



Presentazione azienda

Sommario

Focus introduttivo

Lo sviluppo della società negli anni

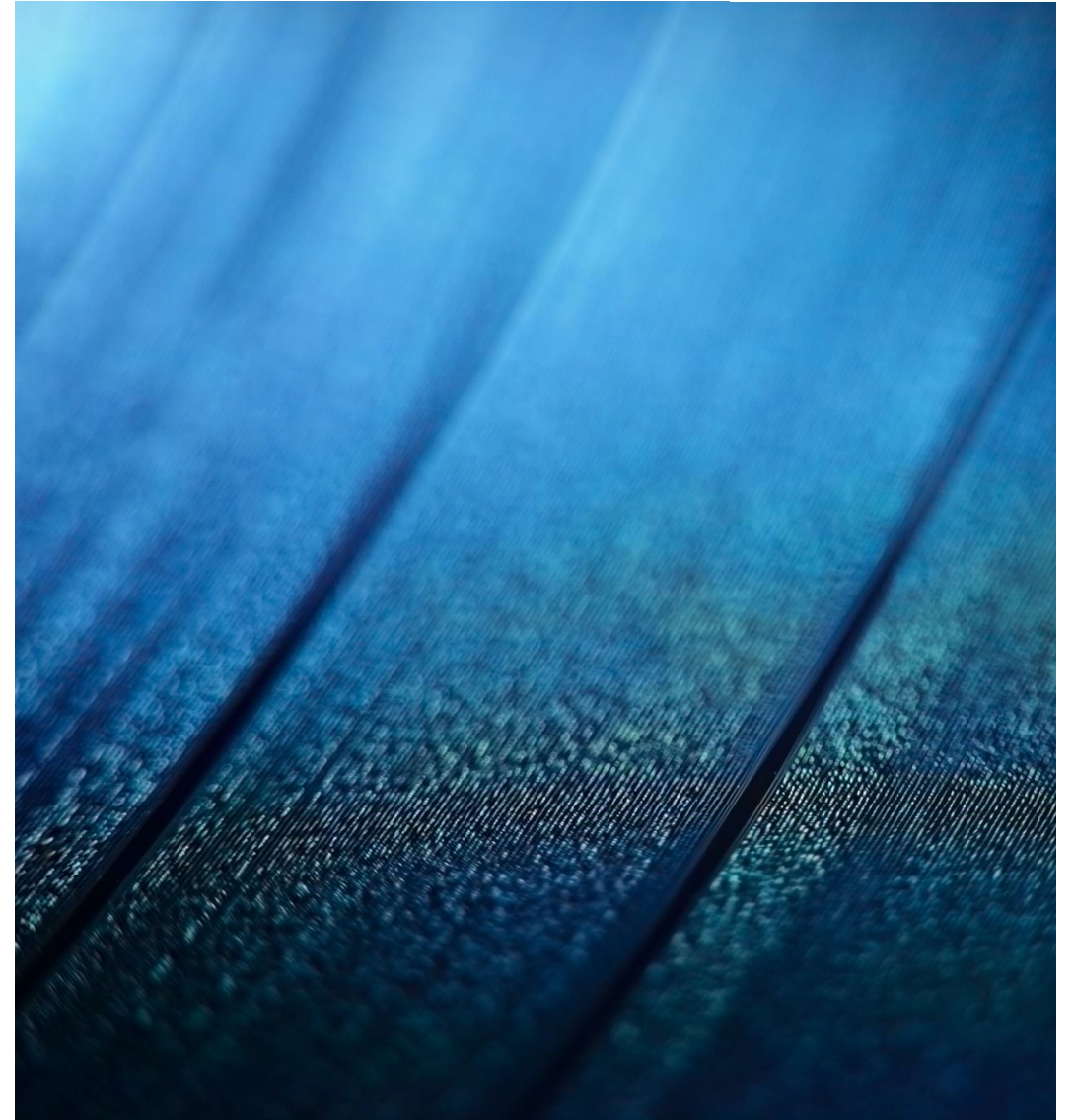
Visione, missione, valori

Il modello di business di Magetron

- *Value proposition*
- *Risorse chiave*
- *Attività chiave*
- *Partner strategici*
- *Mercato di riferimento*
- *Relazioni coi clienti*
- *Canali di vendita*
- *Struttura dei costi*
- *Flussi di ricavi*

Brand awareness

Sostenibilità



Focus Introduttivo

Magetron S.r.l. (con sede legale in Valsamoggia (BO), Via Provinciale n. 111, Frazione Crespellano, c. f. 00856320379 e p. iva 00524661204) è un'impresa fondata nel 1975 che negli anni si è specializzata nella **progettazione, produzione e vendita** di macchine automatiche nel settore tessile, con particolare attenzione ai processi di taglio, cucitura, piegatura e confezionamento di prodotti relativi al segmento “biancheria per la casa”.

La Società, in una prima fase, commercializzava impianti per il tessile sul mercato italiano, espandendosi dapprima verso il mercato europeo e poi sino a quello *extra*-europeo anche grazie a collaborazioni con altre aziende dotate, già all'epoca, di una struttura commerciale consolidata, composta sia da venditori diretti che da agenti.

Negli anni '80 Magetron è stata in grado di rispondere alla sempre più significativa richiesta di macchinari automatici nel settore tessile da parte del mercato europeo, incrementando sempre più la propria presenza internazionale grazie anche ad un costante sforzo di perfezionare la propria tecnologia al fine di competere con la concorrenza sia sotto il profilo delle *performance* produttive che sotto quello qualitativo.

Con gli anni Magetron è diventata un **riferimento nel settore** ed è oggi considerata una delle aziende *leader* in Italia e nel mondo nello sviluppo, produzione e distribuzione di impianti automatici e semiautomatici ad elevata qualità e *performance* per il taglio, orlatura, cucitura e piegatura dei prodotti tessili. Basti pensare che i più grandi produttori, a livello globale, del settore tessile-casa utilizzano i macchinari e gli impianti automatici ideati e prodotti da Magetron, per fornire asciugamani, biancheria da letto e per la tavola, tende e panni per la pulizia per i più rinomati *brand retail* a livello globale.

Lo sviluppo della società negli anni

Anni 70

Magetron viene fondata nel 1975 ed il core business è sin dall'inizio rivolto alla progettazione e sviluppo di impianti automatici per l'industria tessile con specifico riferimento al settore tessile biancheria della casa. Negli anni '70 la crescita è rivolta principalmente al mercato italiano con l'acquisizione di clienti leader di mercato quali Radici Group, Bassetti, Zucchi, Gabel etc.

Anni 80-90

Negli anni '80 e '90 l'azienda vive un grande periodo di crescita dapprima penetrando ed affermandosi nei principali paesi europei e secondariamente in Sud e Nord America. L'azienda ottiene commesse da primari clienti internazionali e contestualmente migliora la qualità, l'innovazione e l'affidabilità dei propri impianti affermandosi come fornitore leader in tale segmento. Il livello di reputazione cresce di pari passo ed il marchio Magetron si posiziona ad un livello medio-alto nel panorama industriale.

Anni 2000

Gli anni 2000 sono caratterizzati inizialmente da problematiche geopolitiche scatenate dalla globalizzazione. I mercati europei perdono quote di mercato a favore dei paesi emergenti, della Cina e di India e Pakistan. Vi è un periodo di ristrutturazione aziendale focalizzato sullo sviluppo di impianti a più basso costo per permettere l'acquisizione di clienti operanti in paesi dove vi è un bassissimo costo della manodopera. I mercati maturi vengono consolidati e viene mantenuta la presenza con la retention dei clienti chiave.

Anni 2010 ad oggi

Mercati principali di sbocco sono diventati i paesi asiatici e qualche paese europeo (Portogallo, Spagna, Russia). L'azienda è riuscita a sviluppare impianti ad elevato contenuto tecnologico minimizzando i costi di produzione offrendo un range di prodotti in linea con le richieste del mercato. L'azienda è riuscita ad acquisire i più grandi clienti a livello globale che sono a sua volta fornitori selezionati dai più grandi retailer e buyer.

Visione, missione e valori aziendali

VISIONE

Vogliamo essere, nel mondo, il punto di riferimento nella produzione di macchine automatiche per taglio e cucitura di prodotti per la biancheria della casa. Essere un'azienda innovativa che propone le migliori soluzioni attraverso un processo di crescita costante nel tempo.

MISSIONE:

Fornire prodotti e soluzioni altamente tecnologici, affidabili e dal design innovativo in grado semplificare e migliorare i processi di produzione dei nostri clienti, sia in termini di qualità che di efficienza.

VALORI

Teamwork:

I migliori risultati sono sempre il frutto della collaborazione e dell'impegno delle persone nel supportarsi quotidianamente.

Innovazione:

sposiamo innovazione e creatività come risposta al costante cambiamento. Incoraggiamo la libertà di sviluppare nuove idee, raffinarle ed applicarle per le sfide presenti e future.

Passione:

avere cura di ogni singolo aspetto di quello che viene fatto, attraverso il rispetto dell'individuo, della comunità e dell'ambiente.

Soddisfazione:

perseguire sia la soddisfazione dei nostri clienti sia il coinvolgimento e la auto-realizzazione del nostro team.

Impegno:

perseverare nel raggiungimento degli obiettivi, specialmente quando si affrontano le avversità.

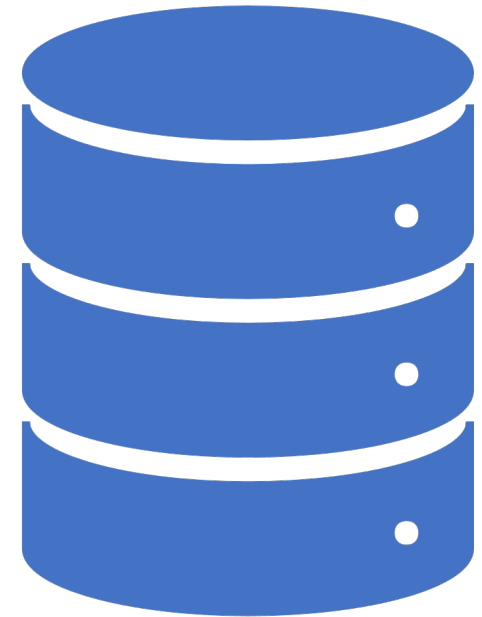
Integrità:

onestà e trasparenza in quello che diciamo, facciamo e pensiamo.

Il modello di business di Magetron srl

Il modello di business di Magetron è strutturato per creare, distribuire e catturare valore per i propri clienti. Analizzando tale modello di business se ne possono delineare i diversi elementi costitutivi:

1. **Value proposition:** ciò che l'azienda offre alla propria clientela in termini di prodotto/servizio
2. **Risorse chiave:** le risorse necessarie al funzionamento dell'azienda
3. **Attività chiave:** le attività necessarie per far funzionare l'impresa
4. **Partner strategici:** i partner funzionali alla proposta di valore dell'azienda
5. **Segmenti di clientela:** i clienti ai quali l'azienda si rivolge
6. **Relazione coi clienti:** la tipologia di relazione necessaria per sviluppare rapporti coi clienti
7. **Canali di vendita:** metodologia di contatto coi clienti
8. **Struttura dei costi:** struttura dei costi che l'azienda deve sostenere
9. **Flussi di ricavi:** tipologia di ricavi generati dalla vendita dei prodotti/servizi




Value proposition

Magetron offre prodotti (macchinari) e servizi (assistenza e consulenza) con lo scopo di automatizzare e rendere efficaci/efficienti i processi produttivi della propria clientela con particolare attenzione al taglio e cucitura di prodotti del tessile per la casa. I macchinari prodotti da Magetron sono essenziali nel processo produttivo in quanto permettono di conseguire diverse tipologie di vantaggi:

1. Miglioramento delle performance in termini di output
2. Miglioramento della qualità finale del prodotto
3. Flessibilità a livello produttivo
4. Riduzione dei costi di produzione
5. Elevato livello di customizzazione in funzione delle reali necessità del cliente
6. Facilità di utilizzo ed integrazione con i sistemi gestionali (digitalizzazione dei dati)

1. Value Proposition

L'azienda opera principalmente attraverso la progettazione, sviluppo, assemblaggio, collaudo e start-up di impianti per il taglio e la cucitura di prodotti tessili. I segmenti coperti dal range di macchinari offerti da Magetron sono riferibili a:

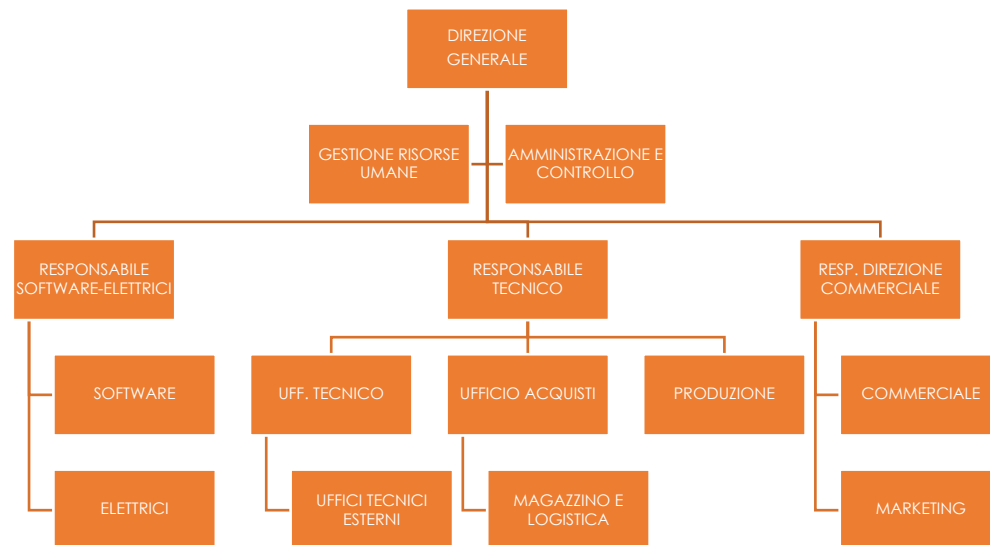
- **Linea bagno (asciugamani)**
 - **Linea letto (lenzuola, lenzuola con elastico, copripiumini, federe, fodere, coperte etc)**
 - **Linea tavola (tovaglie, tovaglioli, runner, tovagliette etc)**
 - **Linea finestre e tende (tendaggi di ogni tipologia)**
 - **Linea pavimento (tappeti, tappetini)**
 - **Linea pulizia (stracci, wipes, pannetti microfibra)**
- 
- A decorative graphic consisting of several thick, yellow, curved lines arranged in a curved path from the bottom right towards the center of the slide.

2. Modello di business – Risorse chiave

Le risorse chiave principale a livello aziendale sono le Risorse Umane. E' infatti in esse che risiedono il **know-how, le capacità, le conoscenze e le competenze specifiche** idonee a sviluppare impianti automatici altamente tecnologici e performanti. Il valore aggiunto dell'azienda risiede nell'integrazione e coordinamento dei suddetti aspetti. L'esperienza acquisita dalle risorse consente di gestire i processi produttivi e lo sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche. Pertanto le Risorse Umane rivestono un ruolo basilare per il successo aziendale e per la gestione dei vari processi e delle varie attività chiave.



2. Modello di business- Risorse chiave



Attualmente la struttura organizzativa è una struttura di tipo funzionale. La Direzione generale è assistita da Amministrazione e Controllo e dalla Gestione delle Risorse Umane. Le 3 funzioni principali sono da ricondurre a 3 Responsabili di processo/funzione.

1. Responsabile Software-Elettrici (che si occupa dello sviluppo software, progettazione hardware, sviluppo HMI, etc).
2. Responsabile Tecnico che coordina le altre tre aree di Ufficio Tecnico Progettazione, Ufficio Acquisti (che a sua volta coordina il magazzino) e Produzione
3. Responsabile Direzione Commerciale che segue sia le aree Commerciale & Vendite che l'area Marketing.

3. Modello di business – Attività chiave

Le attività chiave di Magetron sono riconducibili a 3 specifiche aree:

1. **Produzione:** intesa come tutte le fasi che vanno dalla progettazione fino all'installazione presso il cliente
2. **Processi di vendita e consulenza ad elevato valore aggiunto per il cliente,** inclusa la gestione della relazione col cliente in tutte le sua fasi
3. **Capacità di customizzazione** con lo scopo di soddisfare i bisogni dei clienti e di identificare soluzioni innovative



3. Modello di business – Attività chiave

La società svolge la propria attività in via pressochè esclusiva con proprio personale ed attrezzature. Le principali attività e processi svolti da Magetron sono riconducibili a:

- progettazione meccanica con propri tecnici ed ingegneri e sviluppo disegni tecnici ed assiemi di montaggio
- assemblaggio delle parti meccaniche
- Cablaggio quadro elettrico e bordo macchina
- Sviluppo del software della macchina e sviluppo HMI
- Collaudo impianto in azienda con il prodotto fornito dal cliente finale
- Spedizione dell'impianto al cliente con relativa logistica
- Installazione presso il cliente finale, start-up impianto e training al personale
- Assistenza post-vendita sia con assistenza software che assistenza tecnica in loco.



3. Attività chiave: dal progetto all'execution

In oltre **48 anni** di attività **Magetron ha maturato know-how, esperienza e competenze nel campo dell'automazione tessile**. Il nostro maggiore obiettivo è offrire una **consulenza mirata, professionale e specialistica**, fornendo ed individuando la **soluzione ideale che soddisfi i bisogni, le esigenze e le necessità dei nostri clienti**. L'**approccio** utilizzato per raggiungere tale scopo è composto da una **serie di fasi**, necessarie per la corretta formulazione del progetto.

- **Analisi della richiesta:** In questa fase viene analizzata la richiesta del cliente e viene individuata la problematica da risolvere. Vengono analizzati i processi esistenti e viene individuato l'obiettivo che si vuole raggiungere.
- **Elaborazione:** In questa fase elaboriamo il progetto e l'offerta individuando la migliore soluzione possibile in termini di performance, qualità, flessibilità e considerando il punto di vista del cliente. Viene anche valutata la possibilità di sviluppare personalizzazioni ad hoc al fine di ottimizzare il progetto.
- **Sviluppo e Produzione:** Dopo l'approvazione del progetto e ricevuto l'ordine procediamo con la produzione (interamente effettuata in Italia), utilizzando solo materiali di elevata qualità, progetti consolidati, sistemi costruttivi all'avanguardia, personale specializzato ed eccellenti competenze e capacità.
- **Test:** Conclusa la produzione passiamo alla fase di test interamente condotto da nostro personale specializzato. Il test viene ultimato ed approvato direttamente dal cliente. Questa è la prova della nostra affidabilità.
- **Installazione finale:** Dopo aver spedito la merce, i nostri tecnici procedono con l'installazione e lo start-up direttamente nello stabilimento del cliente. Training specifico viene fornito con lo scopo di rendere i tecnici del cliente indipendenti ed adeguatamente preparati.
- **Produzione ed assistenza:** Una volta che l'impianto è in produzione viene sempre garantita assistenza in grado di supportare il cliente nelle fasi di apprendimento fino ad ottenere le performance ideali. E' in tale modo che riusciamo a garantire la completa soddisfazione del cliente, offrendo eccellenza e qualità in tutte le fasi del processo.



4. Modello di business – Partner strategici

Il modello di business di Magetron da sempre è strutturato attraverso un network di partner strategici e fornitori che permettano all'azienda di mantenere un elevato livello di flessibilità produttiva. Tutte le fasi di produzione (lavorazioni meccaniche, trattamenti termici, etc) da sempre sono state esternalizzate allo scopo di garantire flessibilità e non appesantire l'azienda di costi fissi in un settore non caratterizzato da alti volumi, ma bensì da commesse customizzate. Magetron ha quindi identificato e sviluppato relazioni consolidate con fornitori strategici che permettono all'azienda di avere accesso alle più recenti tecnologie ed innovazioni. La maggior parte dei componenti sono acquistati all'esterno e la specificità delle lavorazioni è garantito da partner con capacità e conoscenze idonee per gli obiettivi che Magetron si è prefissata di raggiungere.



5. Presenza a livello globale Il mercato di riferimento

- Magetron è presente in oltre 50 paesi a livello globale ed annovera tra i clienti i più grandi leader a livello globale. L'azienda ha da sempre avuto un'impronta legata all'internazionalizzazione che ha permesso di consolidare il marchio a livello globale e generare una brand awareness nella maggior parte dei mercati di riferimento. Come descritto precedentemente Magetron si è dapprima concentrata sul mercato locale, per poi espandersi in Europa, Sud e Nord America, Asia.
- Ad oggi l'azienda vanta un pacchetto clienti consolidato caratterizzato da leader di mercato nel loro settore di riferimento. Tale clientela è a sua volta fornitrice dei principali buyer e retailer a livello globale.
- I clienti target di Magetron sono i produttori di biancheria per la casa con un quantitativo minimo di produzione da poter giustificare l'investimento in machine automatiche o semi-automatiche. L'azienda può offrire consulenza sia ai clienti che già hanno un reparto di confezionamento avviato, sia può supportare il cliente nelle fasi di integrazione a valle o a monte qualora non abbiano un reparto di taglio e cucitura prodotti.



6. Relazioni coi clienti

La Gestione della Relazione col cliente è un asset fondamentale per l'azienda. Sviluppare Relazioni di lunga durata è essenziale per la redditività aziendale in quanto i costi di acquisizione sono sempre maggiori dei costi di retention in un mercato con logiche di ordini su commessa. Le parti principali in questo processo sono da ricondurre ad alcune aree specifiche:

1. Co-sviluppo del macchinario allo scopo di customizzarlo in funzione delle esigenze del singolo cliente. In tal senso Magetron ha da sempre valorizzato questo aspetto della Relazione cercando di identificare soluzioni ad hoc che permettessero il soddisfacimento di questi bisogni.
2. After Sales Service veloce e tempestivo, caratterizzato dal Problem Solving allo scopo di mantenere efficienti le linee di produzione della clientela. Magetron in questo frangente ha sviluppato un servizio di assistenza remota per supportare il cliente nella risoluzione dei problemi e perimenti ha creato collaborazioni con gli agenti per intervenire con tecnici specializzati qualora si presentino delle problematiche non risolvibili attraverso un'assistenza in remoto.
3. Garantire parti di ricambio per tutte le tipologie di macchinari (anche datati) in tempi brevi, garantendo una logistica efficace ed efficiente

Progettare impianti qualitativi e con performance adeguate, sviluppare soluzioni per soddisfare i clienti e garantire un servizio di assistenza efficace e tempestivo garantisce il consolidamento delle relazioni. In questa ottica Magetron è riuscita a sviluppare Relazioni di lunga durata che garantiscono flussi di cassa derivanti da contratti di assistenza e derivanti dal riacquisto di macchinari. Avere clienti che da oltre 40 anni si affidano alle tecnologie di Magetron è sinonimo di questa attenzione e di questa strategia customer oriented.



7. I canali di vendita

Magetron utilizza principalmente tre canali di vendita per raggiungere la propria clientela:

1. Agenti plurimandatari
2. Vendita diretta con proprio personale di vendita
3. Consulenti esterni

Tutte le fasi del processo di vendita sono gestite e coordinate direttamente dall'azienda, che fa da supervisore dell'intero processo. Con l'ausilio dell'agente e/o consulente si sviluppa il progetto, identificando le soluzioni ottimali per la necessità del singolo cliente (vengono elaborati studi sul payback, layout macchine, customizzazioni etc). Completata la fase di Evaluation si passa alla negoziazione ed alla gestione della trattativa (a seconda del mercato vengono utilizzate strategie specifiche di prezzo). Ad ordine acquisito si procede alla produzione ed infine vengono gestite tutte le fasi di delivery (logistica in uscita) e di installazione presso il cliente. A completamento del processo vi sono le attività di After Sales Service.



8. Struttura dei costi

La struttura dei costi di Magetron è composta da due voci principali:

- **Costo del personale e collaboratori**
- **Costo dei fornitori** (componenti, lavorazioni meccaniche etc) necessari per la costruzione delle macchine. Magetron infatti ha esternalizzato tutte queste fasi in modo da rimanere più snella e flessibile e non appesantire la struttura di costi fissi elevati.

Mentre il personale è un costo fisso, il costo dei fornitori è principalmente un costo variabile che dipende dal numero di commesse acquisite.



9. Flussi di ricavi

I principali flussi di ricavi di Magetron sono riconducibili a diverse aree:

1. Vendita nuovi macchinari
2. Compravendita di macchinari di terzi e rivenduti a marchio Magetron.
3. Contratti di assistenza
4. Contratti di manutenzione
5. Refurbishing e rivendita di macchinari usati.
6. Parti di ricambio
7. Consulenze per sviluppo nuovi progetti

Brand Awareness

Allo scopo di diffondere sempre più una brand awareness Magetron utilizza diverse strategie di marketing.

1. Partecipazione a fiere di Settore (tra cui ITMA)
2. Mailing alla clientela coordinata attraverso un tool di CRM.
3. Sito istituzionale
4. Partecipazione ad eventi e seminari organizzati direttamente dall'azienda
5. Visite dirette nei mercati di riferimento
6. Visite ad importanti fiere di settore, riferimento per la clientela
7. Mezzi social più frequenti
8. Diffusione materiale di marketing per mezzo degli agenti
9. Inserzioni pubblicitarie in riviste specifiche di settore

Company overview – sostenibilità

- **Magetron** è pienamente consapevole della propria **responsabilità nei confronti dell'ambiente** e delle future generazioni.
Tra i nostri obiettivi vi è quello di ridurre il più possibile qualsiasi forma di inquinamento e **sviluppiamo i nostri prodotti in un'ottica di ecosostenibilità**.
- Cerchiamo sempre di coniugare profitti con responsabilità sociale ed ecologia avendo sempre come linea guida i principi dell'etica ambientale.
Dal **2011** abbiamo installato un **impianto fotovoltaico di circa 110KWp** con lo scopo di rendere la **nostra azienda energeticamente indipendente** e libera da fonti inquinanti.
- *Per tale ragione possiamo orgogliosamente affermare che **Magetron is GREEN**.*

