

## Da Cimego alla Corea per l'«Industria 4.0»

**DENISE ROCCA**

Poco più di vent'anni di vita, un fatturato consolidato di 42 milioni di euro realizzato nel 2015, oltre un centinaio di collaboratori diretti, otto società operative e agenzie di rappresentanza in buona parte dei mercati mondiali: questa l'istantanea, oggi, del gruppo industriale fondato all'inizio degli anni Novanta da **Mirko Bottini**, allora un ventenne con la voglia di creare qualcosa di grande e il pallino di abbinare l'informatica all'automazione. La BM Elettronica, nata in Valle del Chiese, ne farà di strada da allora: da una piccola impresa artigiana impegnata a realizzare impianti elettrici e fornire assistenza nella riparazione di macchinari nelle Valli Giudicarie, si è sviluppata progressivamente e velocemente diventando oggi BM Group, cioè un gruppo di aziende leader nel settore dell'automazione industriale. La spinta verso l'estero è arrivata dall'entrata in azienda di un altro socio, **Andrea Tonini**, oggi direttore commerciale del gruppo, che con Bottini si apre al mercato estero e inizia a lavorare con grossi gruppi industriali dei settori acciaio, oil&gas, tubi e carta. Anticipando i tempi, la BM ha creduto nell'emergente *green economy*, dando vita ad una divisione, la BM Greenpower, diretta da **Alex Bottini** e specializzata nella realizzazione "chiavi in mano" di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili. Dopo un ventennio di crescita ed espansione, oggi il direttore commerciale Tonini tratteggia così l'identità del

gruppo: «Rispondiamo alle esigenze della cosiddetta Industria 4.0: know how in production-processes, system integration, machine intelligence, energy conservation e cybersecurity sono i termini che riassumono la nostra offerta. Risolvere le attuali problematiche industriali relative ai reparti produttivi ad alto rischio di pericolosità e rendere più flessibili, veloci e qualitativamente migliori le performances produttive, sempre consapevoli dell'importanza della sostenibilità ambientale, sono i nostri obiettivi». La spinta verso l'estero è aumentata moltissimo negli ultimi anni, complice la situazione stagnante del mercato italiano ma anche la richiesta crescente da parte di mercati stranieri dei prodotti offerti dall'azienda di Cimego. Nei pochi mesi del 2016 due delegazioni cinesi sono approdate in valle del Chiese in visita, intanto la BM però è già in Russia, Sudamerica, Iran e Corea, per nominare solo i mercati più lontani. Uno sforzo che parte dalle piccole cose: la cultura, il cibo, le abitudini, le attenzioni al cliente che cambiano da uno stato all'altro, così una visita in azienda dalla Cina diventa anche un giro per i laghi trentini, apprezzatissimi dalla delegazione asiatica e un biglietto da visita da noi nulla più di un pezzo di carta diventa un gesto di professionalità e fiducia per una cultura in visita. L'ultimo mercato aperto, quello statunitense: nei piani della BM c'è già, visti i primi risultati positivi che i contatti in Usa hanno portato, quello di aprire un ufficio anche negli Stati Uniti

dove i tecnici voleranno questo mese, a Pittsburgh per la precisione, per una delle maggiori fiere di settore. «Si tratta di soluzioni che vanno a sostituire l'operatore in reparti che sono altamente pericolosi e richiedono un costo del lavoro molto alto - spiegano alla BM - e al tema della sicurezza il mercato americano è molto attento, e i nostri prodotti sono stati subito apprezzati». Le difficoltà dell'export sono diverse: «L'Italia non è assolutamente supportata dal settore bancario - spiega Tonini - se la media azienda tedesca arriva in un paese come l'Iran, trova uno zoccolo di supporto tipico dell'organizzazione tedesca delle esportazioni con supporti bancari che agevolano l'entrata in un mercato straniero. L'imprenditore italiano è quello tipico del film "C'era una Volta l'America" e con la sua valigia e il suo catalogo deve dimostrare con le sue sole forze di essere in grado di fornire un altro paese. Vanno aggiunti i tempi lunghi: passano anni fra l'approccio e la prima vendita. In questo momento va dato atto a Trentino Sviluppo di aver compreso le esigenze dell'internazionalizzazione e

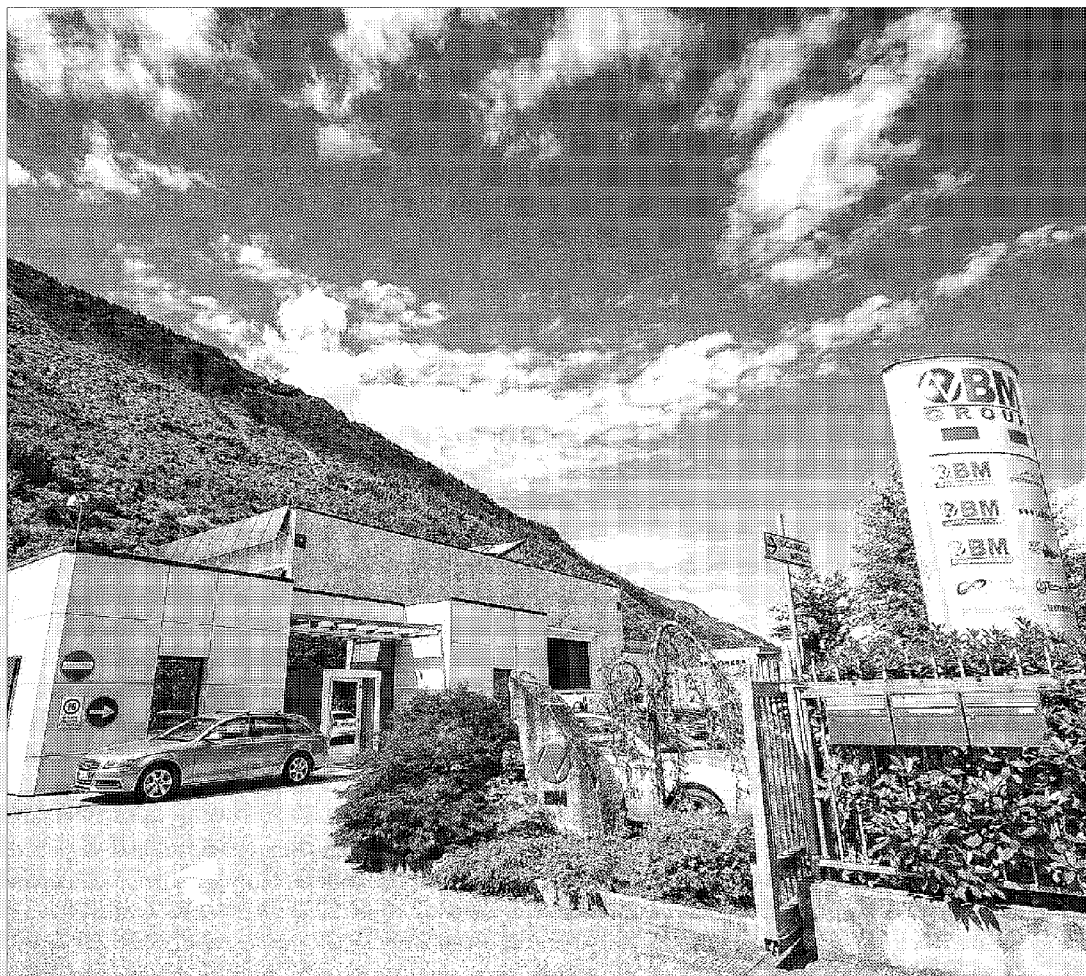
stiamo collaborando in questo percorso». Gli episodi e le attenzioni da tenere nel fare affari con mercati e culture diverse sono tanti, al pari della velocità necessaria a proporre nuove soluzioni: la BM non si ferma e l'ultima offerta, presentata in aprile, una piattaforma dedicata alla sicurezza industriale. BM Automation, insieme a Kaspersky Lab, la più grande azienda privata del mondo che produce e commercializza soluzioni di sicurezza endpoint, ha pronto infatti un pacchetto specifico in grado di proteggere i sistemi informatici industriali da attacchi informatici a hardware e software e, soprattutto, da violazioni come l'accesso non autorizzato ai dati sensibili. «L'industria pesante potrebbe essere oggetto di attacchi terroristici - spiegano dall'azienda - pensiamo a cosa potrebbe accadere se venisse spenta da qualche esterno una centrale nucleare, ma anche di attacchi informatici più semplici in grado però di provocare danni economici ingenti, così oggi sempre di più le aziende metallurgiche ed energetiche si concentrano sulla sicurezza del proprio sistema dagli uffici ai macchinari».



## GENTE D'IMPRESA

*Bm  
Group*

Fondato da Mirko Bottini, ventenne, ad inizio anni '90, è oggi leader nel settore dell'automazione industriale e della green economy



“

Due delegazioni cinesi sono approdate di recente in valle, in visita, intanto la BM però è già presente in Russia, Sudamerica, anche in Iran

L'Italia non è assolutamente supportata dal settore bancario per i mercati esteri. In provincia si è più avanti: noi collaboriamo con Trentino Sviluppo

”

In alto il fondatore Mirko Bottini, che ha vent'anni ha dato il via ad una straordinaria avventura imprenditoriale. A fianco, Andrea Tonini, il direttore commerciale di BM Group Holding spa, con il general manager di Njisco Steel (Cina). Nella foto grande, un'immagine dello stabilimento di Cimego

