?

Sembrerà banale, ma con il lavoro. Sapevamo di affrontare una crisi che non aveva precedenti nell’era industriale moderna. In un momento difficile e pieno di incognite per il futuro, abbiamo deciso di rilanciare, confermando tutti i piani di investimento in fase di progetto e lanciandone addirittura di nuovi. Anche un anno di forte contrazione come il 2020 ci ha premiato con dei risultati positivi e quando nell’ultimo trimestre dello scorso anno il mercato è ripartito noi eravamo pronti.

È sempre latente, nell’odierno mercato globalizzato, il pericolo della sovrapproduzione. Pensa che questo possa essere un rischio anche per il

also in the province of Lecco.

Mil.Me.Af currently employs 35 people in a factory that covers an area of 14,000 m² – of which 9,000 are covered – and has an annual production capacity of 2,000 tonnes of customised screws and bolts.

But now let’s try to better appreciate Raoul Bontempi’s personality by hearing his answers to our questions.

In November, Bontempi VIBO will celebrate the 60th anniversary of the stamping of the first VIBO bolt. What does this ambitious milestone mean to you and your family?

It is a milestone that fills us with pride. Seeing what we have been able to build in 60 years of business together with our employees and collaborators makes me reflect on the effort and hard work that has made us a leading company in the world of European bolts. A famous phrase by Philip Kotler, the father of modern marketing says, “There are two kinds of companies: those that change and those that disappear.” We work every day to change for the better. We will celebrate what is right, and then continue working to build a better company that can always adapt to the changes imposed by new challenges.

What did the recent acquisition of Mi.Me.Af mean for the Bontempi VIBO Group?

It was a further step towards achieving the important goals that we have set ourselves with the 2020-2025 business plan. As an entrepreneur, it was a satisfaction to see the relief in the eyes of Mi.Me.Af. employees in knowing that they have joined a solid group after many turbulent years.

In 2019, you acquired FRAM, a company specialising in the manufacture of hot-forged bolts, and in 2021 you acquired Mi.Me.Af, a leading company in the production of special customised fasteners. Should we think that the “push acquisition” is the new business strategy of the Bontempi VIBO Group? How far do you want to go?

Organic growth is our main goal: whether this occurs internally or externally, we are always very careful not to defocus ourselves from our corporate mission: “To provide European customers with immediately available products at the best quality/price ratio on the market, guaranteeing an ethical level of profit for Capital and Labour.”

The negative effects of the COVID-19 pandemic have been felt in all sectors of the economy. How has the Bontempi VIBO Group dealt with and overcome this calamity?

It may sound corny, but with work. We knew we were facing a crisis that had no precedent in the modern industrial era. In a difficult moment full of unknowns for the future, we decided to relaunch, confirming all the investment plans in the project phase and even launching new ones. Even a year of strong decline like 2020 rewarded us with positive results, and when the market started to recover in the last quarter of last year, we were ready.

settore del fastener? E in caso affermativo come affrontarlo?

A fasi alterne, a seconda dei cicli economici, si sente parlare di surplus produttivo o di mancanza di capacità produttiva in Europa. Io ritengo invece che dipenda tutto dalla capacità dell'azienda di adattarsi alle mutevoli necessità che il mercato di riferimento richiede. Noi da sempre riteniamo che le caratteristiche vincenti siano la crescita organica e la differenziazione.

Il fastener è un prodotto decisamente maturo. Nel contesto di un rapido progresso e ammodernamento della tecnologia in generale, pensa che anche il fastener avrà in un prossimo futuro una sua evoluzione tecnologica?

È indubbio che ciò avverrà, anche se è difficile prevedere con che velocità. Di sicuro noi siamo un'azienda legata alle esigenze della nostra clientela. Ci adatteremo, come abbiamo sempre fatto, alle richieste del mercato di riferimento, cercando se possibile di anticiparle.

Come vede l'Italia di oggi e la sua economia. Siamo in una fase di stasi o di ripresa politica ed economica?

È una questione spinosa. Ci troviamo di fronte a scelte importanti per il Sistema Paese e per le nuove generazioni e osservo scontri parlamentari su argomenti che poco hanno a che fare con il futuro dei nostri figli. Scuola, Salute e Lavoro restano sempre a margine dell'agenda politica e fatico sempre di più a spiegarmene il motivo.

Di recente il ceo di JPMorgan Jamie Dimon ha detto che è tornato il momento d'investire in Italia. Lei concorda con questa previsione?

Se mi permette una battuta scontata, noi lo facciamo da sempre. Mi fa piacere che però il nostro Paese stia riguadagnando fiducia da parte della comunità internazionale.

Cosa si aspetta dai 220 miliardi di Euro del "Recovery Fund"?

Scuola, Salute e Lavoro sono le priorità, ma spero che vi siano risorse da investire anche per le infrastrutture.

La generale incertezza del mercato dell'auto causata soprattutto dalla introduzione dell'auto elettrica, secondo lei quanto influenzerà il trend economico del settore fastener?

Parliamo tutti i giorni con aziende che lavorano nell'automotive e percepiamo che predomina ancora l'incertezza. Elettrico, ibrido, idrogeno: ogni interlocutore ha una spiegazione o una previsione diversa. Qualsiasi sia la strada che si sceglierà nel futuro, ritengo però che il fastener avrà sempre un ruolo chiave in questo importante settore.

In today's globalised market, the danger of over-production is always latent. Do you think this could also be a risk for the fastener industry? And if so, how do you deal with it?

In alternating phases, depending on the economic cycles, we hear about production surplus or a lack of production capacity in Europe. I believe it all depends on the company's ability to adapt to the changing needs of the reference market. We have always believed that organic growth and differentiation are the winning features.

The fastener is a very mature product. In the context of rapid progress and modernisation of technology in general, do you think that fastener technology will also evolve in the near future?

There is no doubt that this will happen, although it is difficult to predict how quickly. We are certainly a company linked to the needs of our customers. We will adapt, as we have always done, to the demands of the reference market, trying to anticipate them, if possible.

How do you see Italy and its economy today? Are we in a phase of stagnation or of political and economic recovery?

This is a thorny question. We are faced with important choices for the Country System and for the new generations and I see parliamentary clashes on issues that have little to do with the future of our children. Education, Health and Employment always remain on the side-lines of the political agenda and I find it increasingly difficult to explain why.

JPMorgan CEO Jamie Dimon recently said that it was time to invest in Italy again. Do you agree with this prediction?

If you'll allow me to make an obvious joke, we have always done that. However, I am pleased that our country is regaining trust from the international community.

What do you expect from the 220 billion euros of the "Recovery Fund"?

Education, Health and Employment are the priorities, but I hope that there will also be resources to invest in infrastructure.

In your opinion, how much will the general uncertainty in the car market, caused above all by the introduction of the electric car, affect the economic trend in the fastener sector?

We talk every day with companies working in the automotive sector and there is still a lot of uncertainty. Electric, hybrid, hydrogen: every stakeholder has a different explanation or prediction. Whatever path is chosen in the future, however, I believe that fasteners will always play a key role in this important sector.