
Bonfiglioli

Vite senza fine

DÜŞLER, KİŞİLER, İNOVASYON



Vite senza fine
DÜŞLER, KİŞİLER, İNOVASYON

BAŞLIĞIN ARDINDAKİ ANLAM: Vite Senza Fine

Bu monografi orijinal İtalyanca olarak kalıyor ancak özü evrensel. “Vite senza fine” ifadesi, Bonfiglioli'nin ruhunun özünü barındıran sözcükler üzerinde güçlü bir oyun.

Mekanik dünyasında, "vite senza fine" sonsuz dişli demektir, geldiğimiz yeri belirleyen, küresel büyümemizi hızlandıran dahiyane bir bileşendir.

Ancak İtalyancada bu ifadenin ikinci, daha derin bir anlamı vardır: “sonsuz yaşamlar.” Tutkuları, yaratıcılıkları ve özverileri bu şirketin dokusuna işlenmiş nesillerce kadınlar ve adamlardan söz eder bizlere. İnsanlarımız ile birlikte inşa ettiğimiz miras arasındaki kırılmaz bağları, ucu bucağı olmayan, keşfedilmemiş ufuklara doğru ilerleyen bir yolculuğu temsil ediyor.

Vite senza fine bir üründen daha fazlası; bu bizim vaadimiz Dünyayı harekete geçiren şey teknoloji ancak ona amacını veren de insan ruhu.

İçindekiler Tablosu

	Giriş	4
	Önsöz	8
01	Bologna'nın sanayi mucizesi	10
02	Clementino Bonfiglioli, öncümüz	24
03	Yıllar Süren Fabrika Aşkı	50
04	İşi Kuran Kadınlar ve Adamlar	68
05	İletişimin Evrimi	82
06	İşte ve Sporda Kazanmaya Alışkın	98
07	İnsanların Hizmetinde Çözümler	110
08	Dişli Kutularından Sistemlere: Düşe Giden Yol	122
09	Yerelden Küresele, oradan Küresel Yerele	142
10	Sosyal Sorumluluk	164
11	İnovasyon, Büyümenin ve Evrimin İtici Gücü	178
12	Sürdürülebilir gelecek vizyonumuz	192
13	Bonfiglioli olmak	204
	Süregelen Bir Hikaye	218



Giriş

BAŞKAN
SONIA BONFİGLİOLİ

Sevgili Babacığım,

Yanımızdan ayrıldığından beri uzun yıllar geçti, ama kalbimdeki varlığını silmekte zaman hiçbir etki yapamadı. Sensiz geçen bu son on altı yıl, senin belirledin yolda yürürken, giderek daha karmaşık ve öngörülemez hale gelen bir dünyada kendini gösteren ardı arkası kesilmeyen bir meydan okumayla geçti. Zor zamanlarımız oldu ve bu zamanlara sükunetle göğüs gererken, seni, bana her zaman verdiğin desteği aradım. Hala her gün, şirketten içeri adımımı attığımda, senin kararlı ayak sesini, sağlam, tutkulu sesini duyuyor, diama güven dolu gülümseyen bakışlarını görüyorum. Hala muhteşem olan, annemin senin için yaratmak istediği ve kinayeli bir şekilde fazla lüks olduğunu söyleyeceğin bu ofiste, bir zamanlar senin olan ve şimdi benim çalıştığım masada elimi gezdirmeyi seviyorum.





Bir şirket olarak Bonfiglioli'ye dair ilk hatıralarım çok uzun zaman öncesine ait: ofisine giden, basamakları küçük bir kız için çok yüksek olan o merdivenleri çıkarken elimi tutuyordun. Sonra geri dönüp aşağı indik ve o ağır kapıyı açtın, hazineni yani atölyeni, senin krallığını koruyan o kapıyı. Bu senin dünyandı ve bir çocuğun gözünde, Büyücü Merlin'in sihir dolu mağarası kadar çarpıcı, büyülü bir yerdi. Fabrikaya olan sevgim seninle birlikte, makinelerinin arasında her yürüyüşünde gözlerinden gelip geçen o özel ışıltıyla, herkese adıyla seslenerek onları selamladığın o yerde doğdu.



Benim için sen, seni büyülü bir yere götüren, her dönüşünde elinde, ziyaret ettiğin ülkenin kostümüne bürünmüş küçük bir oyuncak bebeği bana ve yine o kadar özel başka bir armağanı kardeşim Luciano'ya getirdiğin, kanatlı bir atla yollara düşen şövalyeydin. Çünkü senin bir diğer büyük tutkundu da dünya idi. Savaş yıllarında kulağına çalınan bir dil olan Almancayı kötü konuşmana, tek kelime İngilizce bilmemene rağmen her zaman kendini anlaşılır kılmayı başardın. Seninle, şirketin İtalya dışındaki ilk tesisinin bulunduğu Barselona'ya doğru ahşap banklı bir Caravelle'de, uçakla gittiğimiz ilk yolculuğumu hala anımsıyorum. Daha sonrasında, birlikte yeni zorlukların üstesinden geldikçe, paylaştığımız hayallerimiz yeni gerçekliklere dönüştükçe birçok yolculuk yaptık.

Sen olağanüstü bir şey yarattın: sadece adımızı taşıyan bir şirket kurmakla kalmadın, aynı zamanda meslektaşlardan, fikirlerden ve düşlerden oluşan gerçek bir aile kurmuş oldun. Her zaman yanımda olduğun bilinciyle bu vizyon bugün de bana rehberlik ediyor. Keşke nasıl büyüdüğümüzü görebilseydin, şimdi yanımda yürüyen, kimi seni tanıyan, kimi seninle tanışsaydı büyük bir keyif alacak insanlarla sohbet edebilseydin keşke.

Gururla, tutkuyla sürdürüyorum senin çalışmalarını, çünkü benim de, tıpkı senin gibi, bu işi ve her şeyden önce Bonfiglioli'yi sevmek gibi bir şansım var. Alınan her karar, ileri doğru atılan her adım, üstesinden gelinen her engel, içinde bana öğrettiklerinden birer parça barındırıyor: bağlılığın değeri, birlikte çalıştıklarımıza gösterilen saygı, geleceğimizi inşa etmek için bugünün ardını görme yeteneği. Bu her zaman öyle kolay olmuyor, ama her cesur seçimde, insanları ve insanlarımızın gündelik işlerindeki haysiyeti her şeyin merkezine koyan her eylemde, seni yakınımda hissediyorum. Yeni nesiller, gerek benim, gerekse Luciano'nun çocukları, bizimle ilk paylaştığın değerlerden aldıkları güçle, yarın karşılarına çıkacak zorluklarla yüzleşmeye hazırlanıyorlar.

Sana duyduğum sevgi çok büyük, baba, belki de şimdi, o küçük kızın duyduğundan daha büyük. Seni şükran ve özlemle, ama aynı zamanda büyük bir adamın kızı olduğunu bilen birinin duyarlılığıyla anıyorum. Her mücadelede, her başarıda seni yanımda taşıyorum ve her akşam gözlerimi gökyüzüne çevirdiğimde, senin de bana bakıp bakmadığını merak ediyorum.

Keşke beni bir kez daha işitebilseydin, sana tek bir şey söyleyebilmek isterdim: teşekkür ederim. Bana bıraktığın her şey için, olduğun ve içimde olmaya devam ettiğin kişi için ve bugün Bonfiglioli olarak geldiğimiz yer için teşekkür ederim.

Sonsuz sevgiyle,
Kızın Sonia.



Önsöz

Clementino Bonfiglioli'nin ve şirketinin öyküsünü yazmak büyük bir ayrıcalıktı, olağanüstü bir adamın hayatının içine girmemi sağladı.

Bunu çok dikkatli bir şekilde ve saygıyla yaptım. Belgeleri inceledim, bir düşe giden yolda onunla yan yana yürüyenlerle görüşmeler yaptım, zamanın sararttığı fotoğraflara baktım. Her bakış, her sözcük bu kitabı yazmama yardımcı oldu.

Romanlarımı ve oyunlarımı yazarken, daima okuyucuların ve izleyicilerin ilgisini çekmeye çalışır, onları zihinlerinde bir yolculuğa çıkmaya davet ederim. Bu monografi için de hedefim aynı.

Genç Clementino'nun düşleri arasında gezinmek, onu tanıyanların duygu dolu bakışlarıyla bir yolculuğa çıkmak ve küçük bir mekanik atölyesinden küresel bir sanayi grubuna doğru yaşanan dönüşüme tanıklık etmek.

YAZAR, MİCHELE ATTANASİO



Zaman içinde bir yolculuk olacak bu, geleceğe uzayan yola adım atmadan önce geçmişe atılan bir bakış olacak. Bu sözleri kağıda dökerken, bu kitabı yazarken beni destekleyenlere karşı derin bir şükran duygusuyla doluyum.

Bu çalışmanın hayata geçmesini tutkuyla isteyen Sonia'ya şükranlarımı sunarım. Benim yol göstericim oldu ve ailesinin gerçek öyküsünü öğrenmeme izin verdiği için de ona minnettarım.

Son aylarda beni destekleyen tüm ekibe, paha biçilmez belgeler sunan, tavsiyeler veren herkese de ayrıca teşekkür ederim. Sergiledikleri tutku uzmanlıklarından geri kalmıyor.

Bu önemli çalışmayı gerçekleştirerek Bonfiglioli'nin ve Clementino Bonfiglioli'nin yetmiş yıllık tarihin bir fihristini hazırladılar. İlerleyen sayfalarda göreceğiniz fotoğraflar sözlerimi çağrışımlar uyandıran, harekete geçiren görüntülere dönüştürmeyi başarıyor.

Beni evimde hissettiren Bonfiglioli'li kadınlara ve adamlara, bu monografiye ayıracağınız zaman için siz okurlara teşekkür ederim. Zihninizi açık tutun, kendinizi rahat hissedin: yolculuk başlıyor.



Bologna'nın sanayi mucizesi

BİLGİ,
GİRİŞİM VE EĞİTİM



Bononia Docet Mater Studiorum, 1663

Bologna sanayisinin ardındaki başarıyı anlamak için geçmişe bir yolculuk yapmalıyız, çünkü bütün resmi yalnızca Bologna'nın tarihini yeniden inceleyerek, zaman içinde gelişen olayları meraklı gözlerle ele alarak görebiliriz.

Bu, en az dokuz yüzyılı kapsayan, kopması imkansız bir iplikle birbirine bağlı üç farklı unsurun Bologna şehrini şekillendirdiği ve bilgi, girişim ve eğitim merkezi olarak küresel itibarını oluşturduğu bir tarih.

Yolculuğumuz Ortaçağın derinliklerinde, 11. yüzyılda başlıyor.

O zamanlar eğitim çoğunlukla, öğrencileri, kutsal metinlere ve Kilise ile ilgili konulara yönlendiren, bunun sonucunda din adamlarından oluşan sınıf içinde bir yaşam kurma amacıyla, diğer konuları keşfetmeye pek elverişli olmayan sınırlı müfredatın işleyen dini kurumların elindeydi. Öğretilen ilkeler, yüzyıllar boyunca *komünler* (ortaçağ İtalyan şehir devletleri) çağının ortaya çıkmasına yol açacak siyasi ve sosyal meseleleri keşfetme ihtiyacı duyan genç öğrencilerin fikirleriyle çelişiyordu. Bu gençler varlıklı ailelerden geliyordu ve kısa süre sonra dikkatlerini bilgilerini aktarabilecek hocalara çevirerek, yönetici sınıf olarak adlandırılacak tabakayı oluşturdular. Bu, bakışlarını yeni bir dünyaya çevirmeye kararlı bir nesilden güç alan bir hareketti ve bu gelişmeler eğitim tarihini sonsuza dek değiştirecekti.

Bologna, MS 1088: Bu, Batı dünyasında ilk üniversitenin kurulduğu yıldır. Bu tarih, 1888 yılında, Corrado Ricci tarafından koordine edilen ve 1906 Nobel Ödülü'ne layık görülen ilk İtalyan ve büyük şair Giosuè Carducci tarafından finansal olarak desteklenen bir grup entelektüel ve kütüphane görevlisi tarafından yürütülen bir çalışmanın ardından keyfi olarak belirlendi.

Universitas Scholarium, eğitim yaklaşımının doğru olmasını sağlayan, çalışma programlarını tanımlayan ve öğretmenlere kendi keselerinden ödeme yapan öğrenci organları halinde düzenlenmişti. İlk başta odak noktası hukuk disiplinlerinin incelenmesiydi, ancak zamanla, ele alınan konuların kapsamı genişletildi ve giderek daha dikkatli bir şekilde düzenlenmiş eğitim programları oluşturuldu.

Kültürel açıdan bu yeni uç noktanın zorlukları da yok değildi: Zengin olsalar dahil, kendi şehirlerinden Bologna'ya taşınan öğrencilerin yasal güvenceleri yoktu çünkü yabancıydılar. 12. yüzyılın ortalarında Frederick Barbarossa tarafından yayınlanan, evlerinden uzakta okuyan öğrenciler için koruma sağlayan bir imparatorluk

kararnamesi olan *Authentica Habita* yardımlarına koştu. Esasen bu, günümüzde idari personel tarafından yürütülenlere benzer faaliyetlerde bulunan, üniversite teşkilatı bünyesinde çalışan öğrenci, öğretmen ve resmi elçiler (*nunzi*) için uygulanan paralel bir yasama sistemiydi. En önemli hükümler arasında, kişinin, yerel hakimler tarafından değil, kendi öğretmenleri veya kendi geldiği şehrin piskoposu tarafından yargılanma hakkı vardı ki, bu, pratikte onları din adamları ile aynı seviyeye yerleştiren bir haktı.

Çalışma programlarının yelpazesi genişletildi ve bununla birlikte Alma Mater'in, yani mezun olunan okulun gelecekteki prestiji arttı. Bununla birlikte, birçok karanlık ve çatışmalı dönem vardı: Hem papalık hem de imparatorluk iktidarına meydan okuyan *komünlerin* siyasi yükselişiyle birlikte, o ana kadar öğrencilerin yegane sorumluluğu olan karar alma süreçlerini etkilemeye çalışan siyasi dünyayla bağlantılı şahsiyetlerin çeşitli nedenlerle müdahalesiyle kendini gösteren bir dönem başladı.

Üniversitenin uzun yolculuğu, şehre hak ettiği prestiji kazandıran, Bologna'nın siyasi, ekonomik ve sosyal dokusunda döneme damgasını vuran değişiklikleri beraberinde getirdi. Uzun koridorlarında ve kitaplarla dolu sınıflarında, kimi tarih yazmış olan dünyaca ünlü akademisyenler ve bilim adamları yürüdüler ve çalıştılar: Luigi Galvani, Marcello Malpighi, Nicolaus Copernicus, Francesco Petrarch, Leon Battista Alberti, Giovanni Pascoli ve pek çok başkaları. Üniversite içindeki ilerlemeleri - tıpkı toplumda olduğu gibi - onları kısmen sınırlayan yasalar ve gelenekler tarafından ilerlemeleri engellenmiş olsa bile, kadınlar da oradaydı. 1732'de üniversitede görev yapan ilk kadın ve büyük bir bilim insanı olan Laura Bassi'nin Archiginnasio'da öğretmenlik yapması "*causa sexus*" olarak (cinsiyeti nedeniyle) engellendi. Bununla birlikte, evinde özel dersler verebileceği iyi donanımlı bir laboratuvar bulundurmasına izin verildi ve ayrıca Bologna Bilimler Enstitüsü'nün amfilerinde halka açık olarak ders verebiliyordu.

Maria Dalle Donne, 1804'ten itibaren Obstetrik Okulu'na liderlik eden bir başka önemli tarihsel şahsiyetti. O da cinsiyeti nedeniyle ayrımcılığa katlanmak zorunda kaldı ve tüm hayatını derslerini verebilmek için savaşım vererek geçirdi. Alma Mater'in akademik üstünlüğünün bir başka tanığı da 1931 yılında Bologna'dan hukuk diplomasıyla mezun olan Friuli doğumlu Angiola Sbaiz idi. 1949'da Soroptimist Kulübü'nün kurucuları arasında yer alan, olağanüstü derinlik ve uzmanlığa sahip bir avukattı: 1978'den itibaren Bologna Barosu'nun başkanı olarak görev yaptı ve İtalya'da bu görevi üstlenen ilk kadın oldu.

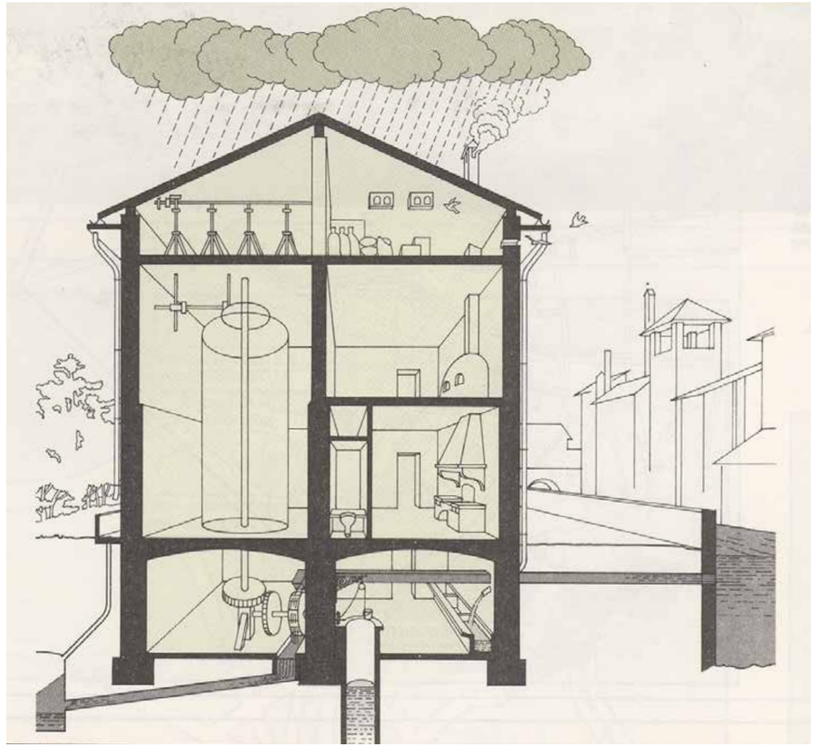
Bologna'da doğan ya da okumak veya çalışmak için oraya yerleşen kadın ve erkeklerin zor durumlarla başa çıkma becerileri, 19. yüzyılda İngiltere'de yaşanan olaylardan yüzyıllar önce gerçek bir sanayi devrimini beraberinde getirdi.

12. yüzyıldan başlayarak, Üniversitenin artan prestijinin etkisiyle şehrin nüfusunda şiddetli bir artış oldu ve nüfusun sürekli artan gereksinimlerini karşılamak için çok sayıda faaliyet ortaya çıkmaya başladı. Bolonya halkı, bu



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Bologna Üniversitesi Kütüphanesi tarafından korunan tezhipli el yazmasından bir sayfanın reprodüksiyonu, © Bologna Üniversitesi



18. yüzyılda Via Azzogardino'da bulunan Pedini Değirmeni'nin kesiti, Arrigo Donini'nin grafik sunumu

ihtiyaçları karşılamak için suyun gücünü ehlileştirmenin gerekli olduğunu fark etti. Ama bir sorun vardı: Bologna'yı sadece bir su yolu, Aposa deresi geçer.

Suyun debisini artırmak için, 1176 ve 1191 yılları arasında Savena deresinin ve Reno Nehri'nin rotasını şehre doğru yönlendirmek için iki savak inşa edildi. Bu yenilik, yağ değirmenleri ile tahıl değirmenlerine güç sağlamayı veya kağıt üretmek için su değirmenlerinin sayısını artırmayı mümkün kıldı.

Bologna'lı zanaatkarlarının işleri, savak kapısı sisteminin sınırlarına ulaştıklarını fark edene kadar önemli ölçüde büyüdü: artık su debisi arttırılamıyordu. Bir kez daha, Bolonya halkının güçlüklerin üstesinden gelme becerisi ve yaratıcılığı galip geldi: daha fazla su elde edemedikleri için, zaten sahip olduklarından daha iyi yararlanmanın bir yolunu buldular. Böylece, üstten su alan çarklı değirmenleri inşa etmeye başladılar: hareketi, suyun yukarıdan dökülmesini sağlayarak iletmek için tasarlanmış sistemlerdi bunlar. Bu şekilde, suyun sağladığı enerjiye ek olarak, döndüklerinde üst çarkın ağırlığının ürettiği enerjiden de yararlandılar.

Üstten su alan tipteki su çarklarının yaygınlaşmasıyla, üretim faaliyeti tabakhaneler, tahıl değirmenleri, ancak hepsinden öte ipek üretimine yönelik iplik fabrikaları gibi çeşitli sektörlerde artmıştır.

Dört yüzyıl boyunca Bologna, kısmen başka bir buluşun, *filatoio alla bolognese* adı verilen Bologna usulü ipek eğirme makinesinin geliştirilmesi sayesinde ipek üretiminin tartışmasız başkenti oldu. Bu teknoloji, 13. ve 14. yüzyıllar arasında şehirlerinin siyasi ve askeri istikrarsızlığından kaçarak Bologna'ya gelen Lucca'lı zanaatkarlar tarafından geliştirildi ve kesin başarısını mühürleyen Bologna zanaatkârları tarafından kusursuzlaştırıldı. Bu makine çeşitli seviyelere yerleştiriliyor, evlerin mahzenlerine monte



Su ve ipekle gelişen antik Bologna: Bologna tarzı ipek değirmeninin 1:2 ölçekli modeli, Endüstriyel Miras Müzesi

edilen su çarklarından güç alıyordu. Bu yeni teknoloji, daha kaliteli ipeğin üretilmesini ve üretimin artırılmasını sağlayarak Avrupa çapında ihracata olanak sağladı. Birçok ev iplik imalathanesine dönüştürüldü, tüm aile bireyleri ipek üretiminde yer almaya başladı. Ardından gelen dört yüz yıl boyunca Bologna'nın üretim sistemi, hem yeni teknolojiler geliştirme hem de ticareti artırma ve pazarları genişletme girişimlerinin uygulanması açısından kusursuz bir girişimcilik becerisi sergiledi.

Ancak girişimcilik başarısını elde etmek için bilgi ve inisiyatif tek başına yeterli değildi. Bologna'dan çıkan iki büyük beyin, iki bilgin, buna ikna olmuştu: Luigi Galvani'nin yeğeni olan bilim insanı Giovanni Aldini ve zamanın önde gelen ekonomistlerinden Luigi Valeriani. Her ikisi de Bologna'nın akademik çevrelerinde öne çıkan isimlerdi ve girişimcilik faaliyetlerini sürdürüp geliştirmek için gençlere uygulamaya dönük eğitim vermenin de gerekli olduğu inancını paylaşıyorlardı. Aldini ve Valeriani gerçek vizyonerlerdi: vasiyetlerinde, gelecek nesilleri eğitecek bir okulun yaratılması için koşullu mal bırakma maddeleri vardı. Burada birincil amaç, yeni iş girişimlerine, iş üstünde kurslar yoluyla mekanik parçalar tasarlama ve bunları ilkel makine takımlarını kullanarak üretme yeteneğini kazanacak vasıflı işçiler sağlamaktı. O zamandan bu yana Aldini-Valeriani enstitüleri binlerce genci eğitti ki, bunların bazıları yıllarca öğrendiklerini uygulamaya koyarak Bologna endüstrisinin tarihinin yazılmasına yardımcı oldu.

Bu özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısına baktığımızda çok açık olarak kendini gösterir. Zor zamanlardı: İkinci Dünya Savaşı İtalya'da derin yaralar açmış, ardında yıkım, yoksulluk ve yıllarca süren kültürel ve siyasi çatışmalardan kaynaklanan derin sosyal bölünmeler bırakmıştı. Ancak nihayet geleceği düşünmek mümkündü: Milano, Roma, Napoli, şehirlerin en büyüklerinden en küçük dağ köylerine kadar bütün bir halk, uzun yıllar sonra ilk kez bakışlarını yeniden doğuşun ışığına çevirebiliyordu. Yeniden inşa edilecek bir ulus vardı. Bu değişimin kahramanları, savaş yıllarında ergenlik dönemlerini geçirmiş olan kişilerdi: 1930'larda doğduklarından cepheye gitmek için çok genç olan, ancak hayatlarının sonsuza dek değiştiğini gören kadınlar ve erkekler, gençliğin kavak yelleri esen günlerinden çıkıp, sadece birkaç ay içinde hayatta kalma mücadelesi verir hale geldiler. Bu gençler, kırsal bir ülkeden endüstriyel bir ulusa dönüşüm yolculuğuna çıkan yeni İtalya'nın itici gücü olacaktı. Fikirleri, enerjileri ve bir şeyleri gerçekleştirmek için güçlü bir arzuları vardı: parlak bir geleceğin tarifindeki malzemeler tam da bunlardı. Birçok insanın hayatını dönüştürecek yeni keşiflerin, büyük tarihi olayların ve tutku ve yaratıcılıkla yürütülen projelerin zamanıydı.

1952 yılında Londra'daki bir laboratuvarda çalışan bilim insanı Rosalind Franklin, DNA'nın iç içe geçmiş bir çift sarmaldan oluştuğuna dair belgesel kanıt elde etti. 51 numaralı fotoğraf, modern biyolojinin başlangıcını işaret ediyordu.

1954'te İtalya'da Giulio Natta polipropileni geliştirdi.

2 Haziran 1953'te Londra'da II. Elizabeth'in taç giyme töreni gerçekleşti.

3 Ocak 1954'te RAI televizyonu yayınlarına başladı.

1957 ve 1958'de Federico Fellini, La Strada ve Nights of





Aldini Valeriani *'den fotoğraflar, müthiş bir Bologna okulunun geçmişi*





Cabiria ile Yabancı Dilde En İyi Film Oscar ödülünü kazandı.

7 Aralık 1958'de Milano'dan Parma'ya uzanan A1 otoyolunun ilk bölümü açıldı.

Bu coşku Bologna'ya da ulaştı: İkinci Dünya Savaşı'nın sonunda Emilia'nın başkenti, binaları yıkık, sokakları tahrip edilmiş bir moloz yığınıydı. Şehir, stratejik konumu nedeniyle özellikle şiddetli hava saldırılarına maruz kalmıştı: Bologna demiryolu merkezi, İtalya'nın kuzeyi ve güneyi arasındaki tüm bağlantıların kavşağı niteliğindeydi ve bu nedenle yok edilmesi, haritadan silinmesi gereken bir hedefti.

1950'lerde, Bologna'yı halkına geri verecek iddialı bir yeniden yapılanma planı başlatıldı. Bu tarihsel bağlamda, şehrin ticari manzarasını sonsuza dek yeniden şekillendirecek yeni faaliyetler ve küçük işletmeler başlatıldı ve bunun yanı sıra daha pek çok şey oldu.



Endüstri Okulu – Aldini Valeriani Enstitüsü, bugünün Santa Lucia'nın Aula Magna'sı







1960'lardan kalma otomatik makine prototipleri



Savaşın kıraç bıraktığı Bologna bölgesi, kuraklığını sona erdirmek, farklı bir geleceğe özlem duyan bir neslin düşleri ve becerileriyle serpilmek üzereydi. Bu kadınlar ve erkekler henüz farkında değillerdi, ancak İtalyan sanayi tarihini yazmak üzereydiler. Başarıların çoğu, sezgiden ve bir şey elde etmeye dair güçlü bir arzuyla hareket eden küçük, aile tarafından işletilen işletmeler olarak hayatlarına başlamış olsa da, bugün Motor Vadisi, Ambalaj Vadisi ve Bologna'nın makine mühendisliği sektörü dünya çapında üstünlük merkezleri olarak ün salmıştır.

Tıpkı 15. yüzyılın zanaatkârlarının ipeğin üretildiği atölyelerdeki çalışmalarda devrim yaratması gibi, 20. yüzyılın zanaatkârları da, fikirleri aracılığıyla, dünyanın en önemli sanayi bölgelerinden birinin ortaya çıkmasına zemin hazırladılar.

Bu kitabın sayfalarında, bir adamın ve şirketinin hikayesini okuyacaksınız. 20. yüzyılın ortalarında küçük bir atölyede başlayan, öngörü ve çok çalışmayla gerçeğe dönüşen bir rüyayı göreceksiniz.

Harika bir yolculuğa hazır olun: Kemerlerinizi bağlayın, işte başlıyoruz!





Clementino Bonfiglioli, öncümüz

BOLOGNA,
20 EKİM 1928 - 6 TEMMUZ 2010

1956 yılıydı. Her şey büyük fikirler, birçok feda ve bir yığın borç senediyle başladı.

Sözcük olarak *capo* sözcüğü (Türkçeye *baş*, *şef* ve *patron* şeklinde çevrilebilir) Latince *"caput"* sözcüğünden gelir ve toplumumuzda yaygın olarak coğrafi, anatomik ve profesyonel gibi çeşitli anlamlarda kullanılır.

Ancak Bologna'dan yalnızca birkaç kilometre uzaklıktaki küçük bir kasabada, İtalya'nın en önemli ve alanında küresel çapta lider şirketlerinden birinde, bu sözcük özel, hatta romantik denebilecek bir anlam kazanır.

Özel çünkü Bonfiglioli Riduttori'de *Capo* tabiri, depodaki işçilerden en üst düzey yöneticilere kadar tüm çalışanların şirketin kurucusu Clementino Bonfiglioli'ye hitap etmek için kullandıkları unvandır. Zaman içinde nesiller boyunca kadın ve erkeklerin birbirlerine aktardığı bir tür mantra haline geldi.

Clementino Bonfiglioli, beyaz saçları, deniz mavisi gözleri olan, hafif bir adamdı. Yine de küçük cüssesine rağmen onunla sadece biraz laflamanız, bir İtalyan endüstrisi devinin önünde durduğunuzu anlamanız için yeterliydi.

Öncüler, kendi kendini yetiştirmiş kişilerden söz ettiğimizde, Clementino Bonfiglioli gerçek bir simge olarak öne çıkar ve onun yaşamı, kişinin hayallerine inanmasının ve onları gerçekleştirmesinin ne anlama geldiğinin örneğini oluşturur.



20 Ekim 1928 tarihinde, ardında yıkım, ölüm ve umutsuzluk bırakacak bir yirmi yıllık dönemin şafağında, Bologna'da doğdu. Çocukluğu neşeli bir zaman dilimi, hayatın umut dolu başlangıcı olmalıydı ama kaderin Clementino Bonfiglioli için başka planları vardı.

Doğum sırasında ölen annesi Clementina'nın miras aldı adını. Babası Pietro, onu anne tarafından akrabaları olan Baroni ailesine emanet etti ve o sıralar birçok kişinin yaptığı gibi kısmetini Afrika'da aramaya gitti. Yıllar sonra İtalya'ya döndüğünde Clementino, birkaç on yıl sonra şirketinin yuvası olacak küçük bir köy olan Lippo di Calderara tarlalarında boy atmış, güçlenmiş, genç bir adam olmuştu bile. Yine de onunla paylaştığı kaderi sona ermemişti: Pietro Bonfiglioli, Bologna'yı perişan eden son bombalamaların birinde öldü ve Clementino'yu hayatla baş başa bıraktı.

Baroni ailesi onu çalışmalarına devam etmesi için cesaretlendirdi. Zaten hayatı boyunca ağır bir bedel ödemek zorunda bırakılmış olan bu genç adamın oldukça yetenekli olduğu ortaya çıktı ve 1946 yılında Aldini-Valeriani okulundan sanayi teknisyeni olarak mezun oldu.

Şu anda dünya çapında nam salmış olan Bologna endüstrisinin tarihini şekillendiren girişimcilerin çoğu eğitimlerini bu sınıflarda ve koridorlarda aldı. Cattabriga, Corazza, Marchesini ve Bonfiglioli'nin ta kendisi, çalışmalarına enstitüde başlayan ve Bologna'nın sanayisine projeleri ve ürünleriyle prestij kazandıran sanayinin kaptanlarından sadece birkaçıdır.



Aldini Valeriani günlerinden kalan bir ders kitabı, Clementino Bonfiglioli'nin kütüphanesinden





1950'ler, Sampingranaggi'de geçen yıllar

O yıllarda, teknik profesyoneller çok aranıyordu ve genç Clementino'nun Sampingranaggi'de teknik ressam olarak iş bulması çok uzun sürmedi. Yetenekli bir genç adam olarak teknik ofiste ve testlerde çalıştı, devamında küresel düzeyde önde gelen isimlerden biri olacağı bir dünya olan dişli dünyasıyla ilk kez orada temasa geçti.

Ve gerçekten de Sampingranaggi, tüm Bonfiglioli ailesinin hayatında önemli bir rol oynayacaktı. Clementino'nun en büyük kızı Sonia, yıllar sonra şirketin başına geçecek, onu Bonfiglioli Group'un bir parçası haline getirecek ve böylece ailesinin geçmişiyle geleceğini birleştirecekti.

Teknik becerilerinin yanı sıra genç Clementino, Sampingranaggi'den ayrılmasına ve 23 yaşında kendi şirketini kurmasına olanak tanıyan, doğuştan gelen bir girişimcilik dürtüsüne sahipti.

1951 yılında iki ortağıyla birlikte Clementino, motosiklet ve tarım sektörleri için dişli üreten bir şirket olan BRV'yi kurdu. Ancak kısa süre sonra sadece bir taşeron olarak çalışmanın, şirketin büyümesinin hep müşterilerinin pazarlarındaki gelgitlerle sınırlı olduğu anlamına geleceğini fark etti, bu yüzden ortaklarıyla yollarını ayırmaya, farklı bir yol izlemeye karar verdi.

Hayatını değiştirecek fikir çoktan kafasında şekillenmeye başlamıştı bile.



27 Ağustos 1956'da "CMB Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli" unvanı, Bologna Ticaret Odası'na resmi olarak 34 Via Calvart adresiyle tescil edildi. Henüz bilmese de, daha otuz yaşında olan Clementino, hem Bologna'nın hem de İtalya'nın endüstrisinde tarih yazıyordu.

İlk günler pek de kolay değildi. Sabit bir gelir elde etmesini sağlayan birkaç müşteri için dişli üretmesine rağmen, Clementino'nun fikirlerini geliştirmek için önemli miktarda yatırım yapmaya ihtiyacı vardı.



Kız kardeşi Anna ile genç Clementino

Aldini Valeriani Teknik Enstitüsü'nde bir tasarım sınıfı



Yıllar sonra, Bonfiglioli Riduttori çoktan çok uluslu bir şirket haline geldiğinde, kendisine “Bonfiglioli nasıl doğdu?” diye sorulmuştu. Şöyle yanıt verdi: "Birçok hayal ve bir yığın borç senediyle."

Ve doğruydu da: 1956'da borçları on sekiz milyondu; bu o zamanlar için çok büyük bir meblağ idi. Ancak Clementino Bonfiglioli'nin planı sağlamdı ve bu, şirketi tam olarak planladığı gibi geliştirmesine olanak tanıdı.

1958 yılında Clementino, kendisinden birkaç yaş küçük, yalnızca yaşam boyu arkadaşı değil, aynı zamanda bu girişimcilik yolculuğunda kendisinin en yakını olacak olan Luisa Lusardi ile dünya evine girdi. Güçlü ve açık sözlü bu kadın, Bonfiglioli'nin gelişimi üzerinde olumlu bir etki yaratarak ve böylece şirketin en önemli kararlarında görüşlerinin dikkate alınmasını sağlayarak, şirketin idari yönünü uzun yıllar yönetecekti. Şirkette uzun



Via Calvart'taki ilk atölye, ilk fiyat listesi ve ilk Bonfiglioli cihazlarından biri: traktörün kayıt kitapçığı için bir tutma aparatı.















Dai mò Tino...

süredir çalışanlar, Luisa'nın tartışmalara bir son vermek istediğinde, Bologna lehçesinde tipik bir ifade olan “Dai mò Tino” (Hadi ama Tino) ifadesiyle kocasına hitap ettiğini hala canlı bir şekilde hatırlar.

Clementino'nun parlak fikri, dişliler alanındaki deneyiminden ilham alıyordu. Bunların geleneksel yaklaşımdan farklı bir şekilde kullanılabileceklerini fark etti: her türlü makinenin hızını azaltabilen ve onu optimum şekilde kullanmak için uyarlayabilen üniteyi içine yerleştirmek için daha hafif, daha çok yönlü bir harici metal muhafaza oluşturmaktı bu fikir.

Emilia Romagna'daki ilk alüminyum redüktörlü motorlar bu şekilde doğdu ve o zamana kadar sektöre hakim olan birkaç yerli ve yabancı (özellikle Alman ve İngiliz) şirketle pazarda rekabet etti. O zamanlar, redüktörlü motorların çoğu döküm demirden yapılıyordu, hacimli ve ağırlardı. Her ikisi de Ferrara bölgesindeki Cento'da yerleşik, sırasıyla mekanik elleçleme ekipmanları ve makarna kurutucuları üretiminde uzmanlaşan Govoni ve Fava, şirketin ilk müşterileri arasındaydı.

Clementino Bonfiglioli, Via Saffi'de bir satış ofisi açtıktan sonra, endüstriyel makinelere yönelik artan redüktörlü motor talebini karşılamak için şirketin üretim tesislerini genişletmesi gerektiğini fark etti. Buna göre, 1962'de girişimcilik yolculuğunda kararlı bir adım attı; bu adım, şirketinin tarihini sonsuza dek değiştirecekti.

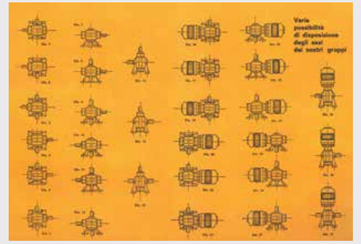
Onu yetiştiren akrabaları çiftçiydi ve Lippo di Calderara di Reno'da arazileri vardı. Clementino, 2020 yılına kadar şirketin merkezi olarak kalacak olan yeni tesisi inşa etmek



VF serisi: sonsuz dişli kutusu.
Bonfiglioli'nin tarihinde ilk dişli kutusu serisi



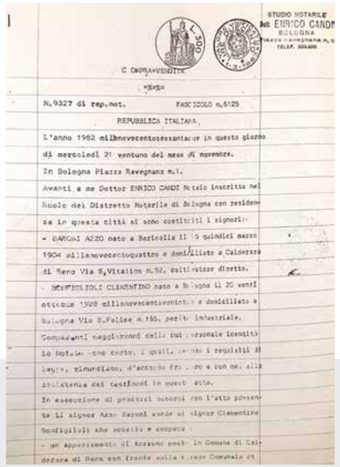




için çocukken üzerinde oynadığı bu arazinin bir kısmını satın almaya karar verdi.

1963 yılı, Clementino Bonfiglioli için özel bir yıldı: sadece işini geliştirip büyüteceği yeni bir fabrika değil, aynı zamanda kızı Sonia da doğmuştu. Ertesi yıl daha da büyük heyecan getirdi: 7 Haziran'da Giacomo Bulgarelli'nin kaptanlığını yaptığı Bologna futbol takımı, Internazionale'yi şampiyonluk için bir playoff maçında yenerek şehri ve taraftarlarını coşkuya boğdu.





STUDIO NOTARILE
dott. ENRICO CANDI
BOLOGNA

C. COMPRAVENDITA

N.9327 di rep.not. FASCICOLO n.6125

REPUBBLICA ITALIANA

L'anno 1962 millenovecentosessantadue in questo giorno di mercoledì 21 ventuno del mese di novembre.

In Bologna Piazza Ravegnana n.1.

Avanti a me Dottor ENRICO CANDI Notaio inscritto nel Ruolo del Distretto Notarile di Bologna con residenza in questa città si sono costituiti i signori:

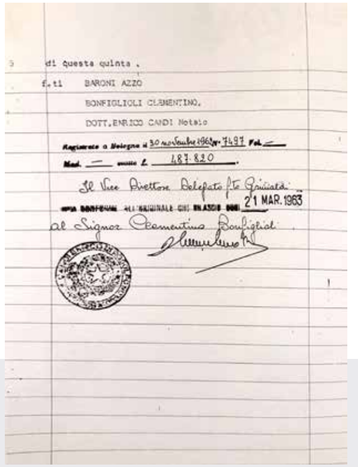
- BARONI AZZO nato a Barcelle il 15 quindici marzo 1904 millenovecentoquattro e domiciliato a Calderara di Reno Via S.Vitalino n.52, coltivatore diretto.

- BONFIGLIOLI CLEMENTINO nato a Bologna il 20 venti ottobre 1928 millenovecentoventotto e domiciliato a Bologna Via S.Felice n.150, perito industriale.

Comparenti maggiorenni della cui personale identità io Notaio sono certo, i quali, avendo i requisiti di legge, rinunciano, d'accordo fra loro e con me, alla assistenza dei testimoni in questo atto.

In esecuzione di precedenti accordi con l'atto presente Il signor Azzo Baroni vende al signor Clementino Bonfiglioli che accetta e compera

- un appezzamento di terreno posto in Comune di Calderara di Reno con fronte sulla strada Comunale di



di questa quinta .

f.ti BARONI AZZO

BONFIGLIOLI CLEMENTINO.

DOTT.ENRICO CANDI Notaio

Registrato a Bologna il 30 novembre 1962 n. 7497 Vol. —

Mod. — mezzi L. 187.820.

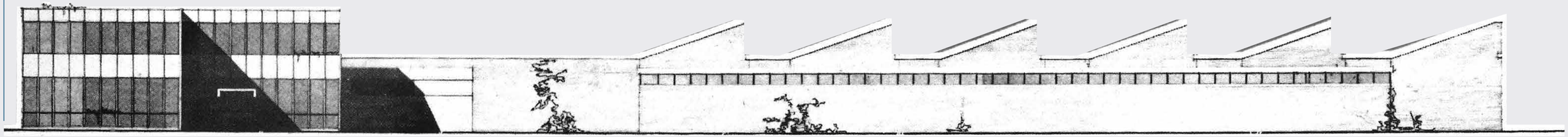
Il Vice Direttore Delegato Ufficiale Giudiziario

21 MAR. 1963

al Signor Clementino Bonfiglioli

Lippo di Calderara'daki arazinin tapusu

Lippo di Calderara'daki ilk fabrikanın tasarımı

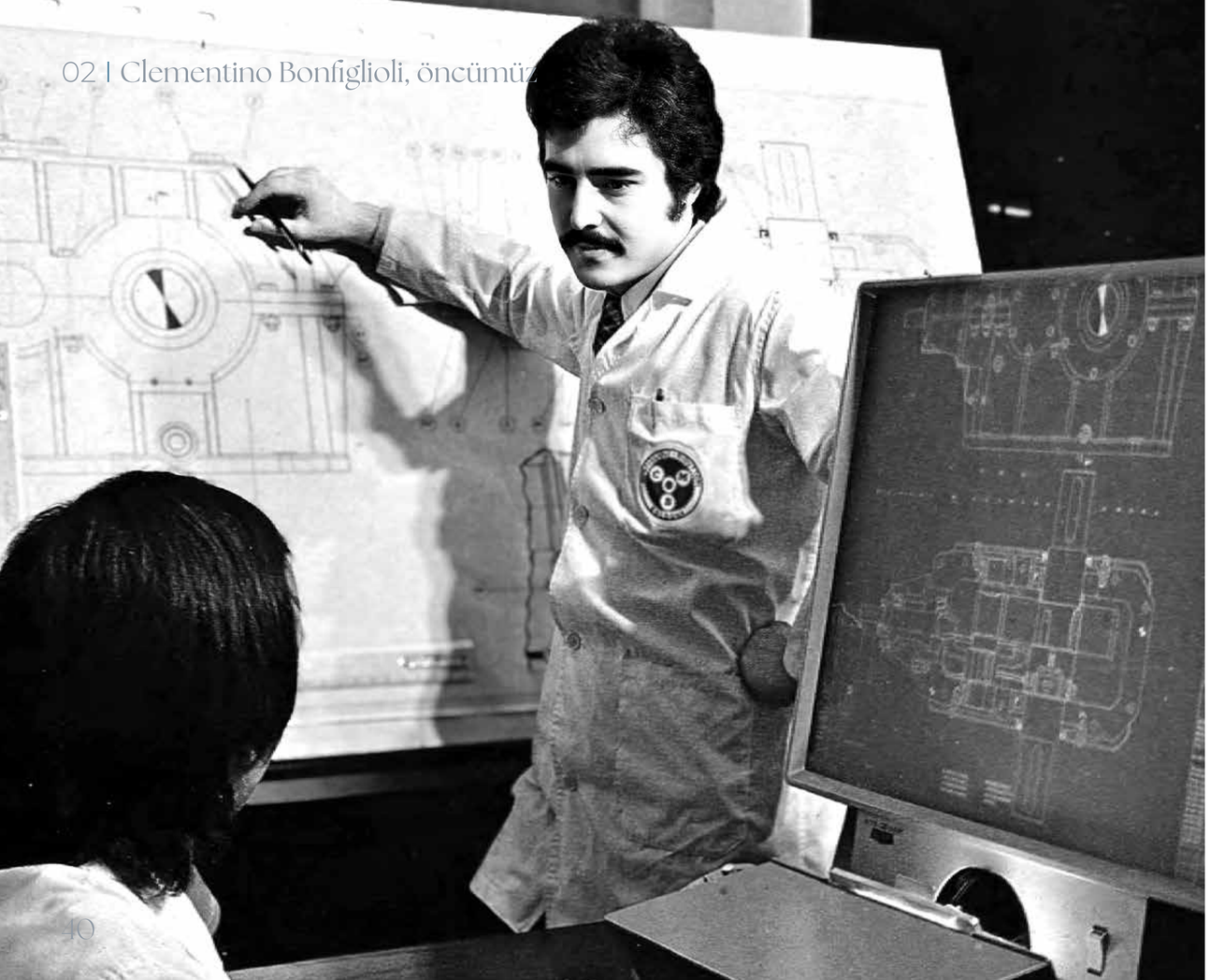






Lippo di Calderara'daki fabrika





Clementino Bonfiglioli, Dall'Ara stadyumunda Rossoblu takımının hiçbir maçını kaçırmadı, tribündeki koltuğunda otururken takımıyla birlikte sevindi, onlarla birlikte acı çekti. Bonfiglioli ve spor arasında daima güçlü bir bağ olagelmişti: sadece futbol değil, aynı zamanda basketbol, Amerikan futbolu ve bisiklet de işin içindeydi, ama buna daha ileride geri döneceğiz.

1966 yılında ikinci bir çocuğu olan Luciano doğdu. Clementino ve eşi Luisa, birçok çocuklarının olacağı bir hayat hayal etmişlerdi, ancak doktorların fikirleri başkaydı: daha önceki karmaşık gebelikleri düşünülecek olursa, bu çok riskli olurdu.

Kırmızı mavi tutkusu:
Clementino, Bologna FC futbolcuları
Beppe Signori, Roberto Baggio ve Gianluca
Pagliuca ile birlikte







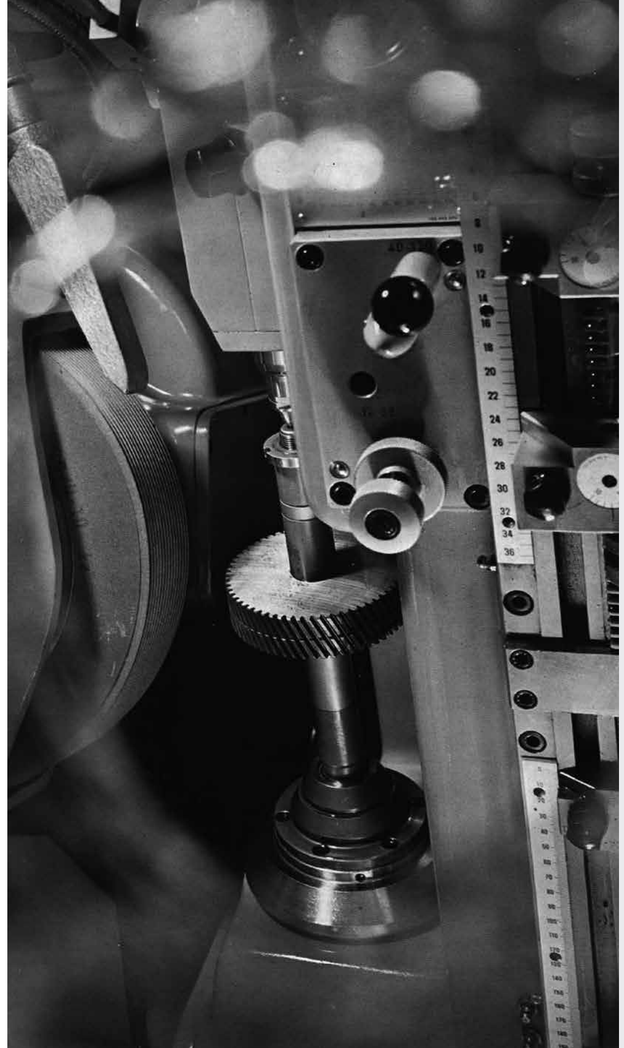
O yıllarda, şimdi Ambalaj Vadisi olarak anılan bölge gerçekten şekil alıyordu ve Bonfiglioli sektördeki en önemli şirketlerin yanında duruyordu.

1968 yılında İspanya'da endüstriyel ekipmanların pazarlanması amacıyla Tecnotrans SA kurulmuş, 17 Temmuz 1968'de ise Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli ve diğer iki ortak, Francisco Bassas ve Gerardo Péna, ile temsilcilik anlaşması imzalanmıştı. Frankocu rejim ithalata izin vermediğinden bu anlaşma redüktörlü motorların İspanya'da üretilmesine olanak tanıdı.

1969'da Bonfiglioli Riduttori markası ilk kez bir katalogda yer aldı ve o andan itibaren şirketin ana iş kolu haline geldi.

1970'lerde Bonfiglioli, bugünün çok uluslu şirketi haline gelecek o şirketin temellerini atarak, stratejik açıdan gelişmeye başladı. Yeni işletmeler ve hedefe yönelik satın almalar, Clementino Bonfiglioli'nin, daha sonra Guglielmo Marconi'nin adını alacak olan havalimanını genişletme planlarıyla kısıtlandığından, Lippo fabrikasını genişletememesini telafi etmesine olanak tanıdı.

1971'de Bologna'da L.B. Trasmissioni Meccaniche ile varyatör üretimi başladı. 1974 yılında Lucmar, birkaç yıl boyunca redüktörlü motorların dış muhafazalarının boyamalarını ve mekanik işlemelerini yaptığı San Lazzaro'da açıldı. Satış ve dağıtım da Bonfiglioli'nin öncelikleri arasındaydı: pazarlardaki varlıklarını güçlendirmek için ürün yelpazesini genişletmenin yanı sıra dağıtım şubeleri de geliştirilmişti.



1977'de önemli bir dönüm noktası daha yaşandı: O zamanlar Rovigo bölgesine doğru genişlemeyi düşünen Clementino, Forlì'de mali sıkıntı içinde ancak hemen üretim yapabilme kabiliyetine sahip, devlete bağlı bir şirket olan Italsai'yi satın aldı: 1973'teki kuruluşundan bu yana şirket, hafriyat makineleri endüstrisinde kullanılmak üzere planet dişli kutuları imal ediyordu. Onu girişimcilik galaksisindeki en parlak yıldızlardan biri haline getirmeye devam etti.

Şirketin adı Trasmital olarak değiştirildi ve üretim süreçlerini pazardaki talepleri karşılayacak şekilde uyarlamak için önemli yatırımlar yapıldı. Hafriyat makinelerine yönelik planet dişli kutularının gelmesiyle ürün yelpazesi genişlemesi, müşterilere yüzlerce konfigürasyon arasından seçim yapma fırsatı sundu.

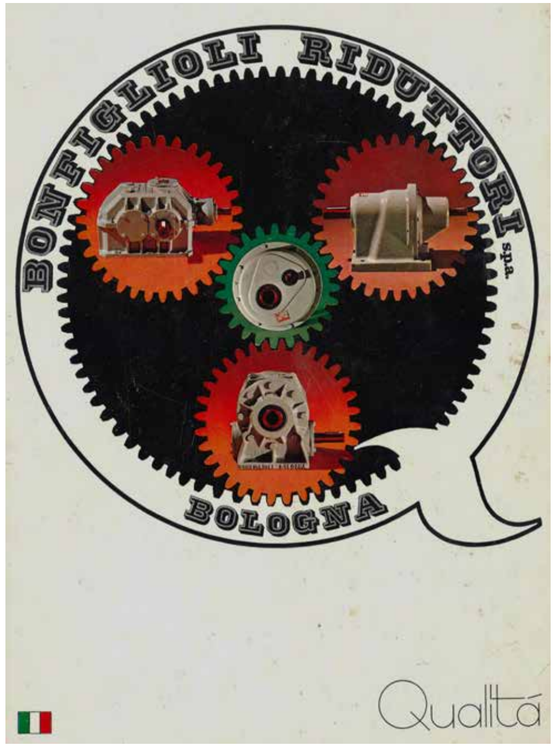
O zamanlar Clementino Bonfiglioli zaten Emilia-Romagna bölgesinin en önde gelen girişimcilerinden biriydi, ancak bakışları her zaman geleceğe, şirketlerinin gelişimine ve pazar paylarının büyümesine odaklanmıştı. Bu, gelecekteki ilerleme için zemini hazırlamak, aynı zamanda bunu başarmak için gereken alanı da göz önünde bulundurmak anlamına geliyordu. Bu nedenle, 1979 yılında daha sonra adı B3 olarak değiştirilen LB şirketini Calderara'daki Via Bazzane'ye taşıdı. Bu olay Bonfiglioli'nin tarihinde büyük önem taşır, çünkü kırk yıl sonra EVO bu tarihi tesisin yanına inşa edildi: bu tesis artık üretime, mekanik işlemeye ve çok uluslu şirketin genel merkezine ev sahipliği yapan yeni nesil bir tesis.



Trasmital, Forlì



Tecnotrans, Barselona



Gelecek, gelecek, gelecek: Clementino'nun başarısının ve dahiyane fikirlerinin ardındaki sırlardan biri, geçmişe değil, gelecek yıllara bakmasıydı. 1990'ların başında iki çocuğu Sonia ve Luciano şirkete katıldığında da aynı yaklaşımı uyguladı ve onları doğrudan üretim departmanlarına yerleştirdi. Özel bir ayrıcalık verilmiyordu: her ikisi de montajcı olarak ve depo operasyonlarında çalışmaya başladı. Şirketi yönetmeye geçmeden önce, ürünleri tanımlayabilmeleri, süreçleri anlayabilmeleri ve hepsinden önemlisi, insanları tanıyabilmeleri gerekiyordu. Bu, her şeyden önce asıl gerekli olandı: insanları tanımak.

1978 Kataloğu

19179 yılında B3, Via Bazzane, Calderara



Bugün artık Via Cav. Clementino Bonfiglioli 1 adresindeki EVO fabrikası



Çalışanların hepsine göre Clementino Bonfiglioli'nin en büyük niteliklerinden biri, meslektaşlarıyla bağlantı kurma kapasitesiydi. Fabrikalarda, özellikle de Lippo'dakinde, dolaşması ve sağda solda bir operatörle sohbet etmek için durması, üretimle ilgili gelişmeleri sorması veya belirli bir üretim hattının neden taşındığına dair bir açıklama istemesi, alışılmış bir şeydi. Daha yakından tanıdığı kişilere ailelerini ve çocuklarını da sorardı.

Canlı adımları ve her ayrıntıya gösterdiği keskin dikkatiyle bir üretim hattından diğerine geçerdi. Atölyede kendini gerçekten evinde hissettiği açıktı. Şaka yollu ona üçüncü çocuğu seslenmekten kendini alamıyordu.

Ancak Clementino'nun, davranışlarında ve onunla birlikte çalışan, onu iyi tanıyan çalışanlarıyla olan ilişkisinde, özgünlüğünü gerçekten öne çıkarak başka bir yönü daha vardı. Bu, karşısındaki için bir tür uyarıydı, tartışmanın ne kadar önemli olduğunun altını çizen bir işaretti. Basit ama yine de etkili. Ne zaman Bologna lehçesiyle konuşmaya başlasa, bir sorun olduğunu biliyorlardı. Sesini yükselten bir adam değildi, ancak *Capo* İtalyancadan kendi lehçesine geçtiğinde, verilen mesaj yüksek ve netti. Meslektaşları, sorunun derhal çözülmesi gerektiğini anlıyorlardı: bu duruma en yüksek önceliğin verilmesi gerekiyordu.



Zaman ilerledikçe şirketinin değişmesini izleyen, yeni zorluklara göğüs geren ve 2009'daki gibi krizlerle başa çıkan bir adam ve girişimciydi. Kaderin karşısına çıkardığı bu yılda Bonfiglioli'nin siparişleri %40 oranında düştü. Böyle bir zamanda dahi, *Capo*, çığır açan bir değişiklik öneresinde bulunan kızı Sonia da dahil olmak üzere, en yakın meslektaşlarını can kulağıyla dinledi: bu öneri, Japonya'da çok yüksek başarı elde etmiş olan yalın işleme yöntemini uygulamak, üretimi optimize etmek ve şirketin performansını artırmaktı.



Sağda:
Bonfiglioli ailesi: kızı Sonia, eşi Luisa, oğlu Luciano ve Clementino'nun kendisi.
Solda:
Clementino Bonfiglioli, 2006 yılında Cavaliere del Lavoro (Emek Liyakat Nişanı) ödülü takdimi için düzenlenen törende.



Şirket için, her türlü büyük iş dönüşümünün kaçınılmaz olarak getirdiği tüm riskler ve ekonomik belirsizliklerle birlikte bir devrimden başka bir şey değildi bu, ancak Clementino Bonfiglioli seçimin doğru olduğuna inanarak bunu hemen kabul etti. Ve haklıydı: 2010 yılında, sayısız zorluğa rağmen, Bonfiglioli sonunda tünelin ucundaki ışığı görmeye başladı.

Clementino, gerçek bir lider olarak yaratılışının yeniden doğuşunu destekledi, bu da onun veda hediyesi oldu. 6 Temmuz 2010 tarihinde, yaklaşık yirmi günlük ıstıraptan sonra, anevrizmadan hayata gözlerini yumdu.

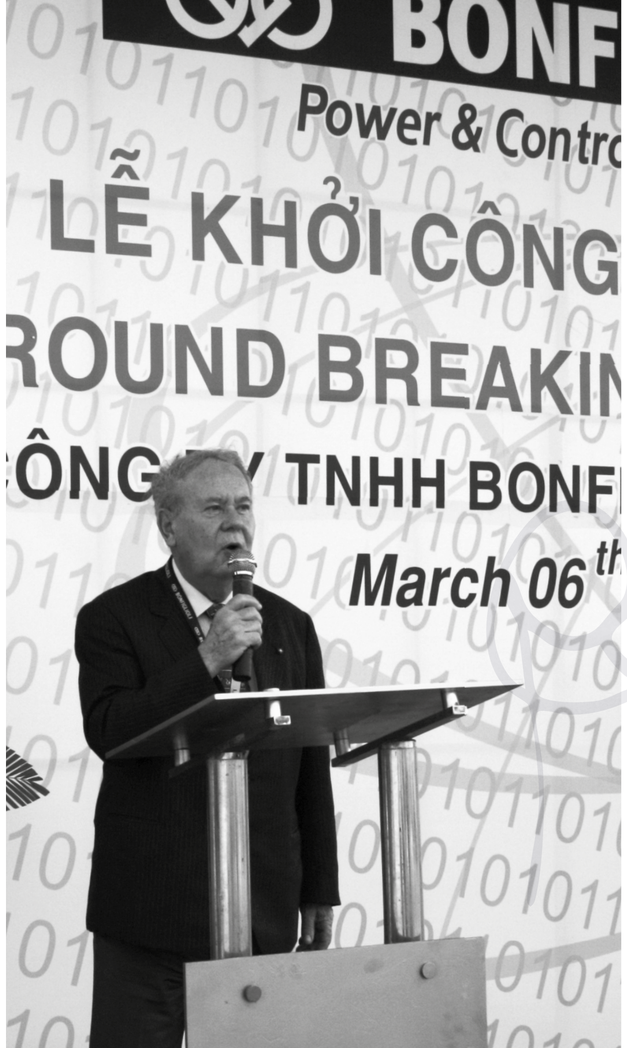
Şirketin dümeninin başına kızı Sonia geçti. Pek çok korku, bolca şüphe, ama kesin olan tek bir şey vardı: babası Clementino, kendisi ve Bonfiglioli için parlak bir gelecek istiyordu.

Geri kalanı tarihin kendisi.









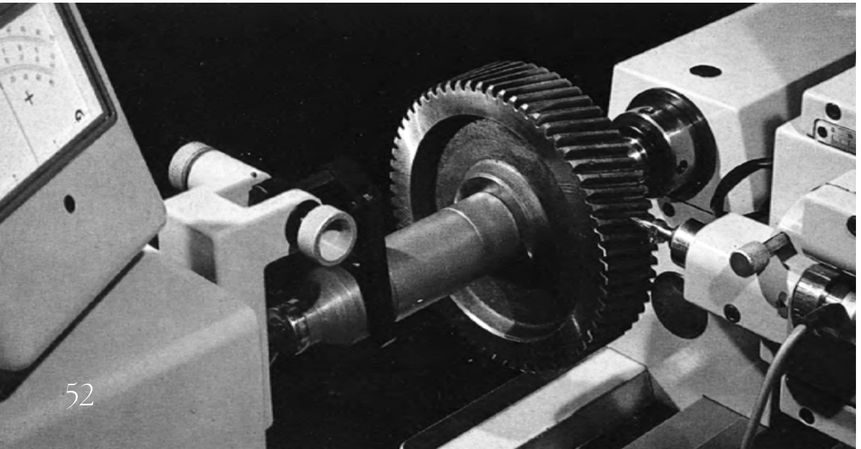
Devam, tam yol ileri!



Fabrikaya duyulan sevgi yılları

BOLOGNA'DAN DÜNYAYA YAYILAN TUTKU VE İŞ





1970'lerde ve 1980'lerde Lippo di Calderara fabrikasında üretim kontrolü

Sıralı montaja geçmeden önce sonsuz dişliler üzerinde %100 çoklu kontroller (Tesa - Mikro Jet denetçisi)

Via Calvart ve Avenida Osvaldo Fregonezi arasında yaklaşık 9.600 kilometre vardır.

Bu dört saatlik bir zaman farkı, Bonfiglioli'nin kurulduğu caddeyi, şirketin Brezilya'nın São Paulo kentinde bulunan en uzak fabrikasından ayırır.

Çok farklı iki dünya: Bir yanda ortaçağ kuleleri ve üç yüz bin kişilik nüfusu ile Bologna; diğer yanda ise, gökdelenleri ve on bir milyonluk nüfusu ile geniş bir alana yayılmış olan São Paulo.

İtalya'nın savaş sonrasında sanayide yaşadığı gelişim köklerini çoğunlukla fabrikalarıyla bir ortaklaşa yaşam sürdüren kadın ve erkeklerin çabalarında bulur. Genellikle aynı yolu izlerlerdi: Gençler olarak, temel konuları ve ticareti öğrenmek için bir atölyede işe girerler, daha sonra aralarında daha girişimci olanlar kendi küçük imalat işletmelerini kurardı. Çoğu mali sermayeden yoksundu, ancak her şey fedakarlığa ve kasıp kavuran bir çalışma arzusuna dayanıyordu. Ancak zaman testine bu şirketlerden sadece birkaçı dayanmayı başardı. Bu girişimciler arasında sadece bir avuç vizyoner tarihi değiştirebildi.

22 Aralık 1954'te Clementino Bonfiglioli, bir yeniden satış işi başlattı ve merkezi Bologna'da 34 Via Calvart adresinde bulunan ilk dişli üretim şirketi olan Bonfiglioli Costruzione Ingranaggi'yi kurdu. İlk atölyesi, bir süreliğine binanın sahibinin talebi üzerine yeniden kullanılmayı bekler halde geçici olarak saklanan eski bir kır arabasının tutulduğu bir garajdan biraz daha fazlasıydı.



Via Calvart, Bologna 1956

Bonfiglioli Brezilya, bugün



27 Ağustos 1956'da, bu eski sıkışık ve loş binalarda, dişlileri ve dişli kutularını üretmek amacıyla Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli şirketi kuruldu.

Clementino, şirketi için aldığı kararlara rehberlik edecek karmaşık araçlara sahip değildi, ancak derin bir tutkuyla birlikte, kaderinde büyük olmak yazılı birisinin sezgisine sahipti. Bu iki niteliğin birleşimine bel bağlayarak, küçük atölyesini bugün bildiğimiz Bonfiglioli olmaya yönlendiren kararlar aldı. Bugün artık stratejik olarak adlandırılacak olan bu kararlar, şirketin büyümesinin ve evriminin önünü açtı. Zamanımızda sıradan olan seçimler o zamanlar öncü kararlardı. Clementino Bonfiglioli şüphesiz yetenekli bir girişimciydi, ancak başarısının asıl sırrı her şeyden önce dinleme ve özünde bir fabrika adamı olarak kalma yeteneğindeydi.

Via Calvart'taki binadan ayrılmayı ve üretimi Lippo di Calderara di Reno'ya taşımayı tercih etti. Bu rastgele alınmış bir karar değildi: Annesinin ölümünden ve babasının Afrika'ya göç etmesinden sonra, Clementino o köydeki amcaları tarafından büyütülmüştü. Yeni fabrikayı inşa ettiği araziyi 1962 yılında amcası Azzo Baroni'den satın aldı: Bologna'dan birkaç kilometre uzaktaki bir hektarlık araziyi tamamen dönüştürdü. Eylül 1964'te, yarım yüzyıldan fazla bir süre Bonfiglioli'nin şirket merkezi olarak kalacak olan tesis açıldı. Kendi yarattığı bu şey, onun da büyüdüğü bu yerde serpilecekti.

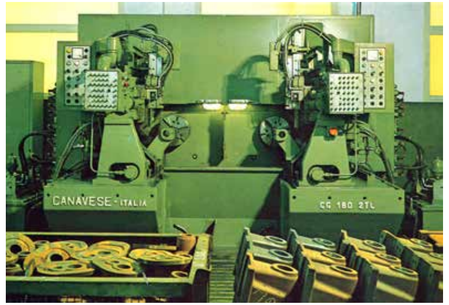
Üretimin ilk yıllarında fabrikada mekanik işleme ile montaj faaliyetleri yan yana bulunuyordu, ancak yeni ürünler geliştirilip pazarlar genişledikçe üretim kapasitesinin artırılması gerekti. Tesisler, o dönemde sanayi sektöründe yeni ortaya çıkmaya başlayan teknolojilere giderek daha fazla odaklanarak, artan dişli kutusu talebini karşılayabilecek çağdaş, daha yüksek performanslı makinelerin kurulmasıyla bu yeni gereksinimlere uyarlandı. Bir zamanlar amcası ve teyzesi tarafından işlenen, kendisinin de çocukken üzerinde oynadığı tarla olan bu topraklar, geleceği parlak bir işletmenin çarpan kalbi haline geliyordu.

Bonfiglioli'nin sağlam temelleri atılıyordu ve kurucusu her fırsatı değerlendirmeye hevesliydi. 1960'ların sonlarına gelindiğinde, İspanya oldukça umut verici bir pazardı, ne var ki, bu İber ülkesini sıkı kontrol altında tutan Frankocu rejim, yabancı ülkelerden dişli kutusu ithalatını yasaklamıştı. Clementino Bonfiglioli, İspanya'dan vazgeçmek yerine, ülke içinde dişli kutularını yerel olarak



Lippo di Calderara fabrikasının içi, 1970'ler–1980'ler







üretmeyi seçti ve 1968'de Barselona'nın sanayi bölgesinde Tecnotrans Sabre kuruldu. Dört yıl sonra, 1972 yılında bu şirket, Bonfiglioli'nin yurtdışındaki ilk üretim tesisi haline geldi ve ilerleyen yıllarda dünyanın dört bir yanında açılacak olan diğer fabrikaların önünü açtı.

1970'lerde Clementino, şirketin pazardaki varlığını güçlendirmeye ve ürün kalitesini iyileştirmeye de odaklandı. Bu on yıllık zaman diliminin ortalarında, o zamanlar bir sanayi bölgesi olarak yükselen ve tarımsal faaliyetlerin kademeli olarak terk edilmesi sayesinde büyük bir hazır işgücü havuzu sunan Veneto'da yeni bir üretim tesisi açmayı düşünüyordu.

Ancak bazen hayat rastgele olaylarla şekillenir.

Bologna'yı Romagna kıyı şeridine bağlayan asfalt hattı olan, milyonlarca insan için tatil otoyolu haline gelecek yol boyunda Bonfiglioli'nin tarihindeki başka bir temel adım atıldı. Forlì merkezli yarı halka açık bir şirket olan Italsai, giderek daha önemli hale gelen hafriyat pazarı için yüksek kaliteli planet dişli kutuları üretiyordu. Bununla birlikte, kusursuz ürünler ne yazık ki dar görüşlü yönetimin sonucu olan kötü mali sonuçlarla engellenmişti.

Clementino Bonfiglioli'nin bu şirketin muazzam potansiyelini fark etmesi uzun sürmedi. Mart 1977'de üretim tesisini satın almak için bir anlaşma imzaladı ve o noktaya kadar mevcut olan dişli kutularının yanı sıra hidrostatik uygulamalara yönelik dişli kutularının





Solda:
Lippo di Calderara'daki depo: yarı mamul ürünlerle birlikte, kesintisiz ve hızlı üretim sağlayan, çelik çubuklar ve dövme ürünlerden oluşan büyük hammadde stokları (1970'ler).

Sağda:
Trasmital, Forlì (1970'ler).

geliştirilmesi talimatını da verdi. Bir kez daha, öngörüsü ona iyi hizmet etti: ilerleyen yıllarda, bu yeni ürünlere olan talep artacaktı. Şirket için yeni bir isim de seçildi: Trasmital.

Forlì tesisi, yeni ekipman ve yeni kaynaklara yapılan önemli yatırımlarla modernizasyondan geçti ve bir zamanlar iflasın eşiğinde olan bir şirketi, sadece birkaç yıl içinde eski ihtişamına geri kavuşturdu. Yeni bir ısıl işlem tesisinin kurulması, şirketin üretim süreçlerinde kendi kendine yeterli olmasını sağladığından, şüphesiz bu yatırımların en önemlileri arasındaydı. Hafriyat makinelerine yönelik dişli kutularının üretimi, yalnızca ürünlerle ilgili olarak değil, aynı zamanda operasyonel süreçlerin yönetimi açısından da çok hassas özellikler talep eden bir müşteri türünü hedefliyordu. Pazar payını artırmak açısından önemli bir adım Trasmital'in Bonfiglioli Grubunda Mart 1993'te ISO-9001 sertifikası alan ilk şirket olması, tesadüfi bir şey değildi. Bu ardı arkası kesilmeyen teknolojik evrim, yüksek kalite ve güvenilirliğe sahip ürünlerle birleşerek, Trasmital'i yıllar içinde karmaşık planet dişli kutuları sektöründe lider oyuncu haline getirdi.

Bu noktada, Bonfiglioli'nin büyümesi sağlamdı, ancak şirketin küresel ekonomiyi sonsuza dek dönüştüren endüstriyel değişikliklere uyum sağlayabilmesini sağlayacak temelleri atacak kararlar gerektiriyordu.

Böylesi gelişmelerden biri, orijinal merkezi Lippo mezrasındaki Via Masetti'den Calderara di Reno'daki Via Bazzane'ye taşınan ve değişken hızlı sürücüler üreten bir şirket olan LB'yi içeriyordu. Bu geçiş, Clementino'nun, ortakların hisselerini satın almasına ve şirketi gelişmekte



olan sanayi grubuna entegre etmesine olanak tanıdı. Operasyonları denetleyen ve fikirlerini, planlarını meslektaşlarıyla paylaşan Clementino Bonfiglioli'nin kendisi tarafından dikkatlice şekillendirilen, giderek daha net bir şekle bürünen bir süreçteki başka bir yapı taşıydı bu.

1980'lerin sonlarından itibaren tüm mekanik işleme tesisleri Calderara fabrikasına taşındı. Bunlardan bazıları kısa süre sonra, İtalyan sanayi dünyasında başrol oynamaya yeni başlayan otomasyon ilkelerine dayalı son teknoloji makinelerle değiştirildi.

Fabrikaların genişlemesi durma belirtisi göstermiyordu. Lippo di Calderara di Reno tesisi artık sadece montaja ayrılmıştı; sonsuz dişli kutularına yönelik pazar talebi giderek artıyordu ve rakiplere ayak uydurmak için üretimi artırmak şarttı. Bunu başarmak için Bonfiglioli bir kez daha yenilikçi bir yol izlemeyi seçti ve 1989'da Lippo tesisinde sonsuz dişli kutularının montajı için otomatik bir SARMAS sistemi kuruldu. Otomatik istasyonlar, bileşenleri taşıyan ve monte eden robotlar, gerçek zamanlı üretim verileri sağlayan düzinelerce monitör: Bu tesis uzun yıllar boyunca, daha sonra tüm dünyaya gönderilecek olan milyonlarca dişli kutusu üretti ve üretim departmanlarında otomasyon çağını etkin bir şekilde başlattı.

Bununla birlikte, Bologna'nın endüstrisindeki genişleme İtalya ile sınırlı değildi: dış pazarlarda varlık göstermek, sadece ticari açıdan değil, aynı zamanda üretim açısından da giderek daha önemli hale geliyordu.

1990'ların sonlarına gelindiğinde, Hindistan muazzam bir büyüme potansiyeli sergileyerek Avrupa'nın sanayi gruplarının dikkatini çekiyordu. Hindistan projesi aynı zamanda şirketin tarihinde Clementino'nun büyük kızı Sonia'nın stratejik katkısının yaşandığı ilk proje oldu. Sonia, şirketin kurucularını desteklemeye başlayan ve ulusal sınırların ötesindeki dünyaya odaklanarak işlerini bu sınırların ötesine taşıyan yeni nesil girişimciler grubundandı. Onu her zaman başkalarından ayıran öngörüsüyle Clementino Bonfiglioli, 1990'ların başında şirket içinde nesiller arası geçiş sürecini başlatmıştı.

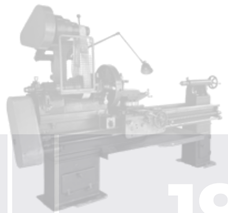
Çocukları Sonia ve Luciano, derecelerini aldıktan hemen sonra üretim departmanlarına katıldılar, böylece şirket hakkında bilgi edinmeye başlayabildiler: özel muamele yoktu, kayırma yoktu.

Şirketi yönetmek için önce onu gerçekten tanımak gerekiyordu ve bunu yapmanın onunla etkileşime girmekten, üretimde çalışmaktan daha iyi bir yolu yoktu. Clementino'nun düşüncesi netti: Fabrika kendi okuluydu ve çocukları için de aynı şeyi yapacaktı. Birkaç yıl sonra, çeşitli seviyelerde çalışarak her ikisi de şirket içindeki yolculuklarına başlamış oldu.

Hindistan projesini geliştirme zamanı geldiğinde Clementino, kesinlikle alışılmadık, ancak şirketin temel taşlarından biri olmaya aday bir uluslararası hale gelme vizyonunu savunan Sonia'ya inanmayı tercih etti.

Hindistan'daki fabrika için, Chennai'den yaklaşık otuz kilometre uzakta bir arazi parçası seçtiler: bu, sömürge dönemindeki adı olan Madras'ı terk ederek, antik adını daha birkaç yıl önce geri alan bir şehirdi.

Bologna'dan Dünyaya



1956

Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli
BOLOGNA



1964

Bonfiglioli Riduttori S.p.A.
LİPPO Dİ CALDERARA Dİ RENO (BO)



1971

LB
BOLOGNA



1972

Tecnotrans Sabre
BARSELONA,
İSPANYA



1974/1976

Lucmar
SAN LAZZARO Dİ SAVENA (BO)

Bonfiglioli Export/ Components
CALDERARA DI RENO (BO)

1977

Trasmital
FORLÌ



1980/1993

LS
LİPPO Dİ CALDERARA Dİ RENO (BO)

Monfer
VIGNOLA (MO)

Vimo
CALDERARA DI RENO (BO)

Bonfiglioli Riduttori
BARGELLİNO – CALDERARA DI RENO (BO)

Silectron Sistemi
IMOLA (BO)

Icme
CALDERARA DI RENO (BO)

1999/2001

Vectron GMBH
KREFELD, ALMANYA



Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
CHENNAİ, HİNDİSTAN



Bonfiglioli USA Inc.
LAFAYETTE, INDIANA,



2003/2007

Bonfiglioli Slovakia S.R.O.
POVAŽSKÁ BYSTRİCA, SLOVAKYA

Bonfiglioli Riduttori HD
SALA BOLOGNESE (BO)

Bonfiglioli Drives Co. Ltd.
ŞANGAY, ÇİN

Tecnoingranaggi
SAN GIOVANNI IN PERSICETO (BO)

2008/2011

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
MANNUR, HİNDİSTAN



Bonfiglioli Riduttori S.p.A. (BMR)
ROVERETO (TN)





Bonfiglioli Vietnam Ltd
BİNH DUONG EYALETİ, VIETNAM

2015



O&K Antriebstechnik Gmbh
HATTİNGEN, ALMANYA

Bonfiglioli Redutores Do Brasil Ltda
SÃO PAULO, BREZİLYA

2017/2020



Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
PUNE, HİNDİSTAN

2020/2021



Bonfiglioli Riduttori S.p.A. (EVO)
CALDERARA Dİ RENO (BO)

Sampingranaggi
BENTİVOĞLİO (BO)

2023

Selcom Group S.p.A.
CASTEL MAGGIORE (BO)
CADRİANO (BO)



Selcom Electronic Shanghai Co Ltd
ŞANGAY, ÇİN







Chennai, Hindistan'daki fabrika

Burada amaç, Hindistan pazarının yanı sıra komşu ülkelerin taleplerini de karşılayabilecek bir şirket kurmaktı. Hindistan'daki fabrikanın planlanma ve inşasından sorumlu yönetici ekibi, Bonfiglioli için önemli bir dönüm noktası olacak bir proje geliştirdi.

Bonfiglioli Hindistan'ın üzerinde yükseleceği yer, bir zamanlar açık bir çamurlu tarladan başka bir şey değildi. Aylar süren çalışmaların ardından, ofisler ve montaj tezgahları ile takım tezgahlarının kurulduğu üretim departmanları inşa edildi.

Binlerce çelişkinin olduğu bir ülkede iş yapmak, İtalya'dakinden oldukça farklı gelenek ve alışkanlıklarla uğraşmak zorunda kalmak anlamına da geliyordu. Bunu deneyimleyen kişilerin anlattığı birçok hikaye arasında, kültürel ve sosyal bağlamı gözler önüne seren bir hikaye özellikle öne çıkıyor: fabrikanın inşası sırasında yerleri süpürmek gerekiyordu ve bu görevin verildiği Hintli işçiler, onları dizlerinin üzerinde çalışmaya zorlayacak şekilde elli santimetreden pek de uzun olmayan sapa sahip süpürgeler kullandılar. İtalyan yöneticiler uzun saplı süpürgeler satın almaya ve dağıtmaya karar verdiler, ancak Hintli işçiler hemen sapları elli santimetreye indirecek şekilde kestiler ve alışkın oldukları gibi dizlerinin üzerinde süpürmeye geri döndüler. İtalyan yöneticiler onların düşüncelerini değiştirmeye çalıştılar, ancak sonunda Hintli işçilerin başka türlü ikna edilemeyeceğini anladıklarında pes ettiler.

Şubat 1999'da bir guru, yeni fabrikanın inşaatının başlaması için en iyi dilekleri sunmak için düzenlenen bir Hindu töreni olan Pooja'yı gerçekleştirdi. Aynı yılın Eylül ayında, Clementino Bonfiglioli, tamamen Hindistan'da üretilen ilk dişli kutusuyla birlikte fotoğraflanıyordu. Bu, bir ülkeyle kurulan ve zamanla daha da güçlenecek bağın başlangıcına işaret ediyordu; gerçek bir aşk ilişkisiydi. Basit bir sanayi kalkınma projesi olarak başlayan şey, iki dünya arasında eş yaşayışlı bir birliğe dönüştü ve sadece işlerin ticari tarafına değil, aynı zamanda sosyal yönlere de dokundu. Bu monografinin diğer bir bölümünde anlatılacak olan Cheerfutureland Bonfiglioli projesi bunun en önemli örneğidir.

Yirminci yüzyıldan yirmi birinci yüzyıla geçiş simge niteliğindeydi ve Bonfiglioli açısından değişime doğru bir adımı vurguluyordu.

2000'lerin başında Sonia, Bonfiglioli evreninin daha da genişlemesini sağlayarak şirketi gelişen mekatronik pazarına yönlendirdi. 2001 yılında Vectron'un satın alınması, şirketin o yıllarda endüstriyel otomasyon dünyasında kilit rol oynayan invertör pazarına girmesini sağladı. Uzun yıllar sonra, Rovereto'da Bonfiglioli Mekatronik Araştırma Merkezinin oluşturulması ve Selcom'un satın alınması, Bonfiglioli'yi mekanik ve elektronik entegrasyonun önde gelen isimlerinden biri haline getirecekti. 1993'te

Tamamen Hindistan'da üretilen ilk redüktör ünitesi Raja Williams, Bay Ganesh, Clementino Bonfiglioli, Bay Daniel, Bay Yadav





Icme'nin satın alınması ve 2008'de Vietnam'da elektrik motorları üreten bir tesisin açılması, Bonfiglioli'nin küresel pazarlardaki varlığının sağlam bir şekilde pekişmesini sağladı.

2008 yılında Bonfiglioli Brezilya da kuruldu ve şirketin merkezinden bugüne kadarki en uzak üretim tesisi olmaya hala devam ediyor. São Paulo'ya sadece birkaç kilometre uzaklıktaki bir sanayi bölgesinde 700TW serisi dişli kutuları monte ediliyor.

Ayrıca 2008 yılında Floransa'daki uluslararası kongrede Sonia, Grubun CEO'su olarak atandı. Onun için zor bir yolculuk başlamak üzereydi: devam eden ekonomik kriz şirket bilançolarında derin bir iz bırakıyor, darbeye dayanmak ve her şeye baştan başlamak için girişimcilik paradigmasında bir değişiklik gerekiyordu. Sonia, babasının desteği sayesinde başarılı olacağından emindi, ancak kaderin başka planları vardı: 2010 yılında, sıcak bir yaz öğleden sonrasında, Clementino hastalandı ve birkaç gün sonra da, 6 Temmuz'da vefat etti. Artık Sonia, sıfırdan bir imparatorluk inşa eden girişimci baba gibi bir devin yerine geçmeye layık olduğunu kanıtlamak zorundaydı. Bu ekonomik açıdan zorlu bağlamda, somut gerçeğe dönüşen rüyayı ileriye taşımak artık ona kalmıştı.





Krefeld, Almanya'da Bonfiglioli Vectron

Sonia kendini bir dönüm noktasında buldu: ya şirketi satacak, ya da babasının izinden gidecekti. Şirketinin geleceği için en iyi yolu seçmek zorundaydı, yıllar içinde kendisine de ilham vermeye başlayan fabrika sevgisinin kendisini yönlendirmesine izin vermeliydi.

Tarihi bir kararla yola çıkarak, babasının şirketini derinden değiştirecek bir patikaya girdi: piyasaların taleplerini karşılamak için her süreci elden geçirecekti. Bu, bağlılık, azim ve tam bir özveri gerektiren bir mücadeleydi.

Özellikle Bologna havaalanına yakınlığı göz önüne alındığında Lippo tesisi artık genişletilemiyordu ve bu nedenle Sonia yeni geliştirme projelerinin uygulanmasını destekleyecek yeni bir tesis kurmaya karar verdi.

2016 yılında EVO projesi başlatıldı.

Rovereto'da Bonfiglioli Mechatronic Research



Via Bazzane tesisinin bitişiğindeki alan, fabrikayı geliştirmek için iyi bir yer olarak tanımlanmıştı. LB, 1979'dan bu yana bu tesiste faaliyet gösteriyordu ve başlangıçta mekanik varyatörler üretiyordu, daha sonra bunların yerini bugün hala devam etmekte olan dişli kutuları ve dişlilerin üretimi aldı. Proje, simülasyonlar ve planlamalar arasında şekillendi ve ilk taş Nisan 2018'de döşendi. Buradan itibaren, yeni Bonfiglioli tesisinin inşasını tamamlamak neredeyse iki yıl sürdü: tarihi konumun yanı sıra modern, çevre açısından sürdürülebilir ve işlevsel bir tesisti bu.

Hiçbir şey şansa bırakılmadı: Bugün yüzlerce tavşanın serbestçe dolaştığı dış mekanlardan, çalışanların giderek artan konfor ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanan üretim departmanlarına kadar her şey ele alındı.







Nisan 2019'da EVO tesisinin açılışı yapıldı. Tesisin bulunduğu caddeye Via Clementino Bonfiglioli adı verildi: bu, şirket ile bulunduğu bölge arasındaki güçlü bağlantının bir başka kanıtıydı.

Bonfiglioli'nin artık yeni bir evi var: güzel, modern ve geleceğin zorluklarını göğüslemeye hazır. Varış noktası burası mı? Hayır kuşkusuz, burası, bir yandan şirket ileriye bakarken, bir yandan da geçmişe gururlu bir bakış atmak için geri dönmeyi unutmadığımız yeni bir başlangıç.











İşi kuran kadınlar ve erkekler

ÇALIŞANLARININ BELLEĞİNDE BİR ŞİRKETİN HİKAYESİ

"İşler büyümeye başlamıştı, bu yüzden önce bana bu dişlileri götürmem için sepetli bir bisiklet verdiler...
Sonra da, ürünler artık bir kutuya bile sığmıyordu, bu yüzden bana üç tekerlekli bir bisiklet aldılar..."

Arnaldo Nicoletti



Giordani'nin orijinal üç tekerlekli bisikleti, yetişkinler tarafından da kullanılan bir araç şeklinde uyarlanmadan önce.

Çocuklar için 1950'lerin sonlarında ve 1960'ların başlarında en çok imrenilen hediyelerden biri, bir Bologna şirketi tarafından yapılan bir oyuncaktı: Giordani'nin üç tekerlekli bisikleti. Baskılı demirden yapılmış, parlak kırmızıya boyanmıştı, beyaz tekerlekleri ve siyah bir selesi vardı. Onu sadece Noel Günü'nde görmek bile çocuklara baş döndüren bir heyecan duygusu verirdi.

Arnaldo Nicoletti de kendininkini gördüğünde aynı heyecanı hissetmişti.

Sadece birkaç ufak fark vardı: Arnaldo artık çocuk değildi, neredeyse on sekiz yaşındaydı ve üç tekerlekli bisikleti kırmızı değil, siyahtı, önünde de maun renginde bir kargo kutusu vardı. Bologna'nın Margherita Bahçelerinde eğlenmek için değil, Bonfiglioli'nin ürettiği dişlileri teslim etmek için kullanıyordu.

Arnaldo okumaya pek istekli değildi, bu yüzden babası ona bir mekanik atölyesinde kurye olarak iş buldu.

Clementino ile görüşmesi, 1951'de iki ortakla birlikte kurduğu ilk şirket olan BRV'ye taç dişlilerin teslimatı sırasında gerçekleşmişti. Clementino Bonfiglioli, Nicoletti'ye kendileri adına teslimat yapmak isteyip istemediğini sordu ve işin daha güvenli olacağı beklentisinden etkilenen Arnaldo, bu işi kabul etti. O andan itibaren, yıpranmış eski bir bisikleti kullanarak parçaları teslim etmeye başladı. Bisikletin yük kapasitesi sınırlıydı, yalnızca selesinin arkasına yerleştirilmiş tek bir sandığı taşıyabiliyordu; bu yüzden Bologna'daki Via Calvart ile şirketin çeşitli müşterileri arasında günde birkaç kez gidip gelmek zorunda kalıyordu.

Bir bahar sabahı atölyeye geldiğinde, Clementino Bonfiglioli'yi her zamanki gibi dişli kesme makinelerinden birinin yanında olmak yerine, yeni teslimat aracının başında kendisini beklerken buldu. “Al bakalım Arnaldo, senin için aldığım şu güzelliğe bak! **Artık** *Airone* ile yarışabileceksin” dedi; bu büyük İtalyan bisikletçi Fausto Coppi'nin herkesçe bilinen lakabıydı.

Yeni üç tekerlekli aracını kullanarak teslimat yapmak her şeyi daha istikrarlı hale getirdi ve kargo yatağında her yolculukta en az beş kasa taşıyabiliyordu.

Tek bir dezavantajı vardı: kargo yatağı doluyken, frenleme mesafeleri çok daha uzundu. Bu nedenle, Mayıs ayında bir öğleden sonra bir kaza meydana geldi: Arnaldo bir müşteriye teslimat sırasında kargo yatağı dişlilerle doluyken, bir yan sokaktan bir kamyon çıktığında aniden fren yapmak zorunda kaldı. Fren kollarını sertçe çekti ve ayaklarını içeri sokmaya çalıştı, ancak çarpışmayı önleyemedi. Kargo yatağı, ağır vasıtanın tekerleklerinden birine sıkışarak yarıldı ve taşıdıkları kavşağın ortasına saçıldı.

Arnaldo, yakındaki bir barın dışındaki masalardan birinde oturan yaşlı bir adamın sesini sanki dünmüş gibi hatırlıyor: Bologna lehçesinde şöyle demişti: “Cinno, hai fatto un bel busso!” *(Evlat, büyük darbe aldın!).*

Zaman geçtikçe Arnaldo da mekaniğe ilgi duymaya başladı ve makineyle işleme dünyasına tutkuyla bağlandı. Yapacağı teslimatlar olmadığında veya vardiyası bittiğinde akşamları, dişli kesme makinelerini nasıl çalıştıracağını öğrenip öğrenemeyeceğini sorardı. Zamanla giderek daha bağımsız hale geldi ve dişli çaplarını kendi başına hesaplamaya başladı.

Bonfiglioli'de kırk yıl çalışmasının ardından Arnaldo'nun paylaşacak daha pek çok hikayesi var; bunlardan biri “Capo”nun çalışanlarıyla kurduğu bağı ortaya koyuyor: "Bir Cumartesi sabahı Bay Bonfiglioli bana yaklaştı ve her zamanki gibi çalışmadığımı fark ettiği için sorunun ne olduğunu sordu. İş dışında sorun yaşadığım için endişelendiğimi söyledim kendisine, kız arkadaşımın hamile olduğunu ve aileme söyleyecek cesaretim olmadığını söyledim ona. Endişelenmememi, onlarla konuşmak için ailemin evine kadar bana eşlik edeceğini söyledi. Birkaç saat sonra mutlu haberi duyurmak için annem ve babamın karşısında oturuyorduk. Bu, asla unutamayacağım ve paylaştığımız bağlantıyı gerçekten ifade eden bir andır."

Bir şirketin hikayesini, çalışmalarıyla büyümesine katkıda bulunduğu insanların anılarından anlatmak büyük bir ayrıcalıktır, bir hediyedir. Pek çok hikaye, pek çok anı var, tıpkı 1962'den beri Bonfiglioli'de bir torna operatörü olan Franco Bonfatti'ninki gibi. O günlerde, gelişmiş üretim süreçleri mevcut değildi: bileşenler yarı mamul ürünlerden yapılmıyor, genellikle basit metal çubuklarla işe başlanıyordu. Bitmiş bir bileşen üretilirken, yapılan iş miktarını görsel olarak temsil eden büyük demir talaş yığınları birikirdi. O, Bonfiglioli'de kırk yıl çalıştı ve şirketin Via Calvart adresinde çalışan yaklaşık yirmi kişilik küçük



Arnaldo Nicoletti ve oğulları

bir gruptan 1964'te Lippo di Calderara'ya taşınarak dönüşmesine tanık oldu. Ancak bir şey sabit kaldı, tek bir ilke asla değişmedi: Clementino'nun çalışanlarına gösterdiği özen.

1970'lerin sonunda Bonfatti'nin bir gözünü etkileyen bir sağlık sorunu vardı. Bologna her zaman tıbbi üstünlüğün merkezi olmuştur, ancak Bologna'nın doktorları için bile bu sorun aşılamaz görünüyordu. Franco, bir sabah, Clementino Bonfiglioli'nin onu ofisine çağırdığını ve bir yere oturttuğunu hatırlıyor: “Dinle Franco, senin gözünde olan bu sorunu çözmeliyiz. Bu şekilde devam edemezsin, bu yüzden bir çözüm buldum. İspanya şubemiz Tecnotrans'takilerle konuştum, onlardan bazı bilgiler istedim ve bana Barselona'da göz sorunlarını tedavi etmede uzmanlaşmış bir hastane olduğunu söylediler. Yapacağın şey şu: İspanya'ya gidip tedavi olacaksın, çünkü senin iyileşmeni istiyorum ."

Ertesi hafta, masrafları Bonfiglioli'ye ait olmak üzere Franco, göz sorununu gidermek için gereken muayene ve ameliyatları yaptırmak üzere İspanya'ya gitti. 1990'ların sonunda emekli olduğunda Bonfiglioli, Via Calvart'taki





Franco Bonfatti, Bonfiglioli'ye başladığında.

Grup fotoğrafında:
Michele Attanasio
Marcello Menegatti
Paolo Pederzini
Franco Bonfatti
Mario Marchi
Arnaldo Nicoletti
Vittorino Moretti
Arrigo Laffi
Marco Ruggeri

küçük atölyeden çok farklı, modern bir sanayi şirketi haline gelmişti. Bugün 82 yaşında olan Franco Bonfatti'nin, Bonfiglioli'deki çalışmaları ve bir büyükbabanın sevgi dolu bakışlarıyla bakmasını sağlayan İspanya gezisi hakkında hikayeler anlattığı torunları var.

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin hala çok yaygın olduğu bu çağdaş toplumda, bir kadının hikayesi tutku, azim ve kararlılık için bir örnek olarak hizmet edebilir.

Vannetta Gardini minyon bir kadın; takım tezgahları ve Bonfiglioli'den söz ederken küçücük elleri hızla hareket ediyor, havada şekiller çiziyor. 1960'larda ve



Sınıfındaki tek kadın olan Vannetta Gardini.

Karşı sayfada, Vannetta bugün, EVO'da röportaj sırasında.

1970'lerde İtalya, onu sonsuza dek değiştirecek bir sosyal dönüşümün zirvesindeyken, Vannetta, Forlì'deki teknik enstitüye kayıtlı, mekanik alanında uzmanlaşmış tek kadındı. Çocukluğundan beri bu alana tutkuyla bağlıydı ve geleceği için bir karar verme zamanı geldiğinde tereddüt etmedi: hayatında yapmak istediği şey mekanik işlerdi. Mezun olduktan yalnızca birkaç ay sonra Italsai, Vannetta'ya, Forlì'deki takım tezgahlarının programlanmasını üstlenmeye istekli olup olmadığı soruldu. Ancak o bir kadındı ve şirketi yönetiminde olan devletin atadığı yöneticiler onu işe almaktan pek de emin değildi, bu yüzden geleneksel olarak erkekler tarafından gerçekleştirilen bir işle gerçekten başa çıkıp çıkamayacağını görmek için onu birkaç aylığına Lamborghini'ye göndermeye karar verdiler.

Bu minyon ve kararlı genç kadın sadece denemeyi başarıyla geçmekle kalmadı, aynı zamanda Bonfiglioli'nin 1977'de Italsai'yi satın almasıyla birlikte, önemli şahıslardan biri haline geldi. Bu, Vannetta'yı İsviçre'ye ve tüm İtalya'ya taşıyan ve yeni nesil takım tezgahlarının programlanması üzerine ileri düzey kurslara katılan bir teknolojik gelişim döneminin başlangıcına işaret ediyordu. Yıllar geçtikçe edindiği deneyim, endüstriyel maliyet analizi dünyasına açılmasını sağladı.

Eskiden Italsai, şimdi ise Trasmital olarak bilinen şirket, pazarın önemli bir bölümünü fethetmişti ve müşteriler özel uygulamalar için giderek daha fazla özelleştirilmiş



planet dişli talep ediyorlardı. Dolayısıyla, şirketin bu özelleştirilmiş çözümlerin değerini doğru bir şekilde değerlendirebilmesi ve vurgulayabilmesi gerekiyordu ve bu role Vannetta'dan daha uygun başka hiç kimse yoktu.

Mekanik tutkusuyla bu kadın tüm kariyerini, yüzlerce genci işgücüne adım attıkları zaman eğiterek, mesleki gelişimleri açısından bir referans noktası haline geldi.

Bir boksör olan amcasından aldığı güçlü bir yapıya ve büyük ellere sahip bir adamı da canlandıran yine aynı tutkuydu. Roberto Cavicchi, 1993'te Bonfiglioli'ye katıldığında kırk yaşın biraz üzerindeydi. Zorlu bir görevi vardı: efsanevi montaj müdürü Arrigo Laffi'nin yerine geçmek.

Laffi Bonfiglioli ile yolculuğuna Via Calvart'ta başladı; kurucu ile birlikte maceraya atılan ve küçük bir atölyenin Lippo di Calderara'daki yeni tesiste bir sanayi şirketine dönüştürülmesine yardımcı olan adamlardan biriydi. 1990'ların başında emeklilik yaşına geldiğinden, montaj işlemlerine yerine taze kan getirebilecek birisini bulmak gerekti.

O zamanlar Roberto Cavicchi, dizel motor üreten bir şirkette çalışıyordu ve otomotiv sektöründeki firmalarda edindiği mekanik ve kalite konusunda engin bir deneyime sahipti.

İlk temas, doğrudan Clementino Bonfiglioli'den gelen bir telefonla yapıldı. Cavicchi yeni bir iş peşinde değildi ama Başkanın sözleri merakını uyandırmıştı. Birkaç gün sonra, Clementino'nun yanı sıra eşi Luisa, kızı Sonia ve uzun süredir İnsan Kaynakları direktörü olan Gianni Marchetti'nin de hazır bulunduğu ilk toplantı yapıldı. Lippo fabrikasının birinci katındaki toplantı odasındaki büyük yuvarlak masanın etrafında, uzun yıllar sürecek bir serüvenin temelleri atıldı. Cavicchi, masaya süreç kalitesindeki uzmanlığını getirdi ve onunla birlikte önemli bir teknolojik ilerleme dönemi başladı. Lippo fabrikasında otomatik bir sistem kurulmuştu ve on istasyonu ile sekiz robotik taşıyıcı her gün binlerce birim sonsuz dişli monte edebiliyordu. O yıllar aynı zamanda W olarak adlandırılan yeni bir modüler sonsuz dişli kutusu ailesinin doğumuna şahitlik etti ve HDP ile HDO dişli kutusu ailelerinin piyasaya sürülmesiyle dişli kutusu ürün yelpazesi genişletildi.

Montaj başkanı olarak Cavicchi, yaklaşık otuz yıl sonra bile bugün hala montaj operasyonlarında kullanılan montaj sistemleri ve ekipmanlarının geliştirilmesinde öncü bir rol oynamıştır. Mekanik alanındaki uzmanlığıyla, kaya kadar sağlam meslektaşlardan oluşan bir ekiple, Bonfiglioli'yi insan bağlantısını hiç ihmal etmeksizin yeni bir modern teknolojik gelişim çağına yönlendirmeyi başardı.

1990'ların ortalarına gelindiğinde, Noel tatilinin yaklaştığı günlerde, ofislerdeki insanların birbirlerini kutlamaları alışılmış bir şeydi, ancak fabrikalarda durum böyle değildi. Cavicchi, üretim departmanlarında da kadeh kaldırıp kaldıramayacaklarını sorarak Clementino Bonfiglioli'yi dahil etmeye karar verdi. Yanıtı "Her şeyle sen ilgilen," oldu, "Kutlamalarda görüşeceğiz." Aralık ayının sonunda







Törenlerin ustası Roberto Cavicchi, Noel kutlamalarında Clementino veya Sonia ile birlikte.

bir öğleden sonra Clementino, Cavicchi'den Bonfiglioli'nin bodrumundaki küçük bir odaya kadar peşinden gelmesini istedi: "Şu kutuyu getir, bugün kadeh kaldırıyoruz." Kutunun içinde, herkesi hayrete düşürecek şekilde montaj departmanının orta yerinde dilimlenmiş iki metre uzunluğunda bir salam vardı.

Bugün üretim bölümlerindeki Noel kutlamaları, Sonia'nın sıcak bir şekilde devam ettirdiği bir gelenek haline geldi.

Bir şirketin gelişimi ve büyümesi aynı zamanda sağlam finansal yönetime bağlıdır. Otuz yedi yıl boyunca şirketin yönetimini denetleyen Giuliano Dall'Omo, bu konuda değerli bilgiler sunuyor. Dall'Omo, Temmuz 1974'te Lucmar'ın idari müdürü olarak Bonfiglioli'ye katıldı; o zamanlar sadece otuz beş çalışanı olan şirket, dişli kutularının montajında kullanılan bileşenlerin çoğunun boyanmasından ve işlenmesinden sorumluydu. Daha yirmi bir yaşında kariyerinin başlarındaki genç bir adam için büyük bir sorumluluktu bu, ancak Clementino Bonfiglioli gençlere büyük güven duyuyordu ve profesyonel büyümenin önünü de her zaman gerçek potansiyeli gördükleri bu gençler açtı.

Dall'Omo bu fırsatı elde edenlerden biriydi ve o da kaçırmadı. 1993 yılında, Lucmar'da geçen on dokuz yıldan sonra Giuliano Dall'Omo, Luisa Bonfiglioli'nin desteğinde, idari yönetici olarak uzmanlığını ortaya koyduğu Lippo di Calderara'ya geldi. Bu görevinde, Clementino Bonfiglioli için çalışanlara ve tedarikçilere saygının ne anlama geldiğini ilk elden görebildi: "Tedarikçilerimiz işi bizim için yaptılar, bu yüzden onlara zamanında ödeme yapılmalı, çünkü onların da bizim gibi kazançlarını bekleyen aileleri ve çalışanları var." Yazıya dökülmemiş, ancak şirketin mali durumunu yönetenlerin zihnine derinden kazınmış bir kuraldır bu.

Yıllar geçtikçe, Dall'Omo ile Bonfiglioli ailesi arasındaki bağ yalnız çalışmakla sınırlı kalmadı: ilişki derin bir kişisel güven ilişkisine dönüştü. Dall'Omo bunu şöyle açıklıyor: "Bay Bonfiglioli'nin vefatından sonra, işin sürekliliğini sağlamak için atılması gereken birkaç adım vardı. Bayan Luisa, şahsi kasayı açmak için beni ve Gabriele Ventura'yı çağırdı. Kasanın içinde şirket belgelerinin yanı sıra, aralarında bir çift kol düğmesinin de bulunduğu bazı şahsi eşyalar da vardı. Bayan Luisa tereddüt etmeden bunları aldı ve bana verdi. Onca yıldan sonra bugün, derin bir sevgi jestinin anımsatıcısı olarak onlara değer veriyorum."

Bu arada Gabriele Ventura, Aldini-Valeriani teknik enstitüsünden mezun olduktan hemen sonra 26 Kasım 1973'te Bonfiglioli'de işe başladı. Mekanik işleme departmanında çalışmaya başlamıştı, ancak şirket bu genç adamın öğrenme arzusunun gerçek olduğunu hemen anladı. Sonuç olarak, her hafta birkaç gün öğleden sonraları, çalışma döngülerini hazırlamak için teknik ofise taşındı durdu, bir süre sonra da atölyenin teknik servislerinden sorumlu oldu. Zaman geçtikçe becerileri ve sorumlulukları arttı; önce bir dizi tesisin yönetiminde görevlendirildi, daha sonra üretim direktörü oldu.

Gabriele, teknisyenlerin üretim hatlarını kurmalarını



Solda:
Giuliano Dall'Omo

Sağda:
Gabriele Ventura, Bonfiglioli balıkçılık müsabakalarının birinin ortasında, iş kıyafetleri içinde.











Clementino tarafından düzenlenen balıkçılık müsabakalarının hatıraları

sağlamak için gereken tüm adımları, inşaat, altyapı, izinler ve bakım faaliyetleri ile ilgili her şeyi yöneterek yeni üretim tesislerinin açılışını denetlemeye başladı. Birkaç yıl boyunca Luciano Bonfiglioli liderliğindeki bir şirket olan BRT'nin CEO'su olarak görev yaptı. Gerçekten de, bugüne dek Bonfiglioli dünyasında en uzun süre hizmet veren kişi olarak kabul edilir.

Bonfiglioli'nin evrimini özetleyen başka bir hikaye daha var.

Mario Marchi doksan yaşında ve bunun kırk yılını da Bonfiglioli'de geçirdi. Clementino Bonfiglioli'nin de okuduğu Aldini-Valeriani teknik enstitüsüne gittikten sonra yirmili yaşlarının başında işe alındı.

Ama Mario Marchi neden şirketin tarihini yazan çalışanlardan biri olarak kabul edilsin ki?

Bunun nedeni, simge niteliğindeki bir Bonfiglioli ürününde yatıyor: VF dişli kutusunda.

Beklentiyle dolup taşan o dönemin izini Marchi'nin sözleriyle sürüyor, o zamanı yeniden yaşıyoruz: "Torna tezgahı operatörüydüm ve 1960'ta Bonfiglioli'ye katıldığımda, VF49 dişli kutusunun sonsuz dişlilerini üretmek için kullanılan paralel torna tezgahında çalışmaya başladım."

Bu dişli kutusu, uzun yıllar boyunca şirketin amiral gemisi ürünü olarak kalacaktı ve gerçekten de, yetmiş yıl boyunca, her biri olağanüstü çeşitli uygulamalarda kullanılan milyonlarca ünite üretildi.

Takım tezgahında çalışan Mario, salt kendi becerisine ve uygulamadan gelen deneyimine bel bağlayarak, elektronik ve otomasyonun olmadığı bir çağda metal silindirleri bir dişli kutusunun ana bileşenlerinden birine dönüştürecekti. Sadece mekanik süreçler açısından değil, çalışma hayatının diğer tüm yönleri açısından da bugünden ışık yılı uzakta bir dönemdi: "O zamanlar öğle yemeği molaları için bir yemekhanemiz yoktu, bu yüzden yemek zamanı geldiğinde öğle yemeğimizi ısıtmak için



Mario Marchi

yemek tenekelerimizi yerleştirdiğimiz sıcak suyla dolu bir kap kullanırdık. Bugünle kıyaslarsanız, tamamen farklı bir dünyaydı."

Fedakarlık ve kararlılıkla şekillenmiş, bugün sahip olduklarımızın önünü açan, başka bir dünya, başka bir çağ.

Yaklaşık otuz bin kadın ve erkek hayattaki yolculuklarının bir bölümünü Bonfiglioli ile paylaştı. Bazıları şirketle birlikte büyürken, diğerleri farklı yollar seçti. Sadece birkaç ay kalanlardan tutun, bütün bir ömrünü buraya yaşayanlar var.

Her biri kendi tarzında önemli katkılarda bulundu.

Yaklaşık kırk yıldır Bonfiglioli'de çalışan ve çocuklarının da aynı şirkette yeni bir yolculuğa başlamasını gururla izleyen kişiler var. Kimileri aşkı buldu, bir aile kurdu. Kimileri arkalarından kapıyı çarpıp terk ederken, diğerleri burayı daima evleri olarak görecektir.

Şirketin görüntülerini ve anılarını belleklerinde tutan ve Bonfiglioli'yi bugünkü haline getiren temellerin atılmasına yardımcı olan kadınlar ve erkekler bunlar.

Arnaldo, Franco, Vannetta, Roberto, Giuliano, Gabriele, Mario ve diğerlerinin hikayeleri, yalnızca işin kendisini anlattıkları için değil, aynı zamanda Bonfiglioli'de işlerin yıllar içinde nasıl yapıldığını tutarlı bir şekilde tanımlayan insanlar arasındaki bağları ortaya koydukları için en anlamlı olanlardan bazıları.

İstisnasız hepsi, tüm dinleri, pek çok farklı kültürü kapsayan yirmi ülkede her gün tarih yazmaya devam ediyor.



Clementino stant başında
(Trablus 1975)



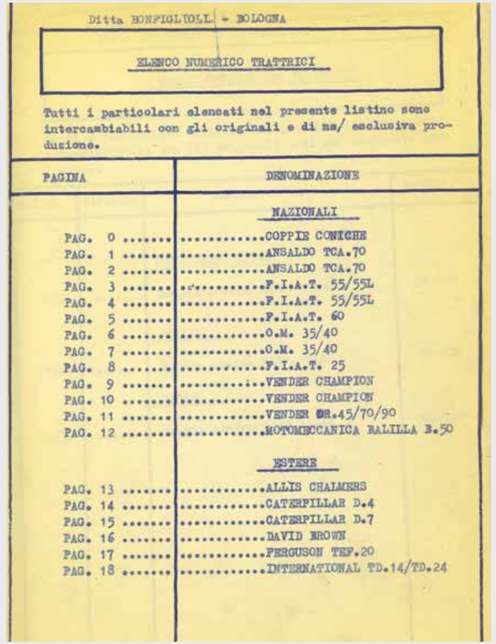
İletişimin evrimi

1975'TE TRABLUS'TAKİ İLK DIŞ TİCARET FUARINDAN, GÜNÜMÜZÜN ULTRA YÜKSEK TEKNOLOJİ STANTLARINA

"Bu katalogda listelenen tüm parçalar orijinallerle değiştirilebilir ve yalnızca şirket tarafından üretilir."

Fiyat Listesi No. 1, 1956.





Ditta BONFIGLIOLI - BOLOGNA

ELENCO NUMERICO TRATTRICI

Tutti i particolari elencati nel presente listino sono intercambiabili con gli originali e di ns/ esclusiva produzione.

PAGINA	DENOMINAZIONE
	NAZIONALI
PAG. 0	COPPIE CONICHE
PAG. 1	ANSALDO TCA.70
PAG. 2	ANSALDO TCA.70
PAG. 3	F.I.A.T. 55/55L
PAG. 4	F.I.A.T. 55/55L
PAG. 5	F.I.A.T. 60
PAG. 6	O.M. 35/40
PAG. 7	O.M. 35/40
PAG. 8	F.I.A.T. 25
PAG. 9	VENDER CHAMPION
PAG. 10	VENDER CHAMPION
PAG. 11	VENDER ØR.45/70/90
PAG. 12	MOTOMECCANICA BALILLA B.50
	ESTERE
PAG. 13	ALLIS CHALMERS
PAG. 14	CATERPILLAR D.4
PAG. 15	CATERPILLAR D.7
PAG. 16	DAVID BROWN
PAG. 17	FERGUSON TEF.20
PAG. 18	INTERNATIONAL TD.14/TD.24

Bir şirketin geçirdiği evrim yalnızca vücuda getirdiği ve piyasaya sürdüğü yeni ürünlerin sayısı ile değil, aynı zamanda iletişim kurma, kendini tanıtma ve faaliyet gösterdiği dünyadan gelen yeni taleplere uyum sağlama yeteneği ile de ölçülür. Bu unsurları dengesiz bir şekilde geliştirmek büyümeyi engelleyebilirken, mükemmel ürünlere sahip olup da yeni alıcıları kendine çekememek, tüm çabaları anlamsız hale getirir.

Yetmiş yıllık tarihi boyunca Bonfiglioli, bir dizi çok farklı dönemden geçerek, basılı kataloglardan dijital çağa geçişte öncü bir rol oynadı: bu dijital çağ, etkili bir şekilde kullanıldığında, sosyal medyanın şirket ile müşteri arasındaki mesafeyi son derece kısaltabileceği bir dönem.

1960'larda, özellikle mekanik endüstrisinden çıkan ürünlerin piyasaya sürüldüklerinde ilk lansmanı söz konusu olduğunda, tanıtım kavramı diye bir şey yoktu. Sanayi ticaret fuarlarında sadece bir avuç oturmuş şirket sergi yapardı ve çoğu işleme fabrikası zanaat atölyelerinden çok az daha fazlasıydı. Yeni müşteriler bulma konusunda hizmetlerini tedarikçi olarak sunan, daha büyük şirketlerin kapısını çalacak olan sahiplerinin becerilerine güveniyorlardı.

Clementino Bonfiglioli'nin şirketinin izlemesini istediği yol hakkındaki vizyonu netti ve gerçekten de, ilk ortaklarıyla yollarını ayırmasına yol açan çatışmanın ana nedenlerinden biri, yola onunla birlikte çıkanların daha muhafazakar olan zihniyetleriyle çatışan işi genişletme arzusuydu.

Şirketin ilerlemesine yardımcı olmak için Clementino, klasik stratejilerin ötesinde daha fazlasına ihtiyaç duyulduğuna inanıyordu: potansiyel müşterilere, ihtiyaç duydukları ürünleri seçmelerini sağlayacak, o zamanlar esas olarak tarım sektörüne yönelik yedek parçalardan oluşan uygun ve çabuk bir araç sağlaması gerekiyordu. Böylece 1956'da, tam da şirketin kurulduğu yılda, ilk fiyat listesini oluşturdu. Ancak, uzman olmayanların da traktör yedek parçaları olarak kullanılan dişliler konusunda yollarını bulmalarına olanak tanıyacak bir çözüme ihtiyaç vardı; bu nedenle Clementino, o zamanlar için alışılmadık derecede ileriye dönük bir yaklaşımla, fiyat listesini üretici türüne göre yapılandırdı: ilk sayfada konik dişliler listeleniyor, bunu, İtalyan üreticilere (Ansaldo, Fiat, OM) öncelik verilen, ardından yabancı üreticilerin (Allis Chalmers, Caterpillar, David Brown) geldiği bir dizi marka izliyordu.

Bu belgede, potansiyel müşterilerine iletmek istediği vizyon, istisnai netlikte tek bir cümleyle vurgulanmıştır: "Bu katalogda listelenen tüm parçalar orijinallerle değiştirilebilir ve yalnızca şirket tarafından üretilir."

Bu tek cümleyle, şirketin kimliğinin merkezindeki iki temel kavramı ifade eden doğrudan, kesin bir mesaj veriyordu: bunlardan birincisi, yedek parçaların orijinallerin yerine kullanılabilecek kadar yüksek kalitede olduğu, ikincisi ise, yalnızca Bonfiglioli tarafından üretildiğiydi; şirketin teslimatlar veya fiyatlandırma için başka herhangi bir tedarikçiye bağımlı olmasını önlüyordu. Böyle bir

girişimcilik vizyonuyla, Clementino Bonfiglioli'nin İtalyan sanayisinin önde gelen isimlerinden biri olması şaşırtıcı değil.

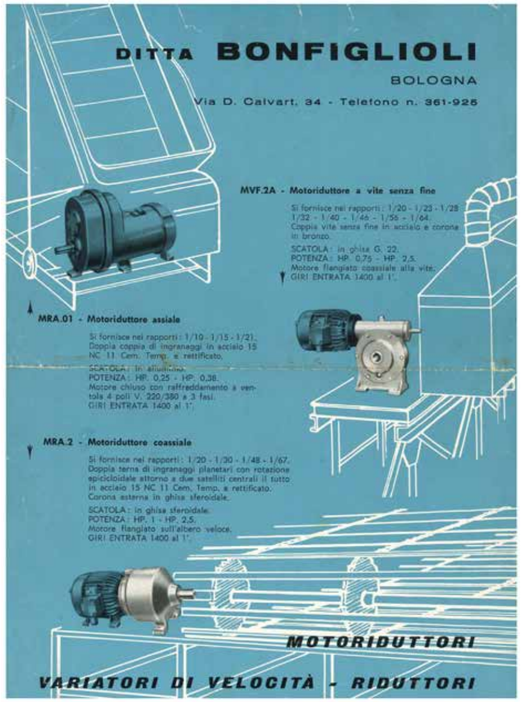
Aynı felsefe, aynı zamanda sunduğu ürünleri genişlettiğini açık bir şekilde gözler önüne seren 1960 yılının kataloğuna da taşındı: artık sadece dişliler ve yedek parçalar değil, aynı zamanda dişli kutuları da yer alıyordu.

Kataloğun dört sayfasında, her biri ayrıntılı özellikleri ve azaltma oranlarıyla birlikte, en az on iki model sergileniyordu. Son sayfa ise üretim sürecinin bir ayrıntısına ayrılmıştı: Müşterinin, o zamanın en iyi teknolojisi kullanılarak üretilen bir ürün satın aldığını bilmesi gerekiyordu sonuçta: "Dişli ünitelerimizde kullanılan ekipmanlar, en yüksek düzeyde hassasiyet gerektiren işler için tasarlanmış, Fellows dişli kılavuz salma makinelerimiz ve Michigan dişli şekillendiricilerimiz de dahil olmak üzere, son teknolojiye sahip otomatik takım tezgahlarından oluşuyor."

Bir kez daha, mesaj netti: Dişli kutularımız en iyisidir!

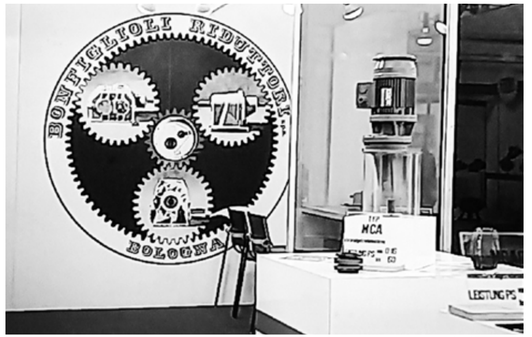
Şirket artık önemli bir genişleme döneminden geçiyordu ve bu nedenle 1970'lerden itibaren ticaret fuarlarına katılarak kendini tanıtmaya hazırdı.

Clementino Bonfiglioli'nin meslektaşlarından biri olan



1960 kataloğu





Hannover 1977



Bauma 2025

Hannover 1982

Loris Franceschi, şirketin ilk ticaret fuarlarını organize etmekten ve bunlara katılmaktan sorumluydu. Hikayeleri, endüstri ve müşteriler arasındaki ilişkinin zaman içinde ne denli değiştiğini anlamamıza yardımcı olurken, geçip gitmiş bir dönemin aklımızda canlı kalan görüntüleri olarak görev görüyor.

Trablus, 1975: Loris Franceschi, şirketin katılacağı ilk ticaret fuarlarından birinin başlamasından bir gün önce Clementino Bonfiglioli ile birlikte Libya'nın başkentine geldi. Sahra Afrika'sı pazarı büyük bir potansiyele sahipti ve bu fuarda sergiye çıkmanın amacı, Bonfiglioli dişli kutularının kıtadaki dağıtım ve satış işlerini üstlenecek bir bayi bulmaktı. Ancak Franceschi ve Bonfiglioli, tüm İtalyan şirketlerinin bulunduğu pavyona ulaştıklarında, stantlarının henüz kurulmadığını fark ettiler. Malzemeleri düzenlemek ve hazırlamak için yirmi dört saatten az zamanları vardı, ancak Clementino cesaretini yitirmedi: bir el arabası yardımıyla, dişli kutularını tüm ürünlerin yığıldığı depolama alanından bizzat taşıdı, onları kendilerine tahsis edilen alana götürdü ve standı elinden geldiğince kurdu. Malzemeler yerleştirildikten sonra, ikili fuar organizatörlerinin müşterileri karşılamak için bir masa veya sandalye bile sağlamadıklarını fark etti. Bu tür durumlar dikkate değer bir uyum sağlama yeteneği gerektiriyordu, bu yüzden Clementino eline geçen bazı ahşap kasaları aceleyle kaptı ve derme çatma koltuklar oluşturmak için onları yeşil halıyla kapladı; çıplak duvarları canlandırmak içinse kataloğun bazı sayfalarını astı. Yalnızca birkaç saat içinde stant hazırdı.



Trablus 1975

Clementino Bonfiglioli ertesi gün ayrılırken, Franceschi yirmi gün daha Libya'da kaldı. Tek bir dişli kutusu satmadı, ancak bu deneyim gelecekteki ticaret fuarlarını organize etmek açısından paha biçilmezdi.

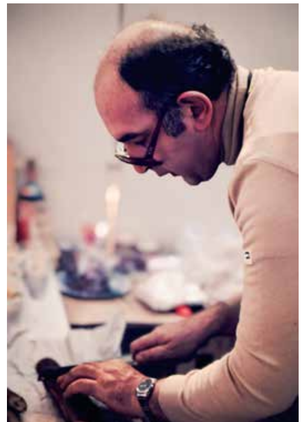
Hannover 1982: Bu kez Bonfiglioli'nin ilk modüler standı yer almakla kalmadı, aynı zamanda bir moka cezvesinin piyasaya çıktığı ilk ticaret fuarıydı. Fuar boyunca kendilerini ziyaret müşterilere sayısız kahve hazırlandı ve o kadar çok insanı cezbetti ki, ertesi yıldan itibaren iki kahve cezvesi hep hazırdı.

Hannover 1985: Franceschi'nin son derece çağrışım yaratıcı şekilde tanımladığı ticaret fuarının başkası. Modena ve Sassuolo'nun bölge müdürü olan Pietro Cavazzuti'nin inisiyatifiyle, standın arkasına, Cavazzuti'nin bizzat kendisinin tercüman yardımıyla ticari roller ile mutfak rolleri arasında geçiş yaptığı, müşteriler ve satış personeli için günde yaklaşık kırk öğün yemek hazırladığı bir mutfak kuruldu. Bu sefer başka bir unutulmaz olay daha yaşandı: İtalya'ya dönerken, havaalanında uçağa binmeden önceki kontroller sırasında Cavazzuti'den büyük el çantasını

Hannover 1982



Hanover, 1985 - Cavazzuti standın mutfağında







açmasını istediler. Bölge müdürü bazı yiyeceklerin yanı sıra ticaret fuarı sırasında yemek hazırlamakta kullandığı yirmi santimetre uzunluğundaki bir bıçağı eşyalarının arasından çıkardı. Tahmin edilebileceği gibi, gerilim aniden yükseldi; Alman subaylar elleri silah kılıflarına doğru götürürken kaskatı kesildiler. Cavazzuti, bunun ardından, istisnai bir sükunetle valizinden bir salam ve bir şişe Lambrusco aldı ve subaylara paylaştırmaya başladı. Herkes bu beklenmedik ve lezzetli moladan keyif almıştı.

Şimdi bu hikayeyi anlatırken yüzlere bir gülümseme geliyor, ama bugün aynı şey dünyanın herhangi bir havaalanında olsa nasıl sona ereceğini bir hayal edin!

1970'lerin başındaki fuar stantlarında yaklaşım basitti: ürünler sergiye çıkarılır, ziyaretçilerle bağlantı kurulurdu, özelliklerini açıklamak ise satış görevlilerine kalırdı. Günümüzde fuarlar en ince ayrıntısına kadar düzenleniyor: firmalar artık ürün satmakla kalmıyor, çözüm sunuyor. Bazen gurme yemekler hazırlayan Michelin yıldızlı şeflerle müşterilere özel catering hizmetleri sunuluyor; bugünlerde yeni müşteri çekmek için bir moka cezvesinden daha fazlası gerekiyor.

Hannover standındaki satış personeli.



SPS Nürnberg 2023'teki stantta etkileşimli özellikler.









1990'lardaki ticaret fuarlarında ürün sunumları

Odak noktası giderek artan şekilde sunulan deneyime yöneliyor ve dijital hizmetler, insanlarla birlikte çalışarak bu yeni yaklaşımı destekliyor. Bunun için yalnızca bir fuar standında ziyaretçi bilgilerinin nasıl toplandığını düşünmemiz yeterli: elli yıl önce, müşteri bilgilerinin el yazısıyla doldurulduğu formlar ve kartvizitler vardı; bugün ise, özel platformlar, şirketlerin sosyal medya profillerini ziyaretçilerle ilişkilendirerek bilgileri yönetiyor.

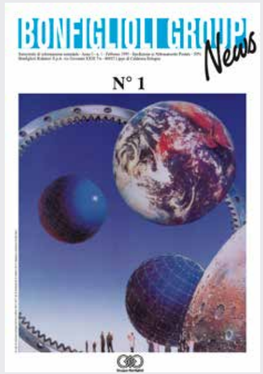
İnternet dünyayı değiştirdi ve sunduğu potansiyeli daha başından anlayanlar muazzam bir avantaj elde etti. Gerçekten de Web, Bonfiglioli'nin gelişiminin temel taşlarından birinin merkezinde yer alıyordu: 1990'ların ilk yarısında, bilgisayarlar arasındaki bağlantılar temelde, sundukları olasılıkları test eden askeri veya bilimsel kurumların alanına giriyordu. İtalya'da, ilk Web sayfası 1993 yılının başında Pisa Üniversitesi tarafından yayınlandı; aynı yılın Ağustos ayında, ilk Web sitesi, Nobel ödüllü Carlo Rubbia'nın yönettiği Sardunya Yüksek Çalışmalar ve Araştırma Geliştirme Merkezi'nin izniyle çevrimiçi hale geldi. 1994 yılında yine Sardunya'da, İnterneti daha geniş bir kitleye ulaştırmayı amaçlayan ilk İtalyan Web sağlayıcısı kuruldu.

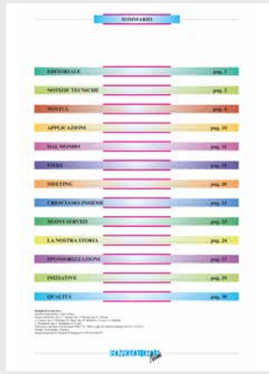
Sadece iki yıl sonra, dijital gelişim sıradan insanlar için hala uzak bir gerçeklik halindeyken, Bonfiglioli onun potansiyelini fark etti ve derhal kendi etki alanını (www.bonfiglioli.com) tescil etti.

Bu tarihi dönüm noktası, şirketin büyüme ve bağlantı yolculuğunu sonsuza dek değiştirdi ve Şubat 1996'da şirket, kapasitesi ne olursa olsun, topluluğu içinde herkesle iletişimi sürdürmek için bir kanal oluşturmak amacıyla, Bonfiglioli News yayınına başladı. Bu, teknik gelişmelerden tanıtım materyallerine, etkinliklere ve yeni ürünlere kadar çok çeşitli konuları kapsayan, iki yılda bir yayınlanan bir dergiydi. Derginin başarısının anahtarı, makalelerin şirketin evrimini anlatmanın ötesine geçmesinde yatıyordu: okuyucularıyla bir vizyon paylaşıyorlardı. Bonfiglioli yalnızca bekleme odası masalarına bırakmak için birkaç kopya basmadı; gerçek bir editoryal plan geliştirdi ve çalışanlara, tedarikçilere, müşterilere ve sanayi derneklerine posta yoluyla binlerce kopya gönderildi.

Dergi çok geçmeden dişli kutuları dünyası hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyenler için önemli bir araç haline geldi: teknik bir dosya ile kurum içi günlük arasında bir yerde, sürekli güncellenen bir kayda dönüştü. Okuyucular, sayfalarında dişli hesaplama şemalarının yanı sıra şirketin katıldığı ticaret fuarlarının fotoğraflarını da bulabiliyorlardı. Bu yenilikçi iletişim yolu, Bonfiglioli'nin marka imajını on yıl boyunca taşıdı ve yalnızca 2000'lerin başında yerini sosyal medyanın yükselmekte olan iletişim stratejilerine bıraktı.

Bonfiglioli News yayınının 1995'teki ilk sayısı, bazı sayfalar.











Şirket bir dönüşüm geçirirken, kurumsal markalaşmanın yenilenmesine önemli ölçüde odaklanıldı. 1980'lerde, şirketin adıyla çevrili bir dizi dişlinin tasvir edildiği tarihi logo artık pek çağa uygun gelmiyordu, bu yüzden de revizyon gerekti. 1980'den başlayarak Bonfiglioli'nin evrimini daha iyi yansıtan, yeni milenyuma yönelik net bir vizyonu temsil eden ve markayla birlikte gelişen sloganlarla desteklenen yeni bir logo tanıtıldı.

21. yüzyılın başında Bonfiglioli, sadece basit bir dişli kutusu üreticisi olarak değil, eksiksiz endüstriyel çözümlerin tedarikçisi olarak da mevcut başarısına yol açan dönüşümün temelini atmaya başladı. Bu, Grubun tüm işlevlerini bir araya sistemik bir değişikliği temsil ediyordu.

İletişimdeki bu yeni yaklaşım, 2009 yılında Agile invertörünün piyasaya sürülmesiyle kendini iyiden iyiye gösterdi; bir katalog, reklam, dijital videolar, Web sitesi, tanıtım araçları ve hatta fuar standındaki özel bir alanı da içeren entegre tanıtım yaklaşımı, endüstriyel bir üründen çok bir tüketici ürününü daha fazla andıran bir kampanyayla sonuçlandı.

O zamandan beri, dijital araçlar giderek daha etkili hale

2009'un Agile reklam kampanyasından günümüzün iletişim yöntemlerine: her zaman lider olan bir markanın öyküsü.

DITTA BONFIGLIOLI
1956

TRADE MARK C M BOLOGNA
1964

BONFIGLIOLI RIDUTTORI B R I ITALY
1978

GRUPPO BONFIGLIOLI
Gruppo Bonfiglioli
1993

GRUPPO BONFIGLIOLI
1980

1996 Bonfiglioli Group
Bonfiglioli / Trasmital / Components / Silectron
New Power Solutions

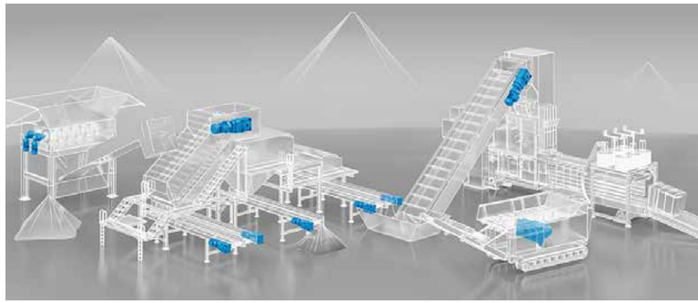
2002 BONFIGLIOLI
Power & Control Solutions

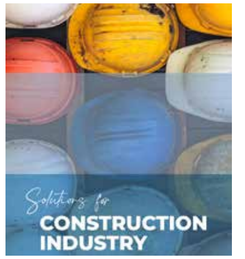
2010 Bonfiglioli
power, control and green solutions

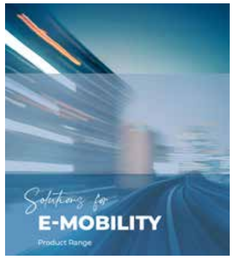
2015 Bonfiglioli
Forever Forward

2021 Bonfiglioli
We engineer dreams

Şirket logosunun günümüz marka imajına doğru geçirdiği evrim













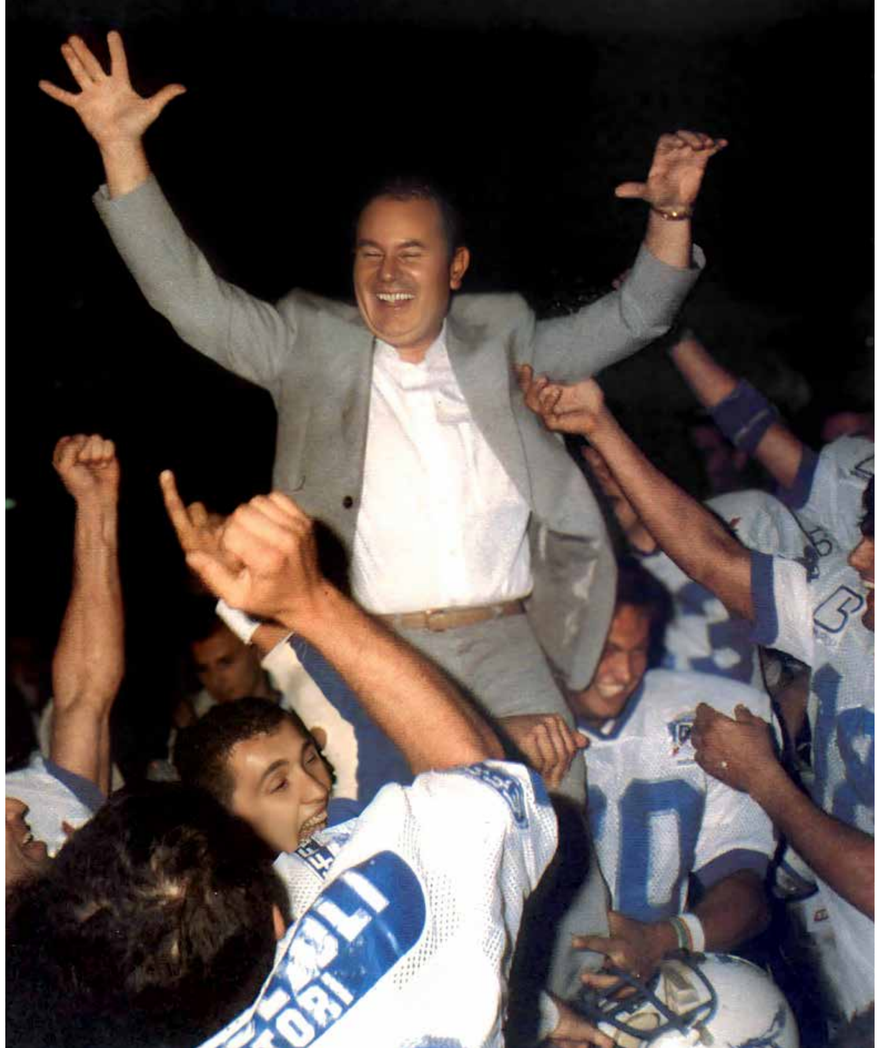
geldi: Bonfiglioli'nin Web sitesi artık her gün binlerce ziyaret almakla kalmıyor, aynı zamanda şirketin sosyal medya kanalları da vizyonunu giderek daha koordineli ve organik bir şekilde iletiyor. Bugün, şirketin LinkedIn profili, şirketin evriminden haberdar olmak isteyen sektördeki birçok profesyonel tarafından da ziyaret ediliyor ve çok sayıda profesyonel profille hızlı ve kolay iletişim kurmayı sağlayan bu platform aracılığıyla yeni işe alınanların yüzdesi giderek artıyor.

İçeriğin bu denli kısa bir ömre sahip olduğu bu temposu yüksek zamanlarda, özellikle küresel ölçekte faaliyet gösteren bir şirket açısından net bir iletişim stratejisine sahip olmak esastır. Çevresel, sosyal ve kültürel farklılıkları dikkate almak, alanında lider kalmak isteyen her sanayi grubu için temel önem taşır.

Son yıllarda Bonfiglioli, bakış açısını genişleten, engin ve uzak ufuklara doğru ilerleyen iletişim kampanyaları geliştirmiştir. Bugün bu çabaları yönetenler önemli stratejik güçlüklerle karşı karşıyadır: örneğin, büyük bir ticaret fuarı düzenlemek net bir planlama ve tanımlanmış fikirler gerektirir, öyle ki ilk toplantılar genellikle etkinliğin tarihinden bir yıl önce gerçekleşir. İçeriğin paylaşılma biçimleri de değişti; sosyal medya platformları artık milyonlarca kullanıcıyı kendine çekiyor ve giderek artan sayıda potansiyel müşteriye ulaşmak daha da önemli hale geliyor.

Ve böylece, bir zamanlar tek bir dişli kutusunun satılmadığı bir Trablus ticaret fuarında küçük bir katılımcı olan Bonfiglioli, şimdi yolculuğuna çıktıktan elli yıldan daha uzun bir süreden sonra Afrika genelinde her yıl milyonlarca avro gelir elde ediyor. Güney Afrika'daki Sandton ofisinde şu anda kimi yirmi yılı aşkın bir süredir şirkette çalışan seksen kişi çalışıyor ve bu da Afrika'daki ilk stanttaki yeşil halının anısını dikkate değer bir başarı hikayesine dönüştürüyor.





İşte ve sporda kazanmaya alışkın

KIRMIZI-MAVİLİ TAKIMA DUYULAN
TUTKU VE BİR SAVAŞÇININ RUHU

Tarih 7 Haziran 1964, güneşli bir öğleden sonraydı. Saat yediye birkaç dakika kala hakem Lo Bello, Bologna ve Internazionale Milano takımları arasındaki futbol maçının son düdüğü çaldı.

Bologna yedinci kez İtalya şampiyonu oldu. Sütunlu girişlerin şehri ve Colle della Guardia'nın şehrinde taraftarlar kutlamak için sokakları doldurdu. Kırmızı-Mavili takımın sadık bir destekçisi olan Clementino Bonfiglioli de bunlar arasındaydı.

Futbola ve Bologna FC'ye olan tutkusu hayatı boyunca sönmedi. Hiçbir maçı kaçırmadı, onu her zaman Dall'Ara Stadyumu'ndaki tribünlerdeki koltuğunda bulabilirdiniz.

Bazıları takım için hem ekonomik hem de atletik açıdan zorlu gelen yıllar boyunca Bonfiglioli, onu Bologna kulübünün sahiplerinden biri olmaya davet eden denizkızlarının çağrılarına direndi, bunun yerine aklın tutkuya üstün gelmesine izin vermeyi tercih etti. Kendisine en yakın olanlara her zaman şirketini korumanın öncelik olduğunu açıkladı: Bologna futbol takımını yönetmek çok fazla enerji ve çok fazla finansal kaynak gerektirecekti, bu da işini olumsuz etkileyecekti. Buna rağmen, yıllar boyunca sponsor olarak maddi destek sağlamada asla geri durmadı.

Takımın kırmızı ve mavi renklerine olan tutkusu, özellikle Pazartesi sabahları, herhangi bir gerçek taraftar gibi, Pazar gününün sonuçlarını kendisine en yakın takım üyeleriyle analiz edeceği, en sevdiği konuşma konularından biriydi.





7 Haziran 1964, tarihi A Serisi şampiyonluk maçı: Bologna'ya karşı Inter, Roma'daki Olimpiyat Stadyumu.



Beni patrona bağlayan pek çok anıdan biri futbolla ilgili.

2000'li yılların başında Lippo fabrikasında üretim planlamasından sorumluydum ve faaliyetleri biraz daha huzurlu ve sessiz bir şekilde kontrol etmek için Cumartesi sabahları ofise uğrardım. O zamanlar yaklaşık sekiz yaşında olan oğlum Simone kimi zaman benimle birlikte gelirdi: Ben çalışırdım, o çizerdi. Her zamanki gibi sabahın ilerleyen saatlerinde, Cumartesi günleri hep şirkete uğrayan Clementino'dan bir telefon alırdım.





"Merhaba Michele, Simone de seninle mi?"

Olumlu yanıtımdan sonra devam ederdi: "Onu al da ofisime gel".

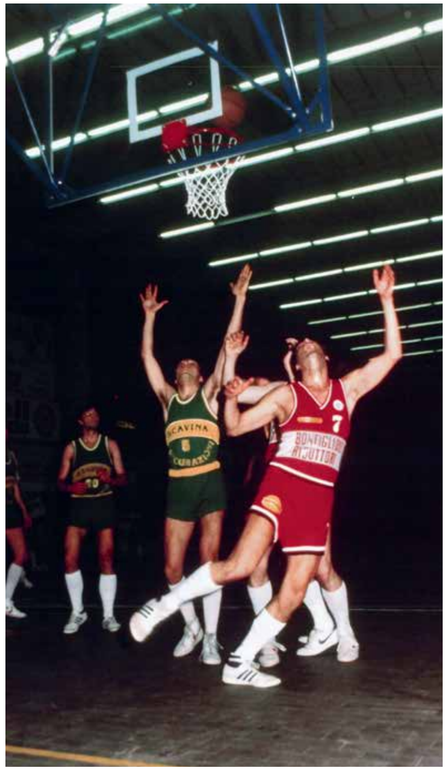
Koridorlarda oğlumun elinden tutarak yürürken, kendimi daha önce birçok kez gördüğüm bir tür pagan kabul ayinine tanık olmaya hazırlardım. Birinci kattaki ofisine vardığımızda, Bonfiglioli masasındaki her zaman şekerle dolu cam tabağı işaret eder, şekerlerden biraz almaya oğlumu davet ederdi. Sonra, şaka yapmak üzere olduğunu bilen birinin kurnaz bakışlarıyla Simone ye yaklaşır ve kulağına fısıldardı: "Unutma Simone: Sen Bologna'lısın, bu yüzden Napoli hayranı baban gibi değil, Bologna'yı tutmalısın."

Şimdilerde yirmili yaşlarının sonlarında ve sadık bir Bologna taraftarı olan oğlum bugün bile şeker ve futbolla dolu o Cumartesi sabahlarını anımsıyor. Bana gelince, o unutulmaz anları yaşamaktan duyduğum ayrıcalık ve derin bir şükran duygusuyla baş başayım.



Sonia, Virtus Bologna'nın 13. Scudetto unvanı vesilesiyle Sasha Danilovic, Roberto Brunamonti ve Başkan Alfredo Cazzola ile ve daha yakın zamanda, 2024'te, Virtus Segafredo Bologna oyuncusu Andrejs Grazulis ile birlikte.



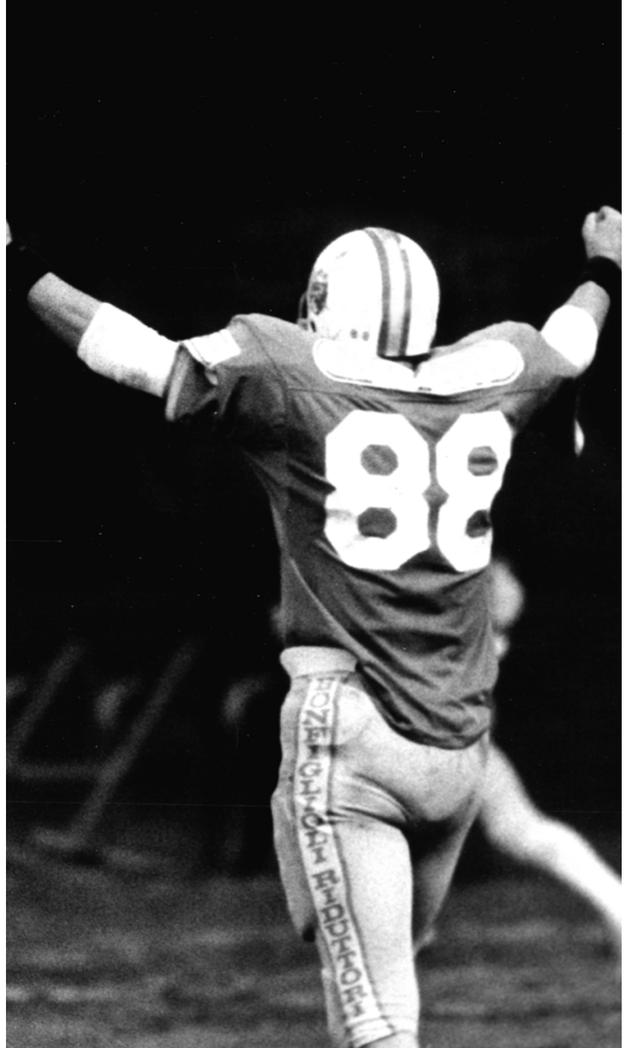




Bonfiglioli ve kurucusu için spor asla bir tanıtım aracı değil, Calderara ve ötesinin sosyal dokusunu desteklemek için bir araçtı; insanları şirket binasının dışında bile bir araya getirecek farklı bir yaklaşım inşa etmenin bir yoluydu. Bonfiglioli, uzun yıllar boyunca Polisportiva Calderara'nın bisiklet ve basketbol bölümlerine sponsor oldu ve birçok çalışanın çocuğunun eğitim aldığı bu spor kulübüne hayati maddi destek sağladı. Bu, sosyal hizmet vizyonlarını ve yerel toplumla bağlantılarını genişletmenin bir yoluydu; aynı yaklaşım, daha sonraki bir bölümde göreceğimiz gibi, Hindistan'da da uygulandı.

Basketbol ve futbol tutkunu bir şehir olan Bologna'da, uzaklardan gelen başka bir spor 1980'lerin başında popülerlik kazanmaya başladı: Amerikan futbolu. Yeni kurulan özel TV kanallarında NFL maçları, göz kamaştırıcı renkleri, oyuncuları çarpışmalardan korumaya yönelik kaskları ve korumalarıyla Pazar sabahları yayınlanmaya başladı. O yıllarda, birkaç meraklısının kararlılığı sayesinde Bologna, iki takımın doğuşunu gördü: Doves ve Warriors.

Bologna'nın en seçkin cerrahlarından ve Warriors'ın



başkanlarından biri olan Profesör Attilio Lodi, ekibini İtalya'nın en iyilerinden biri haline getirmek istedi, bu yüzden de çocukluk arkadaşı Clementino Bonfiglioli'yi işin içine dahil etmeye karar verdi. Alışkın olduklarından çok farklı olan bu spordan etkilenerek, kulübün mali durumunun yönetiminde aktif bir rol almayı coşkuyla kabul etti. 1985 yılıydı ve Bologna'da Amerikan futbolu tarihi yazılmak üzereydi. Yönetim kurulunda Lodi'nin yanı sıra başkan yardımcısı olarak Bonfiglioli'nin kendisi, yönetim kurulu üyesi olarak kızı Sonia ve kulübün stratejik yönetimini destekleyen birkaç yöneticiden başkası yoktu.

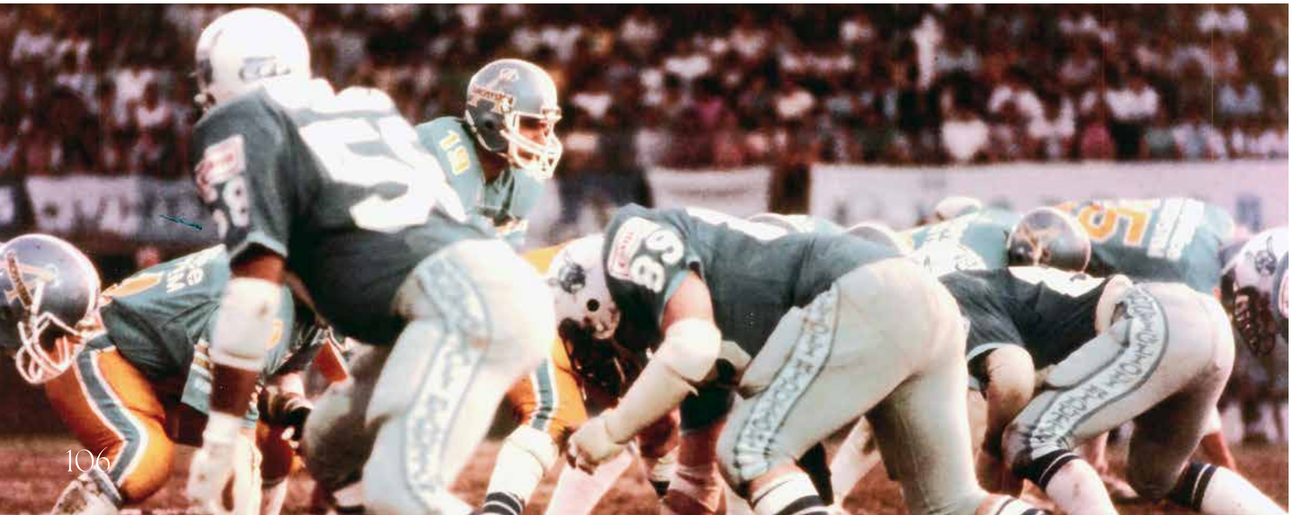
Bu süre zarfında önemli bütçeler ayrıldı ve hem teknik personel hem de oyuncular olarak üst düzey isimler getirildi. Takımın ilk yılında playoff'lara kaldılar, ancak Clementino Bonfiglioli'nin hedefi bu değildi.

1985 yazında yönetimi altında geçen ilk sezonun sonunda, bir sonraki sezonun bütçesini belirlemek için yapılan yönetim kurulu toplantısında Başkan Lodi, şampiyona yaklaşırken sponsorluk sözleşmelerinde güncelleme yapılmasını talep etti. Şirketin mali durumunu yöneten Dr. Biagi, hedeflerin ne olduğunu sorarak tartışmanın arasına girdi. Konsept oldukça pragmatikti: bütçe bu hedefler temelinde inşa edilecekti.

Clementino Bonfiglioli ve eşi Luisa arasındaki bir bakış, herkesçe zaten malum olanı doğrulamak için yeterliydi. Yönetim kurulunun diğer üyelerine bakarak “Kazanmak istiyorum” dedi. Ve öyle de oldu.

1986'da Warriors, Jets Bolzano takımını yarı finalde yendi







ve Bologna Superbowl'da Pesaro'ya karşı oynama hakkı elde etti. Finali Dall'Ara stadyumunda kendi taraftarlarının önünde oynama şansına sahip olmak muhtemelen hayatta bir kez karşılaşılabilecek bir fırsattı; heyecan ve gerginlik artıyordu. Ancak, Clementino Bonfiglioli takımını nasıl motive edeceğini biliyordu.

Finalden önceki gece, tüm takım ve antrenör ekibi Lippo'daki Bonfiglioli Riduttori'ye davet edildi. Herkesin ertesi günkü finalden önce bir araya gelmesi için şirket kafeteryasında bir akşam yemeği düzenlenmişti; sezonun önemli figürlerinden birinin etkinliğe dair tam ve ayrıntılı açıklamasını öğrendik: Paolo Parlangeli. O zamanlar takımın spor direktörüydü ve bu anlar hafızasına net bir şekilde kazınmıştı: "Tüm oyuncular, antrenörler ve menajerler oturmuş, anekdotlarını paylaşan Bonfiglioli ile akşam yemeği yiyorlardı. Gecenin sonlarına doğru, takımın video teknisyeni Beppe Grandini, takımı bu noktaya getiren

1986 finali: takım, hatıralar ve maç fotoğrafları



maçların önemli bir bölümünü oynattı. Görüntüler ayrıca, neredeyse hep baş düşmanları olmuş olan, Bologna'nın diğer takımı Doves'u hedef alan röportajları ve eğlenceli alayları da içeriyordu. Video sona erdiğinde, kahkahalar ve bağırışlar arasında odayı dolduran ışıklar kısıldı ve derin bir sessizlik çöktü; Beppe kimsenin bilmediği bir sürpriz hazırlamıştı. Queen'in 'Don't Stop Me Now' şarkısının müziğine göre uyarlanmış, o sezonun en iyi hücum ve savunma oyunlarını gösteren bir video başladı. Mesaj açık ve netti: çocuklar, buraya kadar gelmek için çok çalıştık, bu yüzden yarın işi en iyi şekilde bitirelim ve şampiyonluğu kazanalım. Videonun sonunda, duygu yüklü bir sessizliğe bürünen odayı Queen'in 'We Are the Champions' şarkısının notaları doldurdu. Clementino Bonfiglioli, yanıma yaklaşıp 'İçkileri hazırlayayım da, yarın kutlayalım' demeden önce Prof. Lodi'ye gitti ve 'Yarın biz kazanacağız' dedi. Şirket binasının dışında, bir grup çocuk imza isteyebilmek için oyuncuların dışarı çıkmasını bekliyordu: o zamanlar Lippo, o gece sokaktan gelen bağırışlarla yataklarında uyandırılan sadece birkaç kişiden oluşan küçük bir köydü.

Mobiletlerini süren bu gençlerden bazıları, şehrin kıyısına kadar takımın arabalarına eşlik ederek final arifesinde onlara toplu bir uğurlama gösterisi yaptı."

Ertesi gün Dall'Ara stadyumunda, etkinliğe olan ilgiyi kısmen artıran gazeteler ve medya sayesinde beklenti yüksekti. On beş bin izleyici bekleniyordu; sonunda on yedi bin kişi geldi. O kadar kalabalıktı ki, maçın tam ortasında yedi bin seyircinin daha içeri girmesine izin vermek için kapılar açıldı.

Oyun tam bir zaferdi: Warriors, Angels Pesaro'yu 16'ya 6 yendi. İki final kaybettikten sonra Warriors, nihayet 5 Temmuz 1986'da şampiyonluğu kazanmıştı. Oyuncuları bu zaferi kutlamak için onu sahada gururla taşırken, Clementino Bonfiglioli bu etkinliğin fotoğraflarıyla ölümsüzleştirildi.

Kutlamalar soyunma odasında da devam etti. Bir kez daha, Parlangeli o anları canlı bir şekilde hatırlıyor: "Alkol kokusu ter kokusundan çok daha ağır basıyordu. Hem bizim için hem de Bologna için harika bir partiydi."

Bonfiglioli ve Warriors arasındaki ortaklık beş yıl sürdü: Şampiyonluk zaferine ek olarak, Busto Arsizio'ya karşı bir başka lig finali ve yarı final maçı da dahil olmak üzere, bir dizi başka dikkate değer sonuç elde ettiler. Tüm bunlar tutku, organizasyon ve doğru ekiple ulaşılamayacak hiçbir sonuç olmadığının kanıtıydı.

Ancak bu sportif zaferler dönemi, Bonfiglioli'nin yeni projelere nasıl yaklaştığının da bir yansımasıydı ve aynı yöntemi şirketlerinde de uyguladı. Çalışanlarıyla ilgilenmek, aile durumlarını anlamak, en zorlu zamanlarda yanlarında olmak: bunlar bir lider ile ekibi arasında sarsılmaz bir bağ kuran şeylerdir.

Bir şirket bir spor takımından çok da farklı değildir. Clementino Bonfiglioli'nin Dall'Ara stadyumunda Bologna için hissettiği tutku, bir girişimci olarak ürünleri ve şirketleri için hissettiği tutkunun aynısıydı.

Onu iki büyük tutkusuna bakarken hayal etmek kolay: stadyumda, Bologna'nın Şampiyonlar Ligi elemelerini kutlarken ve aynı gururla, bugün bildiğimiz Bonfiglioli'nin inşasına yardımcı olan kadın ve erkeklerden duyduğu sevinç. Hepsi de şimdi her zamankinden daha inanılmaz, gerçekten dikkate değer ve önümüzdeki zorluklara hazır.





İnsanların hizmetindeki çözümler

DİŞLİ KUTUSU - GÜNLÜK YAŞAMDA BİR GİZLİ AJAN

Solutions for EVERYDAY LIFE.

Gerilim filmleri çok popüler bir türüdür.

Filmler, genellikle yıldız olarak gizli ajanları içeren sürükleyici hikayeler anlatır: heyecan verici görevleri yerine getiren, çok az kişinin fark ettiği sessiz ve ketum, ancak hikayenin de onsuz ilerleyemeyeceği kahramanlar.

Mekanik dünyasında, bir gizli ajanın bütün o görünmezliği ile günlük hayatımızda hiç fark edilmeden bize yardımcı olan bir cihaz var: dişli kutusu.

Birçok insan bu bileşenin var olduğunu bile bilmez, ancak yaptıklarından faydalanır. Her gün, ilerlemenin sonucu olan eylemleri gerçekleştirmeye alışkınız. Bir metro istasyonuna gitmek için yürüyen merdivenleri kullanmak normaldir, tıpkı bir süpermarket kasasında aldığımız yiyecek içecekleri konveyör bandına yerleştirmenin normal olması gibi; peki ya lunaparklarda o heyecanlı araçlara binen çocukların kahkahaları? Ya da bir binanın üst katlarına çıkmak için asansöre binmek?



Bonfiglioli News için 1990'larda oluşturulan bir dizi illüstrasyon





Kanıksadığımız bütün bu eylemler, dişli kutularının olmadığı varsayımsal bir alternatif gerçeklikte mümkün olmazdı. Dişli kutuları, insanlara sadece günlük yaşamlarında değil, birçok faaliyetlerinde yardımcı olan görünmez dostlardır.

Pisa, görkemli Piazza dei Miracoli ve ikonik anıtı sayesinde dünyanın en ünlü şehirlerinden biridir: bu kule, sekiz yüzyıldan fazla bir süredir katedralin yanında durur.

Kuleyi benzersiz kılan şey yatık olmasıdır: inşa edildiği zeminin morfolojisi 3,97 derece eğilmesine neden olur.

1990 yılında, çökme riskini azaltmak amacıyla kulenin eğikliğini düşürmek için bir koruma projesi başlatıldı. On yıldan fazla süren bu proje için, kulenin ağırlığını destekleyen ankraj bağlantı çubuklarını takmak için özel bir makine kullanıldı. Bu makine bir dizi Bonfiglioli 700C planet tahrik sistemiyle donatılmıştı. İyileştirme çalışmaları tamamlandığında dünyada eşi olmayan anıt bir kez daha halka açıldı.

Morfolojik ve doğal özellikleriyle dünyada türünün tek örneği olan bir diğer yer ise Şili'deki Atacama Çölü. Pasifik Okyanusu ile And Dağları arasında yer alan bu bölgeyi bilim insanları yıllardır inceliyor.

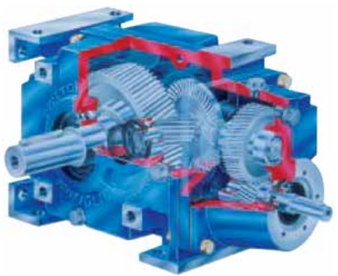
Yüzeyinin altında molibden, lityum ve bakır gibi değerli mineraller yatıyor: gerçekten de dünyanın en büyük madeni tam orada bulunuyor. Bu mineralleri çıkarmak için, yeraltı suyunu içerdiği katı maddelerden ayırabilen makineler kullanılır: yüz metre çapındaki muazzam silindirik tankların içinde gerçekleşen bir işlemdir bu. Yerçekimi, daha ağır malzemenin dibe çökmesini, suyun ise tankların kenarlarından dışarı akmasını sağlar. Çıkarma işleminin bu aşamasında, katı mineralleri silindirlerin altındaki açıklıklara doğru yönlendiren, planet tahrik sistemleri tarafından tahrik edilen bir kıvam arttırıcı tırmık devreye girer.

Bu çözüm son derece kullanışlıdır, çünkü iki hedefe aynı anda ulaşır, bir yandan maliyetleri düşürürken, diğer yandan çevresel etkiyi en aza indirir.

Dünyanın derinliklerinden galaksilerin uçsuz bucaksız genişliğine, madenlerin karanlığından kozmosun aşılmaz boşluğuna yolculuk ediyoruz.

Gökyüzüne baktığımızda duyduğumuz huşu hissini hepimiz biliyoruz ve yıldızların ve gezegenlerin güzelliği hayal gücümüzü çeliyor. Eski zamanlarda, Galileo Galilei gibi vizyonerler, onu keşfetmek için ilkel araçları, yavaş yavaş gelişen ve her zaman yeni keşiflere yol açan araçları kullanarak gök küreyi gözlemlemeye ve incelemeye başladılar. O zamanlar, halk arasında yaygın ve dini inançlara meydan okuyanlar hayatlarını riske attılar, ancak galaksilerin daha iyi gözlemlenmesine olanak tanıyan giderek daha karmaşık araçların yaratılması sayesinde tarih onları haklı çıkardı. İlk teleskoplardan başlayıp, şehirlerin





ışık kirliliğinden uzakta, genellikle yüksek irtifalarda inşa edilen çağdaş astronomi gözlemevlerine ulaştık.

La Silla, Şili'nin Santiago kentinden altı yüz kilometre uzaklıkta, deniz seviyesinden iki bin metrenin üzerinde Atacama Çölü'nde bulunan bir gözlemevidir. 1960'lardan bu yana ESO (Avrupa Güney Yarımküre Astronomi Araştırmaları Örgütü) buradaki galaksileri son teknoloji teleskoplarla inceliyor. Evreni süzen bu devasa gözlerin hareketini yönetmek için Bonfiglioli dişli kutuları kuruldu; benzersiz özellikleri, zorlu iklim koşulları altında çalışmalarını sağlıyor. Bu durumda, And Dağları'nın rakımı, tabloları andıran arazi yapısı ve manzaraları göz önüne alındığında, koşullar gerçekten zorlayıcı.

Ve resimler demişken, pek çok kişinin güzelliğine övgüde

bulunduğu yer Normandiya'nın başkenti: Rouen.

Yüzlerce yıldır tarihi merkezi, yüzyıllar boyunca inşa edilen muhteşem kiliselerin kamu binalarıyla yan yana durduğu dar sokakları kaplayan saraylar ve yarı ahşap evler sayesinde dünyanın dört bir yanından ziyaretçileri kendine çekmiştir. Bunların arasında en ünlüsünün sanatseverlerin zihninde sonsuza dek Empresyonist usta Claude Monet'nin günün farklı saatlerinde tasvir ettiği resim serisiyle bağlantısını koruyacak olan muhteşem bir Gotik mimari örneği Notre Dame Katedrali olduğuna hiç kuşku yok. Fransız sanatçının resmettiği onlarca tuvalde, bu katedral tüm ihtişamıyla kendini gösteriyor ve sadece şehrin simgesel bir görüntüsünü sunmakla kalmıyor, aynı zamanda resim tarihinde bir kilometre taşı görevi görüyor.

Ancak Rouen sadece bir tarih demek değildir: aynı zamanda bir ticaret merkezidir, çünkü Seine Nehri üzerindeki konumu onu tüm çağlarda Fransa'nın en önemli nehir limanı yapmıştır. Zaman içinde Rouen metropol bölgesinde önemli bir sanayi sektörü gelişti: otomotiv, havacılık ve ilaç şirketlerinin hepsi de şehri

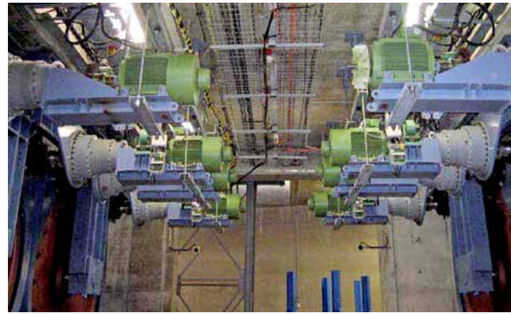


çevreleyen üretim tesislerine sahip. Ekonomik büyüme, sakinleri için daha iyi hareketlilik sağlamak amacıyla altyapıları değiştirmeyi ve genişletmeyi gerekli kıldı ve şehirdeki en önemli sivil çalışmalardan biri de Gustave Flaubert Köprüsü oldu.

Köprünün inşası için tasarlanan yenilikçi çözüm özellikle dikkat çekicidir: büyük ticaret gemilerinin hızlı bir şekilde geçmesine izin verirken, şehir trafiği için yeni bir alternatif yaratması, estetik olarak da metropol peyzajı üzerindeki etkinin minimumda tutulmasını sağlamalıydı. Sonuçta, Seine nehrinin iki yakasını birbirine bağlayan bütün yol güvertesini kaldırarak elli beş metreye kadar yükseltmek suretiyle gemilerin geçişine izin veren bir köprü ortaya çıktı. İki bin tondan fazla ağırlığı kaldırmak amacıyla devasa sütunların içine 316 serisi Bonfiglioli planet tahrik sistemleri yerleştirildi ve bunlar köprünün sadece birkaç dakika içinde yükselip alçalmasını sağladı.

Uzak bir kıtadaki başka bir köprü de o kentin simgesi: Sidney Liman Köprüsü.











1920'lerde Opera Binası ile birlikte inşa edildiğinde Avustralya şehrini temsil etmeye başladı ve körfezin iki tarafını birbirine bağlayarak şehir merkezine ana geçidi sağladı. Bu boyuttaki tüm yapılarda olduğu gibi, Liman Köprüsü de yapısal bozulmayı önlemek için sürekli düzenli bakım gerektirir. Denetim işlemlerinden sorumlu şirket, işçilerin onarım yaptığı köprü yolunun altında kayan bir dizi platforma bel bağlıyor. Bu çözüm, bu işi gerçekleştirmek için gereken süreyi önemli ölçüde azalttı; bu bakım platformlarının hareketini, Avustralya'nın çevre koşullarına dayanabilen bir dizi Bonfiglioli dişli kutusu sağlıyor.

On İki Havari kayalıkları ve Büyük Bariyer Resifi gibi doğa harikalarının vücuda getirdiği bu uzak ve güzel topraklarda, spor sevgisi derinden işliyor: kriket ve futbol yaygın olarak oynanır, ancak her şeyden önce ragbi hüküm sürer. Kısmen Yeni Zelanda ile yaşanan şiddetli bir rekabet sayesinde, ragbi en büyük kalabalıkların bir kısmını kendine çekiyor ve Avustralya ragbi stadyumları her zaman tutkulu taraftarlarla doluyor; burada kulüpler için amaç, taraftarlarına maçlar sırasında giderek daha sürükleyici bir deneyim sunmaya dönüşüyor.

Ve bir kez daha, mekaniğin gizli ajanı insanoğlunun



ihtiyaçlarını desteklemek için devreye giriyor.

Sidney'deki Avustralya Stadyumu, 2000 yılında Avustralya Olimpiyatları'na ev sahipliği yapmak için inşa edildi ve izleyicilere yönelik seksen binden fazla koltuk ile güney yarımküredeki en büyük stadyumlardan biri oldu.

Proje, stadyumu farklı sporlara uyarlanabilir hale getirmek ve stantların buna göre yeniden konumlandırılmasını sağlamak için tasarlandı. Bunu başarmak için inşaat şirketi Bonfiglioli dişli kutularını kullandı: planet tahrik sistemleriyle birleştirilmiş yaklaşık otuz adet A Serisi dişli kutusu, tribünlerin gerektiğinde oyun alanına daha yakına veya daha uzağa taşınmasını sağlıyor. Beş yüz tona kadar olan tribün bölümleri yaklaşık yarım saat içinde hareket ettirilerek taraftarların maçları kusursuz bir şekilde görmesini sağlıyor.

Dünyanın en popüler sporları arasında motor sporları şüphesiz en üst sıralarda yer alır. Özellikle Formula 1, kısmen dünyaca ünlü bir marka sayesinde milyonlarca hayrana sahiptir: Ferrari.

Peki Bonfiglioli dişli kutularını bu ünlü Maranello'lu üreticiye bağlayan şey nedir? Ferrari, ana şampiyonasının yanı sıra müşterileri için düzenli olarak etkinlikler düzenler ve bu müşterilerden bazıları zaman içinde Formula 1 otomobillerini satın almayı başarmıştır. Ferrari, zengin sahiplerinin Ferrari tamircilerinin ve teknisyenlerinin desteğiyle gerçek bir yarış pistinde kendi arabalarını sürme heyecanını yaşayabilecekleri buluşmalar düzenler. Motor sporları dünyasına hakim olan bu otomobiller, özellikle de ilk çalıştırma sırasında özel prosedürler gerektiren tarihi modeller, hassas oldukları kadar gelişmiş yüksek teknolojili mücevherlerdir. Motor, kompaktlığı sayesinde Maranello'daki teknisyenler tarafından kolayca kullanılabilen Bonfiglioli C Serisi dişli kutusu kullanan ekipmanla çalıştırılıyor.

Gizli ajanlar fark edilmeme ve eylemlerini gizleme konusunda uzmandır ve mekanik dünyasında bu görevi



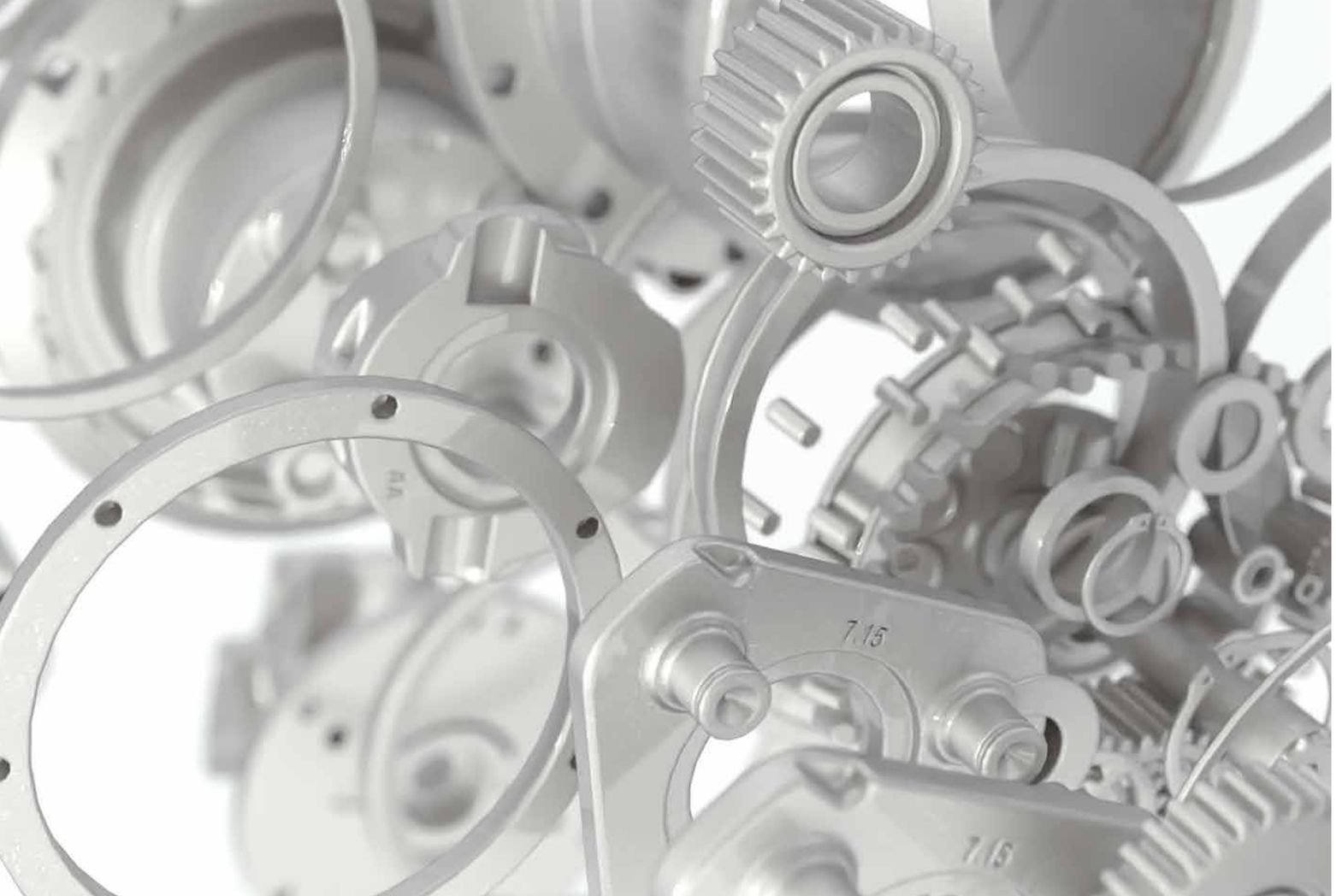




yerine getirme konusunda dişli kutusunun üstüne yoktur. Sadece yürüyen merdivenler veya astronomik gözlemevleri değil; dişli kutularının hayatımız üzerindeki etkisi çoğu insanın hayal edebileceğinden daha büyük. Baş ağrısı günümüzü çekilmez kıldığında, ağrı kesici almak dünyadaki en basit şey gibi görünse de, birkaç saat içinde bizi rahatlatacak olan o hap, dişli kutularıyla donatılmış makinelerle paketlenmişti. Zor bir günün ardından moralimizi yükseltmek için kilerimizi açtığımızda, üretim hattının bir yerinde bir dişli kutusunun aktif bir rol oynadığını, bir konveyör bandını ileri doğru hareket ettirdiğini veya bir paketleme platformunu döndürdüğünü hatırlamalıyız. Yaz aylarında tadını çıkardığımız çilekler bile masalarımıza gelmeden önce dişli kutusu içeren makinelerle yıkanır.

Yerin derinliklerinde veya en yüksek dağların zirvelerinde, denizin diplerinde ve kurak çöllerde, genişleyen metropollerde, küçük kasabalarda, şirketlerde ve evlerimizde: redüktörlü motorlar hayatımızın bir parçasıdır ve onları daha iyi hale getirmede kilit bir rol oynar. Çoğu zaman görünmezler: dünyanın en ünlü gizli ajanı Majestelerinin hizmetindeyken, redüktörlü motor her gün hayatımızın hizmetindedir.





Dişli kutularından sistemlere: bir rüyaya uzayan yol

DÜNYAYI HAREKET HALİNDE TUTMAK İÇİN



Bu kitap önemli bir dönüm noktasına işaret ediyor: yetmiş yıllık tarihe.

1951'de genç Clementino Bonfiglioli, girişimcilik yolculuğuna küçük bir atölyede başladı. Bugün kızı Sonia, Bonfiglioli'yi küresel bir organizasyona dönüştürerek babasının hayalini gerçekleştirdi. Şirketin başarısı girişimcilik vizyonu ve ürettiği ürünler olarak iki temel taş üzerine kuruludur ve bunlar bir araya gelerek Bonfiglioli'yi bugünkü haline getiren iki unsurdur.

1950'lerin sonlarına gelindiğinde, hız redüktörleri piyasada zaten mevcuttu, ancak çoğunlukla monte edildikleri makineler için özel olarak oluşturulmuş, ısmarlama çözümlerdi. Clementino Bonfiglioli'nin vizyoner fikri, çok geniş bir uygulama yelpazesinde kullanılabilecek bir ürün tasarlamaktı. Artık sadece silindirleri ve konveyör bantlarını tahrik eden bir dizi dişli değil, endüstri sektöründen bağımsız olarak her türlü otomatik makineye monte edilebilen gerçek bir mekanik cihaz düşünüyordu.

Pekiyi, redüktörlü motor tam olarak nedir?

1950'ler: İtalya'nın mekanik sektörü yeniden harekete geçiyor



Bir redüktörlü motorun çalışma prensibi, kullanıldığı uygulamaya bağlı olarak malların veya insanların hareketini farklı hızlarda kontrol etme ihtiyacına dayanır.

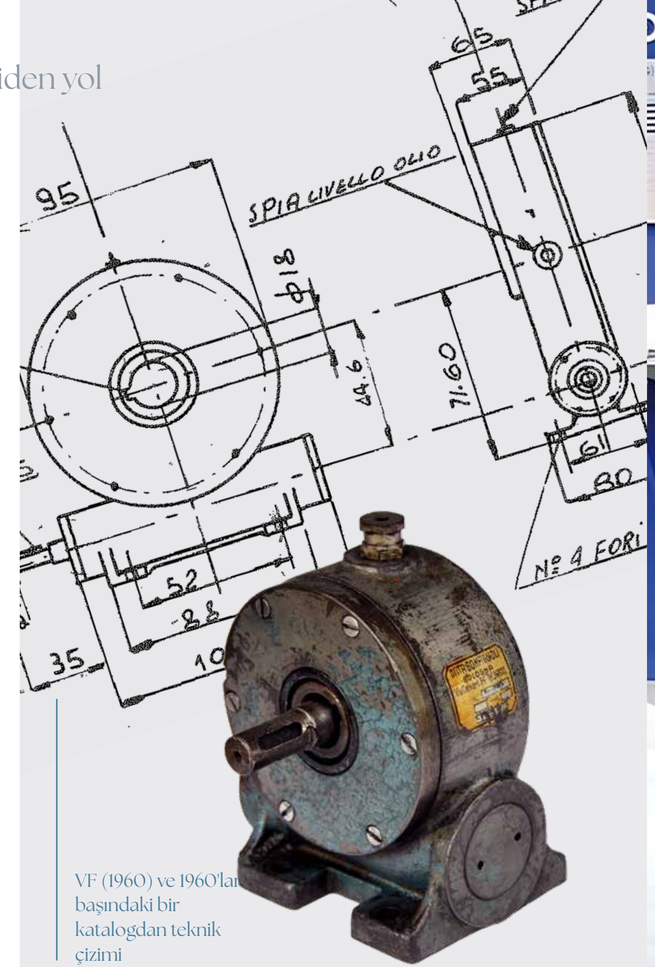
Çok renkli fırçaları ile otomatik bir araba yıkama makinesini veya bir yürüyen merdiveni hayal edin: hareketleri redüktörlü motorlar tarafından tahrik edilir, ancak her birinin farklı özellikleri ve hızları vardır. Burada hızın önemi açıktır: Redüktörlü motorlar birbirleriyle değiştirilirse ne olabileceğini bir düşünün; arabalar otomatik bir araba yıkamada saatlerce hareketsiz kalırken, yürüyen merdivenlerin insanları havaya fırlattığını görürdük.

Redüktörlü motor, bir elektrik motorunun gücünü ve buna karşılık gelen dönüş hızını giriş mili aracılığıyla alır, daha sonra, bir dizi dişli vasıtasıyla, giriş hızını uygulamaya göre "azaltır".

1950'lerin ortalarında Clementino, otomasyon dünyasını sonsuza dek değiştirecek bir ürünü pazara sürmenin potansiyeline inanıyordu.

Bu konsept, ilk yıllarında dişli tasarımında edindiği uzmanlık ile bir araya gelerek, ilk Bonfiglioli dişli kutusunun doğuşunun temellerini attı: 1960 yılında, bugün hala şirketin kataloğunda listelenen kusursuz sonsuz dişli kutusu VF ile üretim başladı. Yıllar içinde VF ailesi genişledi, pazarın talepleri doğrultusunda yeni ebatlar ekledi, performansı artıran teknolojik gelişmeler sonucunda gelişti. Bu gelişmelerden biri, muhafaza için kullanılan malzemedeki değişiklikti: Daha küçük ebatlarda döküm demir yerine alüminyum kullanılmaya başlanmıştı. Bu çözümün biçiminde ise ısı dağılımının iyileştirilmesini sağlamak için karakteristik kanatçıklar kullanılmıştı. VF ailesi, her sanayi sektörü için üretilen milyonlarca ünite ile Bonfiglioli'nin tarihindeki en çok satan ürünlerden biridir.

Takip eden yıllarda, diğer redüktörlü motor aileleri giderek daha geniş pazar segmentlerine hitap edecek şekilde tasarlandı. Bununla birlikte, belki de en çarpıcı olan şey, birçoğu bugün hala üretimde olan ve dünya çapındaki pazarlarda öncü bir rol oynayan, şirketin geleceğini şekillendirmeye devam edecek çok sayıda redüktörlü motorun Bonfiglioli'nin ilk kataloglarında bile yer almasıydı. Bu, Clementino Bonfiglioli'nin bir tasarımcı olarak yeteneğinin ve en başından beri en ayırt edici özelliklerinden ikisi olan otomasyonun geleceğini görme yeteneğinin kanıtıdır. Yıllar geçtikçe yeni ürünler piyasaya sürülecekti, ancak geleceğe odaklanarak her gereksinimi karşılayabilecek geniş kapsamlı genel bir kataloğun temelleri atılmıştı.



VF (1960) ve 1960'lar başındaki bir katalogdan teknik çizimi

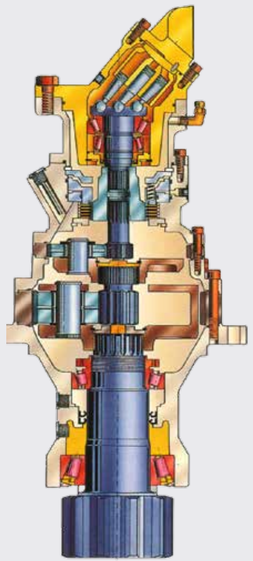


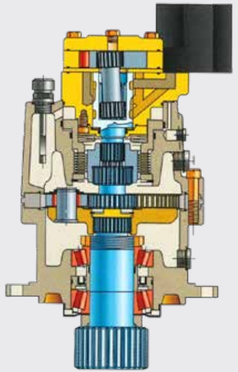
1990'larda bir ticaret fuarında Clementino'nun portresi



Giovanni Zinzani, Ekim 1978'de Trasmital'de çalışmaya başladığında genç bir mühendisti. Öğrencilik günlerinden itibaren şanzımanlar konusunda tutkuluydu ve bir hidrolik dergisinde teknik ofis müdürü pozisyonunun reklamını görünce başvurusunu gönderdi. Forlì'deki ilk görüşmeden sonra, doğrudan Bonfiglioli'nin merkezinde ikinci bir görüşmeye çağrıldı. 1 Ağustos 1978'de Zinzani, Clementino Bonfiglioli ile ilk kez karşılaştı. Henüz bilmiyordu, ama sonraki kırk dört yılı bu adamla paylaşmaya devam edecekti.









Kökenlerinden günümüze 700T.
Karşı sayfada
Giovanni Zinzani

Bonfiglioli zaten 1960'tan beri planet tahrik sistemleri üretiyordu, ancak Bonfiglioli'nin hafriyat makinelerine yönelik planet tahrik sistemlerinin babası Zinzani sayılabilir. Peki bu yeni çağı mümkün kılan unsurlar nelerdi? Bu mühendisin net bir fikri ve kesin bir hedefi vardı: inşaat, hafriyat, mal taşıma ve tarım gibi çeşitli endüstrilerde kullanılan hareketli iş makinelerine takılmak üzere farklı tahrik tipleri için özel olarak tasarlanmış kompakt bir planet tahrik sistemi oluşturmak.

Bonfiglioli tarafından uygulanan planet tahrik teknolojisinin ayırt edici özellikleri, hem maliyet hem de kurulum kolaylığı açısından sunduğu avantajlarla, kompakt, hafif ürünler kullanarak makinelerin hareketli parçalarını tahrik etmek için gereken yüksek torkla birlikte güç aktarımını mümkün kıldı. Çok çeşitli uygulamalar ve farklı üreticiler için, aralarında sadece küçük farklılıklar ve yüksek oranda ortak parça ve bileşenlerle ürün oluşturma kapasitesi, ölçek ekonomilerini destekleyecek ve maliyetleri daha da azaltmaya yardımcı olacaktı. Teklifi değerlendirdikten sonra Clementino Bonfiglioli onayını verdi. Daha sonra, yeni bir taret dönüş tahrik mekanizması için ilk tasarım geliştirildi: 700T serisindeki ilk redüktörlü motor, o zamanlar Ford'un yörüngesinde faaliyet gösteren Fransız şirket Richier'in bir ekskavatörüne uygulandı. Bu projeden önemli geri bildirimler alındı ve bunlar daha sonra ürün yelpazesini genişletmekte kullanıldı. Bir sonraki adım, paletli makinelere tahrik sağlamak için tasarlanan ve geleneksel redüktörlü motorları temel alan hacimli ve pahalı çözümlerin yerini alan ilk redüktörlü motorun

tasarlanmasıydı.

Zinzani'nin bizlere açıkladığı gibi, bu yeni ürünlerin ilk ateşli destekçisi, her Salı ve Perşembe günü Forlì'ye seyahat etme alışkanlığı olan Clementino'nun ta kendisiydi. Fabrikanın koridorlarında yürürken, döner gövdeli ilk planet tahrik sistemi de dahil olmak üzere yeni projeleri birlikte planladılar: bu teknoloji, iş makinelerinde güç aktarımı dünyasını sonsuza dek değiştirdi. 700C serisi, İtalyan sanayi tarihinin bir parçası olarak şekilleniyordu.

Bu konsept, bir flanş aracılığıyla makineye sabitlenen sıralı giriş ve çıkış ve dönebilen bir gövdeye sahip planet tahrikli yeni bir mimariye dayanıyordu. O zamanlar, bu tip redüktörlü motorlar yalnızca Japonya'da, ancak mini ekskavatörlerde kullanılmak üzere sadece sınırlı boyutlarda üretiliyordu, Bonfiglioli versiyonu ise 10 ila 30 ton ağırlığındaki ekskavatörlerde kullanılmak üzere tasarlandı. Bu olağanüstü bir başarıydı; gerçekten de, Forlì merkezli şirket hemen seçkin bir küresel çözüm sağlayıcıları grubunun tam teşekküllü bir üyesi oldu. Bu başarı, makinelerin ötesine geçerek şirketin halihazırda küresel bir lider olduğu rüzgar enerjisi gibi kilit bir sektöre uzanan piyasadaki en geniş ürün yelpazelerinden biri ile bugün de devam ediyor. Bu uygulamalar için 700TW serisi tahrik sistemleri kullanılır ve prensip değişmez: kompakt bir tasarımla yüksek torklu güç sağlanır. Bu özellikler, kanatların rüzgar yönüne ve yoğunluğuna göre yönlendirilmesini ve ayarlanmasını sağlayarak, bu



700C

çözümlerin yalpa vurma ve eğim tahrikleri için rüzgar jeneratörlerine kurulumunu basitleştirmiştir. Planeter tahrik sistemleri, ürün yelpazesinin geliştirilmesine ve genişletilmesine yardımcı olan Bonfiglioli dünyasındaki bir başka yapı taşıdır. Rota belirlendi, hedef: gelecek.

Gelecek ve şirketin dönüşümü, Bonfiglioli'yi eksiksiz sistemlerin üretimine yönlendiren başka bir kilit ürüne, elektrik motoruna da bağlıydı.

Clementino Bonfiglioli mekanik konusunda tutkuluydu. Aldini-Valeriani Enstitüsü'ndeki eğitiminden bu yana, basit metal parçalarının makinelerin hareket etmesine yardımcı olan ürünlere dönüştürülmesinden büyülenmişti, ancak aynı zamanda piyasalardaki değişiklikleri ve gelişmeleri öngörebilen büyük bir girişimciydi. Böylece, 1990'ların başından itibaren elektrik motorlarına yatırım yapmaya başladı. Bu hamlenin amacı basitti: Redüktörlü motor esasen makineler için önemli bir bileşendi, ancak işini yapabilmesi için bir elektrik motoruyla eşleştirilmesi gerekiyordu.

Bonfiglioli, 1980'lerin başında kurulan bir elektrik motoru üreticisi olan ICME'yi, üç yıl boyunca azınlık hissesine

Ivano Furlan



sahip olduktan sonra, 1993 yılında satın aldı. Grubun ana merkezine daha yakın olması için üretim Calderara'ya taşındı ve belirli uzmanlığa sahip yeni profesyoneller getirildi.

Mühendis Ivano Furlan aynı yıl Bonfiglioli çalışanı oldu ve hedefi Bonfiglioli elektrik motorlarını tasarlamaktı.

Sözleri, tarihin bir parçasına ait olmanın memnuniyetini ve gururunu ifade ediyor. Furlan, o zamanlar bir Finmeccanica şirketi olan Ansaldo'dan geldi ve yeni ortamı hakkında onu en çok etkileyen şeylerden biri, Bonfiglioli'nin tedarikçilerinden kazanmayı başardığı sadakatti: kısa bir süre öncesine kadar deneyimlediğinden çok uzak bir dünya. Ancak bunun da ötesinde, üstesinden gelinmesi gereken önemli bir zorluk vardı: "Hatırladığım kadarıyla, profesyonel kariyerimin en ödüllendirici dönemiydi. Projenin başlangıcında daha sınıflandırmalara bile sahip değildik, ancak sadece iki yıl içinde, 1995 yılında, Hannover ticaret fuarında birleşik geometrilere sahip bir dizi motorun yanı sıra bir dizi entegre redüktörlü motor ünitesi sunmayı başardık. Bu gerçekten olağanüstü bir şeydi, yolculuğu paylaştığımız seyahat arkadaşlarımızın mümkün kıldığı bir başarıydı."

Bonfiglioli motorları pazardaki kilit oyuncular haline geldi ve otomatik sistem çözümleri dönemi daha yeni yeni başlıyordu. Furlan, Clementino Bonfiglioli'nin ürünün her alanında nasıl yer aldığını hatırlıyor: "Müşterilerle veya satış temsilcileriyle yapılan toplantıların tüm takip notlarını okudu, ancak aynı zamanda bize kullanım ve

bakım kılavuzlarıyla ilgili önerilerde de bulundu. Üzerine uygulamak istediği değişiklikleri yazdığı ünlü sarı post-it notlarından birini yapıştırarak, yapılacak hataları veya iyileştirmeleri işaretlemesi pek de alışılmadık bir durum değildi."

Bunun gibi bir proje fikirler, uzmanlıklar ve yatırımlar gerektiriyordu ve burada bir kez daha Ivano Furlan'ın sözleri, şirketin geliştirme projelerine yaklaşımının daha net anlaşılmasını sağlıyor: "Maliyet kontrolünün son derece sıkı olduğu Ansaldo'dan gelmiştim. Bonfiglioli'ye katıldığımda görevim, Hannover fuarında tanıtılacak bir elektrik motoru ailesi tasarlamak ve geliştirmekti ve bu sadece sahip olduğum sorumluluktan dolayı değil, aynı zamanda maliyetleri ve yatırımları yönetme ihtiyacından dolayı da çok stresliydi. Büyük değişiklikler yapmak konusunda isteksizdim, ancak Bonfiglioli'de farklı bir durumla karşılaştım: kimse bana harcama yapmamamı söylemedi. Kusursuz bir ürün yaratmaya çalışıyorduk ve beni gerekli yatırımları yapmaya teşvik eden ilk kişi Clementino Bonfiglioli'nin bizzat kendisiydi." Ivano Furlan







Bonfiglioli Mekatronik Araştırma, Rovereto

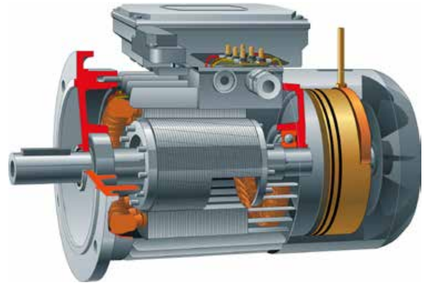
yaklaşık otuz yıl boyunca şirkette çalıştı ve kariyerinin ikinci bölümünde Rovereto'da Bonfiglioli Mekatronik Araştırmaları'nı yönetti. Etkileyici profesyonel kariyerine rağmen, o yılları konuştuğumuz röportajın en dokunaklı anı, bir süre içinde yaşadığı Bonfiglioli misafirhanesini kullandığı zamanı sevgi dolu bir şekilde anmasıydı. Bugün, bu misafirhane artık mevcut değil, ancak bir zamanlar yöneticileri ağırlamaya ayrılan alan artık tamamen EVO tesisine dahil edildi. Zamanın akıp geçtiğinin, ilerlemenin ve tarihin bir nişanesi.

Yıllar geçtikçe, otomasyon dünyası, kısmen yeni teknolojilerin mevcudiyeti sayesinde, önemli bir büyüme kaydetti. Bu değişimin ana itici güçlerinden biri şüphesiz güç kontrolü olmuştur: Bunu gelecek için bir fırsat olarak kabul eden ilk kişi o yönde çalışmaya başlayacaktı.

Fırsat, Bonfiglioli ve kurucusunun öyküsünde önemli bir kelimedir. Şirketin ilk yetmiş yılında sık sık yaşandığı gibi, Clementino'nun piyasalardan gelen sinyalleri okuma yeteneği, şirketinin büyümesini sağladı. Bonfiglioli'nin tarihindeki bir başka dönüm noktasında, invertör konusunda da durum aynıydı.

Önceki sayfalarda gördüğümüz gibi, yıllar içinde şirketin odağı giderek daha fazla sistem dünyasına kaymıştır. 1990'ların başında tam kapsamlı bir elektrik motoru geliştirmek bu yönde atılmış adımlardan biriydi. Dahası, elektroniğin geçirdiği evrimle birlikte, sadece birkaç yıl önce düşünülmesi imkansız görünen yeni olasılıklar ortaya çıkıyordu. Tasarımcılar, otomatik makinelerin gücünü ve hızını modüle etme yeteneğinin, bir yandan endüstriyel elektrik tesisatlarını korurken, diğer yandan performansı artırmak ve enerji tüketimini azaltmak açısından değerli bir yol olabileceğini anlamaya başlıyorlardı.

Clementino Bonfiglioli, mekanik dünyasına uygulanan



BN Serisi: elektrik motorunun kesit görünümü

elektroniğin sunduğu potansiyeli de kavramıştı. Pazarın bu sektörüne girmek amacıyla, 1991 yılında Imola merkezli elektronik sürücü pazarlayan bir şirketi satın aldı: Silectron Sistemi.

Ermes Franceschelli, Silectron'un yöneticilerinden biriydi. Uzun yıllar boyunca müşteri tesislerine yaptığı ziyaretlerde Clementino Bonfiglioli'ye eşlik etti ve yeni projeler için yenilikçi çözümler bulmak için onunla birlikte çalıştı. Tanıklığı, en yoğun büyüme döneminde endüstriyel otomasyon dünyasına açılan bir pencereyi sunuyor bizlere:

"Clementino Bonfiglioli ile yan yana çalışmak, otomasyonu pazarlamanın yeni bir yolunu yaratmam için bana gerçekten ilham verdi. Silectron sürücülerini Bonfiglioli redüktörlü motorlarla birleştirerek gerçekten fark yaratan çözümler sunabileceğimiz müşterileri ziyaret etmek için genellikle bütün bir günü harcardık. Her gün başaracak yeni bir şey, bize gerçek motivasyon kaynağı olan yeni zorluklar vardı. Salı günleri, Forlì tesisinden döndükten sonra, notlarımızı karşılaştırmak ve ciroyu artırmak için atmamız gereken adımları görüşebilmek için Silectron'a nasıl uğradığını hatırlıyorum.

Oturup müşteri portföyünü analiz eder, halihazırda redüktörlü motor satın alan ancak henüz sürücü satın

Ermes Franceschelli tekstil işleme makinesinin yanında



almayanları belirlerdik, böylece onlara ulaşabilir ve daha entegre bir ürün çözümü sunabilirdik; redüktörlü motorları ve sürücüleri ayrı ayrı satın alan büyük bir şirket için dikey depolar tedarik etmeye bu şekilde başladık. Projemizi sunduktan sonra, ilk komple otomasyon sistemlerinden birini sağlamayı başardık; bu çözümler bugün hala faaldir. Ancak A14 otoyolu boyunca gerçekleşenler sadece bir başlangıçtı.

Bonfiglioli'nin mekatronik dünyasında öncü bir ışık olarak kesin şekilde belirlenmesi 21. yüzyılın başında gerçekleşti. Nisan 2001'de Bonfiglioli, sürücü ve invertör üreten bir Alman şirketi olan Vectron'u satın aldığını açıklayan bir bildiri yayınladı. Bir İtalyan şirketinin bir Alman firmasını satın alması, daha birkaç yıl önce hayal bile edilemeyecek bir fırsattı. Buradaki zorluk, en çelik gibi kararı bile sınava tabi tutacak cinstendi: yıllardır invertör pazarına hakim olan büyük küresel isimlerle o pazarda rekabet etmek. Bologna eyaletindeki küçük bir köy olan Lippo di Calderara'dan başlayıp, dünyaya yayılmak: elektronik mücadelesi başlamıştı.

Küresel düzeyde rekabet edebilmek için şirketin baştan sona hazırlıklı olması gerekiyordu. 2009 sonu ile 2010 başı arasında AgilE sunuldu. Bonfiglioli, bu adı (Elektronik'i belirtmek için E harfi ile) seçerken, ürün sunumunda yeni bir mekatronik yaklaşımı temsil etmek istedi. Tüm proje, kurulumu kolay bir cihazın yaratılmasına dayanıyordu.

Motor, redüktörlü motor ve invertör eşleştirmesini gerçekten 'sistemli' hale getirmek için bir tak-çalıştır



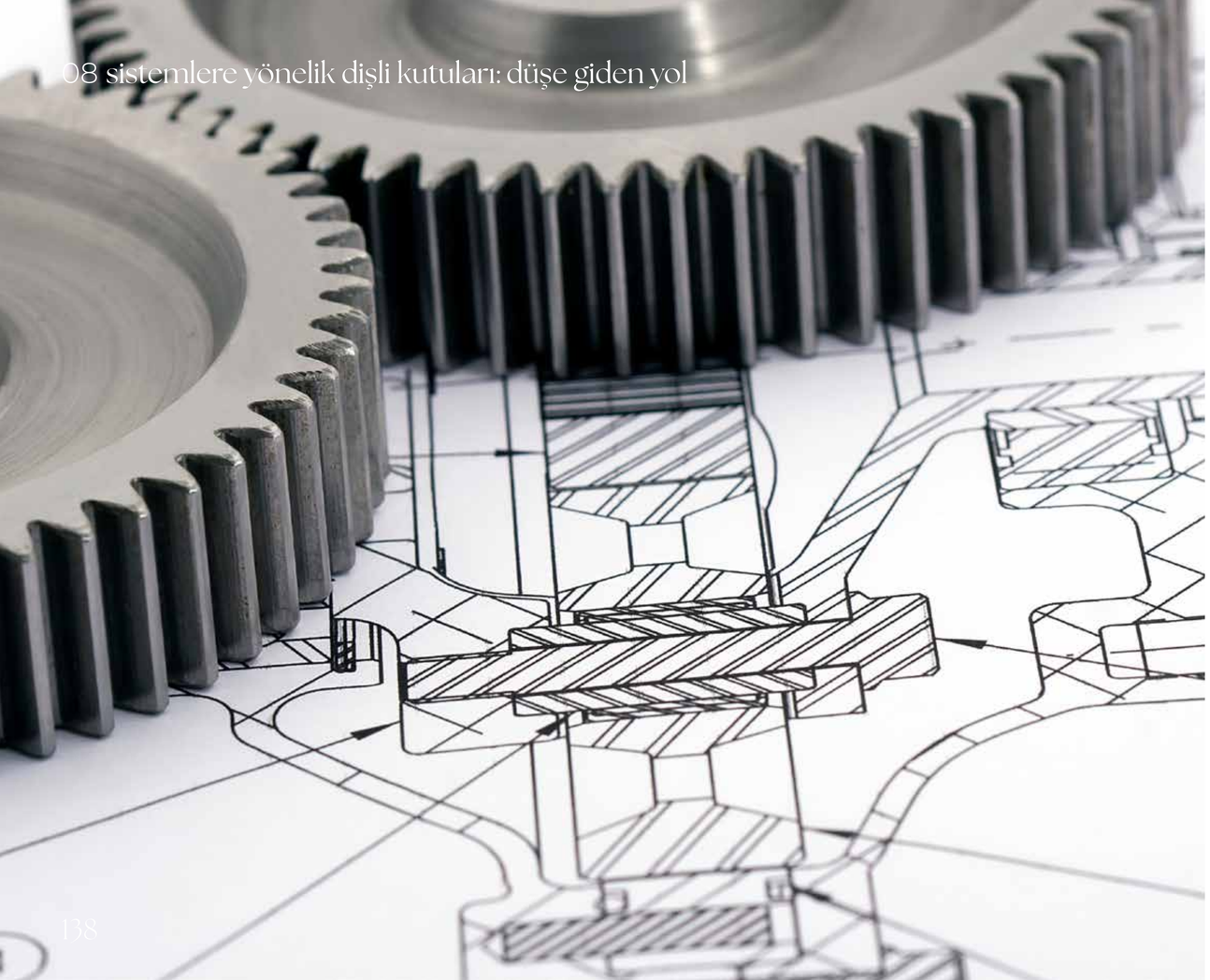
Bonfiglioli Vectron tahrik üniteleri tarafından kontrol edilen dikey depo

çözümü: önleyici bakım için bir kontrol sistemi ve pazarın tüm gereksinimlerini karşılayacak şekilde tasarlanmış, geniş bir güç yelpazesi ile programlanması kolay, aynı zamanda önemli enerji tasarrufu sağlayan bir çözüm. Son olarak, AgilE, lansmanında kullanılan sloganların da gösterdiği gibi, bir tüketici ürününe endüstriyel bir üründen daha yakın hissettiren bir tanıtım kampanyasının oluşturulduğu ilk endüstriyel üründü: "Tutto. Qui." diyordu, İtalyanca versiyonunda, İngilizce çevirisinde ise şöyle deniyordu: "Everything right at your fingertips". Sözcük sözcüğe olmasa da bu çeviri İngilizce konuşan pazarlarda mesajın etkisini artırdı. Ticari fuarlarda özel alanlar kuruldu ve özellikle AgilE'yi tanıtmak için araçlar oluşturuldu.

Bonfiglioli çemberi tamamlamıştı: invertörle beraber şirket, otomasyon için kapsamlı bir sistem sağlayabildi. Yeni bir Bonfiglioli yaratmanın güçlüğüne göğüs geren kadınlar ve erkeklerin kararlılığı ve fedakarlığı ile kendini gösteren, zorlu bir yolculuk.

Ancak tarihini bilmek ve saygı duymak, hem aileler hem de şirketler açısından geleceği planlamanın temelidir. En iyi bilinen şarkılarından birinde, büyük İtalyan şarkıcı ve söz yazarı Francesco De Gregori *"La storia siamo noi"*("Bizi tarih dediğin") der; bu sözler Bonfiglioli'nin yolculuğuyla da ilişkilendirilebilir: ileriye bakmak ancak kendi geçmişini asla göz önünden ayırmamak. Bu fikrin nihai ifadesi,





şirketin evriminin somut bir simgesi olan bir redüktörlü motor geliştirme projesinde bulunabilir: W serisi sonsuz vidalı redüktörlü motor.

Mühendis Enzo Cognigni, on sekiz yıl boyunca Bonfiglioli'nin Teknik Direktörü olarak görev yaptı. 1992 yılında şirket tarafından net bir hedefle işe alındı: ürün yelpazesini yenilemek. Anılarıyla bizi şirketin ofislerinde gezdiriyor ve bu değişim anlarını yeniden yaşamamızı sağlıyor. "Clementino Bonfiglioli'nin bana şirketin ürettiği tüm ürünleri içeren büyük bir kitap olan mavi katalogdan söz ettiğini anımsıyorum. "İşe uygun olduğunuzu düşünüyorsan, bu kataloğu yok etmeli ve yeni ürünlerin olduğu yeni bir tane oluşturmalısın."

Cognigni o dönemi çok iyi hatırlıyor: "Bunun Bay Bonfiglioli açısından kolay bir zaman olmadığı açıktı. Yarattığı şeyi kurcalamak üzereydik ve imzasını taşıyan çizimler klasörlerden çekilip alındığında hissettiğimiz şey

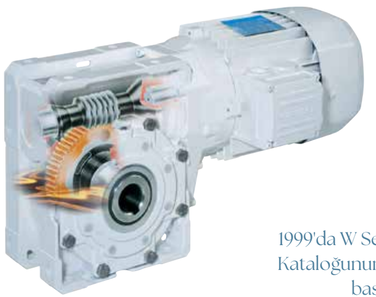
Enzo Cognigni ve 'ona ait' W



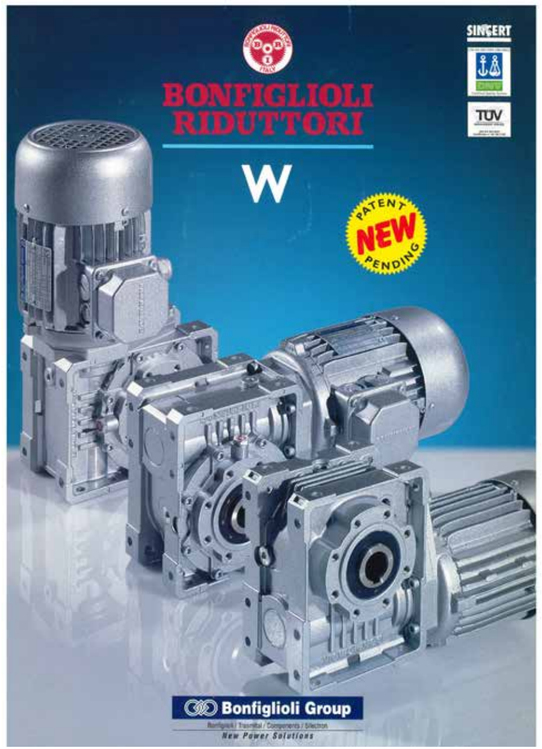
tarihi değiştirdiğimiz duygusuydu; buna saygı göstermek zorundaydık." Bu dönemde yaratılan yeni redüktörlü motorlar arasında özellikle bir tanesi geçmiş ile gelecek arasında bir köprü olarak öne çıkıyor: W serisi.

Peki 1998'de piyasaya sürülen bu seri neden bu kadar önemliydi?

Çünkü motor ve dişli kutusu arasındaki bağlantı konsepti tam bir devrim yarattı. W serisi, VF serisinden sonraki ilk tamamen yeni seri olan sonsuz dişli motorlardır. Enzo Cognigni ve Clementino Bonfiglioli arasında söze dökülmemiş bir anlaşma vardı: yeni projeler VF serisinin yerini almayacaktı. W için tasarımcılar, müşterilerin uygulamalarına göre özelleştirilebilen modüler bir redüktörlü motor geliştirdiler.



1999'da W Serisi Kataloğunun ilk basımı



Ürün platformlarımız



Planeter redüktörlü motorlar



Endüstriyel redüktörlü motorlar



Elektrik Motorları



Hidrolik Motorlar



Elektronik sistemler

Gerçek bir devrimdi bu.

Bunları monte etmek için son teknoloji montaj tesisleri kuruldu ve yeni redüktörlü motorlarla çalışmaya başladıklarında birçok montajcı da yeniden eğitildi.

Başarı hemen geldi. Müşteriler, özellikle de distribütörler, daha sonraki bir tarihte özelleştirilebilecekleri standart redüktörlü motorları satın alma potansiyelini kaçırmadılar: depo maliyetlerini ve teslimat sürelerini azaltmanın mükemmel bir yoluydu bu.

Bonfiglioli tarafından yaratılan tüm ürünlerin amacı basitti: piyasanın en iyisi olmak. Gerçek bir başarıydı: Bazı dağıtım sektörlerinde, sonsuz dişli motorlara yönelik talepler, hem kullanıcılar hem de profesyoneller için ürün ile şirket arasında kurulan ilişkinin açık bir kanıtı olan "Bonfiglioli ürünü" talepleri haline gelmişti.

Mekanik parçalardan enerji performansını yönetmek için tasarlanmış elektronik çözümlere kadar, bir ünitenin çalışması için gerekli tüm bileşenleri barındırabilen kapsamlı sistemler. Yetmiş yılı aşkın bir süredir bu felsefe, Bonfiglioli'nin her zaman benimsediği bir zorluk olan farklı, şirketin daha geniş bir alanda rekabet etmesini sağladı ve oyuna en iyi silahlarını, yani uzmanlık ve vizyonu soktu. Ve şirketin oyuna Calderara'da mı, yoksa dünyanın uzak bir köşesinde mi çağrıldığı önemli değildi: aslında önemli olan, Bonfiglioli'nin her zaman ortaya çıkıp, yeteneklerinin kapsamını tam olarak göstermesiydi.



Altmış yılı aşkın bir süredir, bir zamanlar Lippo di Calderara fabrikasının tepesinde gururla duran sarı tabeladan günümüzün Clementino Bonfiglioli Kompleksi'nin parlayan elmasına kadar, Bologna üzerinden uçan herkes önce Bonfiglioli tarafından karşılandı.

Yerelden Küresele, oradan Küresel Yerele

YEREL KÖKLER, KÜRESEL VİZYON VE YUVAMIZ OLARAK DÜNYA



Bonfiglioli'nin Dünya Genelindeki Tutumu: yerel destek için küresel mevcudiyet.

Her seyahat ettiğimizde, zihinlerimiz ve ruhlarımız olumlu, iyiliğe götüren enerjiyle yeniden dolar. Kokular, mekanlar ve insanlar yeni kültürlerin ve yeni fikirlerin hoş karşılanmasına katkıda bulunur. Seyahat ister iş ister eğlence için olsun, bizimkinden farklı alışkanlıklar ve gelenekleri yaşamak, birçok farklı dünyanın da var olduğunun farkına varmamızı sağlar.

Bir seyyahın zihni doğal olarak yeni olan her şeye açıktır, ancak zevk için seyahat edenler sadece deneyimin yeniliğinin tadını çıkarırken, iş için seyahat edenlerin çok daha karmaşık kavramlarla boğuşması gerekir. Yıllar geçtikçe, sürekli genişleyen coğrafi pazarlarda varlık gösterme ihtiyacı, birçok şirketin üretim faaliyetlerinin bir kısmını farklı ülkelere taşımasına, uygun ekonomik koşullardan yararlanmasına neden olmuştur, ancak bunlar tek başına yatırım maliyetini gerçekten değerli kılmak için yeterli değildir. Zaman geçtikçe, yalnızca ev sahibi ülkelerin değerleriyle bütünleşmeyi seçen şirketlerin, hem ekonomik hem de kültürel faktörlere bağlı olan sosyal dokunun iyileştirilmesine katkıda bulunmayı başardığı giderek daha açık hale gelmiştir.

Bu kavram tek bir sözcükle özetlenebilir: glokal, yani küresel yerel.

Küresel ve yerel sözcüklerinin bir karışımıdır bu: tayfın zıt uçlarındaki iki terim, genellikle bir şirketin belirleyici özelliklerini tanımlamak için kullanılır.

"Yerel" terimi, sınırlı pazar bağlamlarında ve coğrafi alanlarda faaliyet gösteren şirketleri ifade eder.

"Global" ise, dünya çapındaki tüm pazarlara ulaşabilen uluslararası şirketleri tanımlamak için kullanılan terimdir.

Bu iki sözcüğün birleştirilmesi, faaliyet gösterdikleri ülkelerin kültürüne, düzenlemelerine ve geleneklerine kusursuz bir şekilde uyum sağlarken, olağanüstü başarı hikayelerinin üzerine inşa edildiği temelleri ortaya koyan küreselleşmiş şirketleri ifade eder.

Pekiyi, Bonfiglioli tarihini taşıyan sütunları nasıl inşa etti?

Bunu anlamak için zamanda geriye gitmemiz ve

Bonfiglioli'nin şirketler, şubeler kurduğu dünyanın çeşitli yerlerinde göz gezdirmemiz gerekir. İspanya'nın Barselona kentinde 1968'den beri satış şirketi ve 1972'den bu yana da şirketin ilk yurtdışı redüktör üretim tesisi olarak faaliyet gösteren Tecnotrans Sabre ile başlıyoruz.

Bu şirket yalnızca bir ticari girişimin meyvesi değildi: insan ilişkileri yoluyla yaratılmıştı.

Francisco Bassas ve Clementino Bonfiglioli 1960'ların sonlarında tanıştılar ve bir iş ortaklığı olarak başlayan ancak ömür boyu sürecek bir arkadaşlığa dönüşen bir ilişki olan Tecnotrans Sabre şirketini birlikte kurdular. O zamanlar, her iki genç girişimci de işlerini genişletmenin yollarını arıyordu. Bu, Franco rejiminin getirdiği ticari kısıtlamalar nedeniyle dışli kutularının doğrudan İtalya'dan satın alınmasının imkansız olmasıyla daha da arttı.

1968 gerçekten de yeni bir ulusun dönüşümünü ve doğuşunu belirleyen dönüm noktası olarak düşünülebilir: rejime karşı protestoların baskı ve sansür duvarını kırdığı ilk yıldı. Üniversitelerde öğrenci komiteleri oluşmaya başlarken, bazı gazeteler giderek daha fazla kentte gerçekleşen gösteriler hakkında haberler yapmaya başladılar. Bu olaylar, yıllarca süren zorbalıktan sonra 1978'de anayasal monarşi yolunu seçen tüm İspanyol halkı için değişim yönünde bir yolculuğun başlangıcına işaret ediyordu. Milyonlarca İspanyol için zor ve şiddetli bir yolculuktu ve Bonfiglioli de bu tarihi dönüşümle uzlaşmak durumunda kaldı: yeni ticaret modellerine uyum





İspanya şubesi bugün (yukarıda)
ve başlangıç yerinde Tecnotrans (karşı sayfa)

sağlamak, ülkenin ve işletmelerinin gelişen ihtiyaçlarını üstlenmek ve hızla değişen bir sosyal bağlamla yüzleşmek. İlerlemenin tek bir yolu vardı: İspanya'ya girmek, onu daha iyi anlamaya çalışmak.

O zamandan bu yana Bonfiglioli ve İspanya arasındaki ilişki büyüdü ve güçlendi. Hem İber ulusu hem de Bologna şirketi derin değişim geçirdi: bugün artık ana dişli kutusu serisinin montajı İspanya'da yapılıyor. 1970'lerin sonlarında, hem İspanya hem de Bonfiglioli büyük bir değişim yoluna girdi: İtalyan şirketi, ilerleyen yıllarda takip edecek pek çok serüvenin ilki olan bir maceraya atıldı, İspanyol halkı ise kendisini baskıdan kurtarmayı başardı.

Baskı, başka bir milleti daha karanlıkta tutan güçlerden biri oldu. Başka bir kıtada, başka bir iklimde, halkıyla, daha doğrusu halkının bir kesimiyle özgürlük için savaşmaya zorlanıyor. Doğal kaynaklar bakımından zengin ve boğazına kadar çelişkilerle dolu bir ülke bu: Güney Afrika.

Afrika kıtasının güney ucu, stratejik coğrafi konumu ve dikkat çekici doğal kaynakları ile onlarca yıldır süren çatışmalarla toplumsal yapısını dönüştüren tarihsel olaylarda her zaman merkezi bir rol oynamıştır. 1990'ların





ilk yıllarında Bonfiglioli, madencilik endüstrisinin ve yakından bağlantılı olduğu hafriyat sektörünün sunduğu fırsatlardan yararlanmak için Güney Afrika'daki faaliyetlerini genişletmeye karar verdi.

Şirketin İspanya serüveninde olduğu gibi, Afrika kıtasındaki yolculuğunda da Bonfiglioli, zamanın toplumsal ve siyasi koşullarına uyum sağlama yeteneğini geliştirmek zorunda kaldı.

O yıllarda bir halkın tüm ıstırabını ve umutsuzluğunu kapsayan, Güney Afrika'nın içine düştüğü eleme adını veren tek, ama sadece tek bir sözcük vardır: Apartheid.

Afrika'nın en güney ucunu kaplayan coğrafi bölge ilk olarak 17. yüzyılda Hollandalılar, daha sonra da İngilizler tarafından sömürgeleştirilmiştir. Genellikle Avrupa ülkelerinin hapishanelerinden alınan insanlarla dolup taşan gemiler, insan yüklerini boşaltmak için Cape Town körfezine ulaşacaktı.

Yüzyıllar boyunca bu toprakların yerli sakinleri ile sömürgeciler arasındaki bir arada yaşamak giderek daha karmaşık hale geldi ve sonunda açık bir çatışmaya dönüştü. Zaman geçtikçe yerli nüfus toplumdan dışlandı ve 1948'den itibaren düpedüz bir sosyal tasfiyeye dönüşen, bariz bir ırk ayrımına uğradı. Derisi renkli insanlar, hakları olmayan ve sosyal ilerleme fırsatından yoksun harap ve bitap gecekondu kasabalarında yaşamak zorunda bırakıldılar. Önemli olan tek şey ten renginin ne olduğuydu. Bu, otobüslerin, toplanma ve sosyalleşme yerlerinin ayrı tutulmasını zorunlu kılan yasaların hüküm sürdüğü, siyahlar ile beyazlar arasında hiçbir etkileşimin olmadığı, çekilmez bir durumdu. Bu gettoların içinde, acımasızca bastırılmalarına rağmen protestolar yükseliyordu. Herkes kendi özgürlüğü pahasına özgürlük için savaştı ve bunlara tarih yazan bir adam da dahildi: Nelson Mandela.

1940'ların başında Mandela, halkına ve milletine bir gelecek vermeye çalışma mücadelesine başladı. Ancak o zamanlar bilinen ve uygulanan tek yol baskıydı. Mandela, sabotaj ve vatana ihanetten yargılanmasının ardından müebbet hapis cezasına çarptırıldı. Yıl 1964'tü.

Hapsedildiği kompleks, her şeyden ve herkesten izole halde, kıyıdan sadece birkaç mil uzaklıktaki Robben Adası'nda bulunuyordu. Mandela, 1980'lerin ortalarında, uluslararası protestoların iç protestolara eklemlenerek Güney Afrika hükümetine ırk baskısını kaldırması yönünde baskı uyguladığı zaman şekillenmeye başlayan bir değişime güvenerek, adanmışlıkla ve saf iradenin verdiği güçle uzun yıllar dayanmayı başardı.

1985'te dünyaca ünlü bir grup müzisyen ve şarkıcı, bir şarkıyı, her yerde radyo istasyonlarında yankılanan ve dünya çapında bir protesto marşı olarak yükselen bir parçayı başarıya kavuşturdu. Bruce Springsteen, Bob Dylan, Bono ve diğerleri, Bruce Springsteen'in uzun zamandır gitaristi olan Little Steven'ın, adı ülkenin derin sosyal çatışmasını çağrıştıran bir şarkı olan "Sun City" adlı parçayı seslendirmeye katılma çağrısına yanıt verdiler. Sonuçta Sun City, tatillerini yalnızca kendileri için tasarlanmış bir komplekste geçiren varlıklı beyaz konuklara ayrılmış bir tatil yeriydi.

Çeşitli protesto girişimleri ülkenin korkunç durumunu



Nelson Mandela Esaret Alanı, Howick, KwaZulu - Natal, Güney Afrika: Güney Afrikalı sanatçı Marco Cianfanelli'nin Mandela'nın tam olarak yakalandığı yerdeki heykeli.

gün ışığına çıkardı ve ülkenin dönüşümünün menzil almasına yardımcı oldu ve 1990'da Başbakan De Klerk, Robben Adası'ndaki hücresinde ömür boyu sürecek bir rüyanın gerçekleşmesini beklemekte olan Nelson Mandela liderliğindeki parti olan ANC'nin temsilcileriyle görüşmelere başladı.

11 Şubat 1990'da, hapiste geçen yirmi yedi uzun yılın ardından Mandela serbest bırakıldı ve ülkesindeki ırk ayrımcılığını ortadan kaldırmak için tasarlanan anlaşmaları imzalayabildi. De Klerk ile birlikte Nobel Barış Ödülü'nü aldı. Nisan 1994'te hareketi oyların yüzde altmışını kazandı ve Güney Afrika'nın lider partisi oldu. Nelson Mandela ulusun başkanı seçildi ve ülkesindeki Siyah çoğunluğa daha önce hiç tanımadıkları bir özgürlük verebildi.

Bu tarihsel süreç boyunca Bonfiglioli, Güney Afrika'nın mümkün olan her yerde değişime doğru yolculuğunu hem paylaştı hem de buna katkıda bulundu. 1991'de Johannesburg ofisinin sadece sekiz çalışanı vardı, ancak bağlılık ve azim, Bonfiglioli'nin bölgenin önde gelen şirketlerinden biri olmasına yol açan temel faktörler olduğunu kanıtladı. 2008 yılında Bonfiglioli Güney Afrika, şirketin kataloğundaki en büyük HDO ve HDP dişli kutularını bağımsız olarak monte edebilen dünyanın ilk yan kuruluşu oldu. Bugün bu şube, çoğu yirmi yılı aşkın bir süredir şirkette çalışan seksen bir kişiyi istihdam etmektedir: bu, bölgeyle ve sağlıklı, erdemli sosyal dokusuyla kurulan güçlü bağın açık bir belirtisidir.



Bonfiglioli South Africa Pty Ltd. – Sandton, Johannesburg.





Bonfiglioli ile Hindistan arasında da güçlü, hatta olağanüstü derecede güçlü bir bağ var.

Önceki sayfalarda Bonfiglioli Hindistan'ın nasıl kurulduğunu ve şirketin Hindistan pazarında nasıl büyüdüğünü okumuştunuz, ancak Hindistan ile yaşanan hikaye ekonomi ve üretim konularının çok ötesine geçti: yaklaşık otuz yıl sonra şirket ile bu ulus tarafından paylaşılan bağ, İtalya ve Hindistan arasında güzel bir bağlantıyı dünyaya getirdi.

Hindistan, zıtlıklarla dolu güzel bir ülkedir: bazen insanlık dışı sayılabilecek kadar acımasız, ancak aynı zamanda bağışlayıcı ve merhametli bir sosyal bağlamla, her gün bir milyardan fazla insanın birbirine teğet geçtiği çarpıcı bir karşıtlıklar ülkesidir.

Bu hikayeyi daha iyi anlatmak için, (Hindistan'a şairane bir atıfla, kelimenin tam anlamıyla "üç renkli" demek olan) Tiranga ulusunun tarihi hakkında daha derin bir anlayışa sahip olmak yardımcı olacaktır.

1600'de Doğu Hindistan Şirketi'nin kurulmasıyla, İngiliz İmparatorluğu'nun elinde üç yüzyıldan fazla sürecek uzun bir sömürgeleştirme dönemi başladı. İngilizler, valileri ve orduları aracılığıyla geniş toprakları ele geçirerek, Hint ulusunun sosyal ve coğrafi yapılarını yeniden şekillendirdiler. 19. yüzyılın ortalarında Londra'da Hindistan Ofisi kuruldu ve Kraliçe Victoria, net bir siyasi niyetin teyidi olarak Hindistan İmparatoriçesi unvanıyla taç giydi. 19. yüzyılın sonundan itibaren Hindistan bir koloniye dönüştü ve on yıllar boyunca İngiliz kültürü ve yönetimi Hint toplumunda giderek daha fazla yer aldı.

Bununla birlikte, yirminci yüzyılın ilk yıllarından itibaren Hindistan halkı, önceki yüzyıllarda kaybettikleri sosyal ve kültürel kimliklerini geri kazanmanın yolunu aramaya başladı. İngilizlerin uyguladığı sert baskı, İngiliz İmparatorluğu'ndan bağımsızlıklarını kazanmak isteyen Hintliler arasındaki isyan dalgasını durdurmak için yeterli değildi. Tarihi dönüm noktası, Mart 1930'da, Mahatma Gandhi'yi takip eden binlerce kişinin Tuz Yürüyüşü olarak bilinen işe kalkışmasıyla geldi. Bu, İngilizlerin tuz tekeline meydan okuyan, şiddet içermeyen bir halk protestosuydu. Dandi plajının bir kıyısında, uzun bir yürüyüşten sonra Gandhi, bir avuç tuz topladı ve o kumsal üzerindeki yegane kontrol hakkını İngiliz hükümetine veren yasayı açıkça çiğnemiş oldu. Yalnızca beyaz bir cüppe giymiş incecik bir adamın yönetimindeki bu yürüyüş şaşırtıcı bir etki yapmıştı. Bu, İngilizleri asla hayal edemeyecekleri bir şeyi, Hindistan'ın bağımsızlığını düşünmeye zorlayan cesur bir hareketti.



Yolculuk on yedi yıl sürdü. 15 Ağustos 1947'de Hindistan bağımsızlığını ilan etti, ancak ilerleyen on yıllarda Hint halkı kendi kimliğini geri kazanmak için mücadele verdi.

1990'ların ortalarında, Bonfiglioli Hindistan'da bir tesis açmayı düşünmeye başladığında, bazı şehirler daha önce İngilizler tarafından verilenlerin yerine Hindu isimlerini geri almıştı. Bombay bir kez daha Mumbai oldu, Kalküta Kolkata adını geri aldı, Madras ise geri dönüp Chennai oldu. Hindistan'ın köklerine uzanan bu yolculuğa, ulusun her sektörünü kapsayan bir ekonomik kalkınma süreci eşlik etti: mahallelerde yüzlerce katlı gökdelenlerin inşaatları başladı ve yurtdışından gelen sermaye akışı, ayrıcalıklı olanlar ile yoksulluk sınırının çok altında yaşayanlar arasındaki sosyal ayrımı daha da arttırırken, başka hiçbir şey olmasa da kast sistemi daha da belirgin hale geldi. Jeopolitik alan, komşu ülkelerle ilişkilerde de bir dönüşüm yaşadı ve nükleer silahların geliştirilmesine doğru kayan bir tırmanış yaşandı.

Bu derin dönüşümün perde arkasında Bonfiglioli, tarihinin en önemli girişimcilik projelerinden birini geliştirme

Chennai'deki Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd. tesisi için temel taşının döşenmesi.

görevini üstlendi.

Başlangıçta proje, bir ortak girişim olarak öngörülmüştü, ancak daha sonrasında, Sonia'nın teşvikiyle, Hindistan projesinin başarısının gerçek anahtarı olduğunu kanıtlayan bağımsız operasyon yolu seçildi. Son otuz yılda, bu karmaşık ve cesur karar kazandıran bir tercih olduğunu kanıtlamayı sürdürdü.

Ancak Hindistan ruhunuza temas eden bir ülkedir ve bu





nedenle Bonfiglioli'nin bu ulusla bağlantısı da zamanla derinleşmiştir. Bu bağın somut işaretlerinden biri, Chennai yakınlarında, tamamen Bonfiglioli tarafından finanse edilen ve daha parlak bir gelecek yaratmak amacıyla eğitim ve sağlık tesislerinin oluşturulduğu bir köyün inşa edilmesini sağlayan projedir. Bu, basit finansal yardımın ötesine geçen daha geniş bir vizyonun bir parçasıdır: Bonfiglioli'nin çocuklara daha iyi bir yaşam ve çalışma fırsatları sunarak bireysel eğitime olan bağlılığını temsil eder. Bonfiglioli'nin Hindistan'daki yılları boyunca geliştirdiği, tüm sosyal ve siyasi çelişkilerine rağmen ulusun dönüşüm yolculuğunu paylaşmasına olanak tanıyan bir kavramdır.

Amerika Birleşik Devletleri Hindistan'dan sadece coğrafi ve ekonomik olarak uzak olmakla kalmaz, bu iki ülke aynı zamanda diğer birçok bakış açısına göre de derinden farklıdır.









Yukarıdan başlayarak:
1999: Chennai fabrikası.
2011: Mannur sahası
2023: Pune'deki yeni tesis
(ilk tesis 2017'de açıldı)
ve Hindistan'daki 25 yıllık varlığımızın kutlaması.



Amerikan ekonomisi dünyanın önde gelen ekonomik sistemidir. Burada büyük şirketler, parlak zihinler, dünyayı değiştirmeyi hayal eden, azim ve saf irade ile başarılı olan insanlar tarafından yaratılmıştır. Otomotiv endüstrisi ve Silikon Vadisi, Amerika'nın servet yaratma konusundaki olağanüstü kapasitesinin örnekleri olarak hizmet eder, ancak bu sistem, bazıları Hindistan'da bulunanlarla çarpıcı benzerlikler taşıyan çelişkilerden yoksun değildir. Amerika'daki ekonomik eşitsizlik en tartışmalı konulardan biridir ve refah ve çaresizliğin komşu semtlerde yan yana oturduğu tek bir eyalette bile görülebilmektedir.

Halkın tahayyülünde Los Angeles, sinemanın, Pasifik Okyanusunun ve uzayıp giden otoyolların şehridir. Yine de her yıl bu Melekler Şehrini ziyaret eden milyonlarca turistin kaçındığı bir alan var: buraya Skid Row denir.

Skid Row, Los Angeles şehir merkezinin tam merkezinde, binlerce evsiz insanın sokaklarda yaşadığı, derme çatma çadırlar ve çöplerle dolu kaldırımlar boyunca yığıldığı, yedi kilometrekarelik bir alandır. Bu alan, efsanevi beyzbol takımı Dodgers'ın stadyumuna sadece 10 dakika, şarkıcı Adele'in 2021'de önünde unutulmaz bir konser verdiği Griffith Gözlemevi'ne ise 10 kilometre uzaklıktadır.

Çaresizliğin yanı sıra süregelen lüks ve zenginlik, belki de Batı dünyasının en büyük toplumsal çelişkisidir anca buna rağmen Amerikan ekonomisi gezegendeki en önemli ekonomilerden biridir. ABD pazarına girmek, büyümek isteyen herhangi bir şirket açısından kilit bir hedeftir; Bonfiglioli de bu kadar yüksek potansiyelli bir pazarda yeni müşteriler edinmeye hevesli bir şirketti. Amerika macerası yirminci yüzyılın sonunda Indiana eyaletindeki küçük bir kasabada başladı: Lafayette.

Şirketin ilk endüstriyel ileri karakolu 1999 yılında kuruldu ve sadece birkaç çalışanı olan küçük bir tesisten oluşuyordu. Amaç açıktı: dişli kutularını tarım ekipmanı ve hafriyat makinesi üreticilerine pazarlamak. O yıl, Amerika Birleşik Devletleri için unutulmaz bir yıldı: Amerikan kadın futbol takımı, Pasadena finalinde penaltı atışlarında Çin'i mağlup ederek tarihteki en ikonik spor fotoğraflarından birini çıkardı: Brandi Chastain, kazanan penaltıyı attıktan sonra bunu dizlerinin üzerinde kutluyordu.

O yıllarda Bonfiglioli, operasyonlarını piyasa taleplerine daha etkili bir şekilde yanıt vermek amacıyla yapılandırmaya çalıştı ve merkezini başka bir eyalete taşımak da dahil olmak üzere önemli kararlar alındı. 2002'de Kentucky, Hebron'daki yeni tesis açıldı: önümüzdeki yıllarda genişletilebileceği için ideal bir çözümdü. Amerika Birleşik Devletleri, 11 Eylül olaylarından sonra barış duygusunu yeniden kazanmaya çalışıyordu ve şirket, Avrupa pazarından birçok yönden farklı olan Amerikan pazarını daha iyi anlamaya çalıştığından, bunlar Bonfiglioli açısından da önemli yıllardı. Daha sonradan müşteri olan John Deere ve Caterpillar gibi devlerin ihtiyaçlarını karşılamak için organizasyonun genişletilmesi gerekiyordu.

Bonfiglioli U.S.A Inc



2007'de, eşik altı ipotek felaketine yol açacak olan küresel bir ekonomik krizin ilk belirtileri görünmeye başlarken, Bonfiglioli organizasyonunu büyütme konusunda stratejik bir karar aldı.

Merkez Hebron'da kaldı, ancak çalışan sayısının daha da arttırıldığı, daha büyük bir tesise taşındı; amaç ekonomi toparlandığında hazır olmaktı. Zor bir anda alınan bu cesur karar, şirketin Amerikan hafriyat pazarındaki ve rüzgar enerjisi sektöründeki başarısının anahtarlarından biriydi. Bugün Bonfiglioli ABD, ürün kalitesinde en yüksek seviyeleri koruyan şirketin sağlamlığından ve devam eden eğitiminden yararlanan, yaklaşık iki yüz kişiyi istihdam etmektedir: Amerikan yapımı ürünleri tercih eden bir pazarda rekabet etmek için temel bir unsurdur bu.

Bonfiglioli, bir yandan kendi kimliğini korurken, diğer yandan lider bir oyuncu olduğu bir pazarda büyük bir zorluğun üstesinden gelmeyi başardı. Çalışanlarının kültürüne ve geleneklerine odaklanan "Yerel için Yerel" projesi, şirketin Amerika'daki deneyimini Bonfiglioli'nin birkaç yıldır sürdürdüğü küresel yaklaşımın en iyi örneklerinden biri haline getirdi.

Bir ulusun yaşamına katılmak sadece işle bağlantılı ekonomik yönlerle ilgili değildir: her şeyden önce binlerce çalışanın hesaba katılması gereken bir sosyal sorumluluk meselesidir. Clementino Bonfiglioli bakışlarını her zaman geleceğe çevirdi ve kızı Sonia, Bonfiglioli'nin üretim sürecine 'çemberi kapatma' kavramını getiren projenin gösterdiği gibi aynı yaklaşımı sürdürüyor: 2008'de şirket, Vietnam'da elektrik motorları üretim tesisini açtı.

Vietnam savaşının sona ermesinden bu yana geçen otuz yılı aşkın sürede, ülke binlerce yıllık tarihini canlandırmanın bir yolunu arıyordu.

Yirmi yıllık çatışma, özellikle de ABD'nin başrol oyuncusu

Yerel için Yerel



Bonfiglioli'nin Hindistan ve Vietnam'a ithaf ettiği iki fotoğrafik editoryal proje

Bonfiglioli Vietnam Co. Ltd.

Bonfiglioli Vietnam Co. Ltd.





olarak görüldüğü yıllarda, silinmez izler bırakmıştı. Güney Vietnam'ın Kuzey ile tek bir ulus olarak yeniden birleşmesi, halkı tek bir bayrak altında bir araya getirdi, ancak barışa giden yol karmaşık ve trajikti. Fraksiyonel bölünmeleri ortadan kaldırarak ve uluslararası ilişkileri yeniden tesis ederek ortak bir kimliği yeniden inşa etmek gerekiyordu, ancak bunu söylemek, yapmaktan daha kolaydı: 1990'ların ortalarına kadar, daha birkaç yıl önce resmi olarak sona eren Soğuk Savaş'ın yan etkileri hala hissedilmekteydi. Vietnam, daha sağlam uluslararası ilişkilere doğru adım adım ilerledi ve "DOI MOI" olarak bilinen ekonomi politikalarını hukuk sistemine dahil etti: başlangıçta tarım sektörüyle sınırlı olan ulusal kalkınmayı teşvik etmeyi amaçlayan bir dizi kural ve yasaydı bunlar.

Çok önemli bir katkı da, 1994'te ticaret ambargosunu kaldıran ve Vietnam'ın dünyanın dört bir yanındaki potansiyel ortaklarla temasını sürdürmesine izin veren Başkan Clinton'dan geldi.

2000'lerde Vietnam, Asya pazarlarına erişim açısından stratejik bir kalkınma merkezine dönüştü.

2008 yılında Bonfiglioli, başkent Ho Chi Minh City'nin eteklerinde bir sanayi bölgesinde elektrik motoru üretimi için bir tesis kurmaya karar verdi. İtalyan yapabilme bilgisi ile Vietnam kültürünün birleşimi olağanüstü sonuçlar verdi: Grubun ASEAN'daki ilk üretim merkezi ortaya çıktı.

Takip eden yıllarda, dünyanın bu bölgesinin ihtiyaçlarını daha iyi karşılamaya yönelik motorların yanı sıra A, C, F ve 300 serilerinden dişli kutusu üretimi de eklendi.

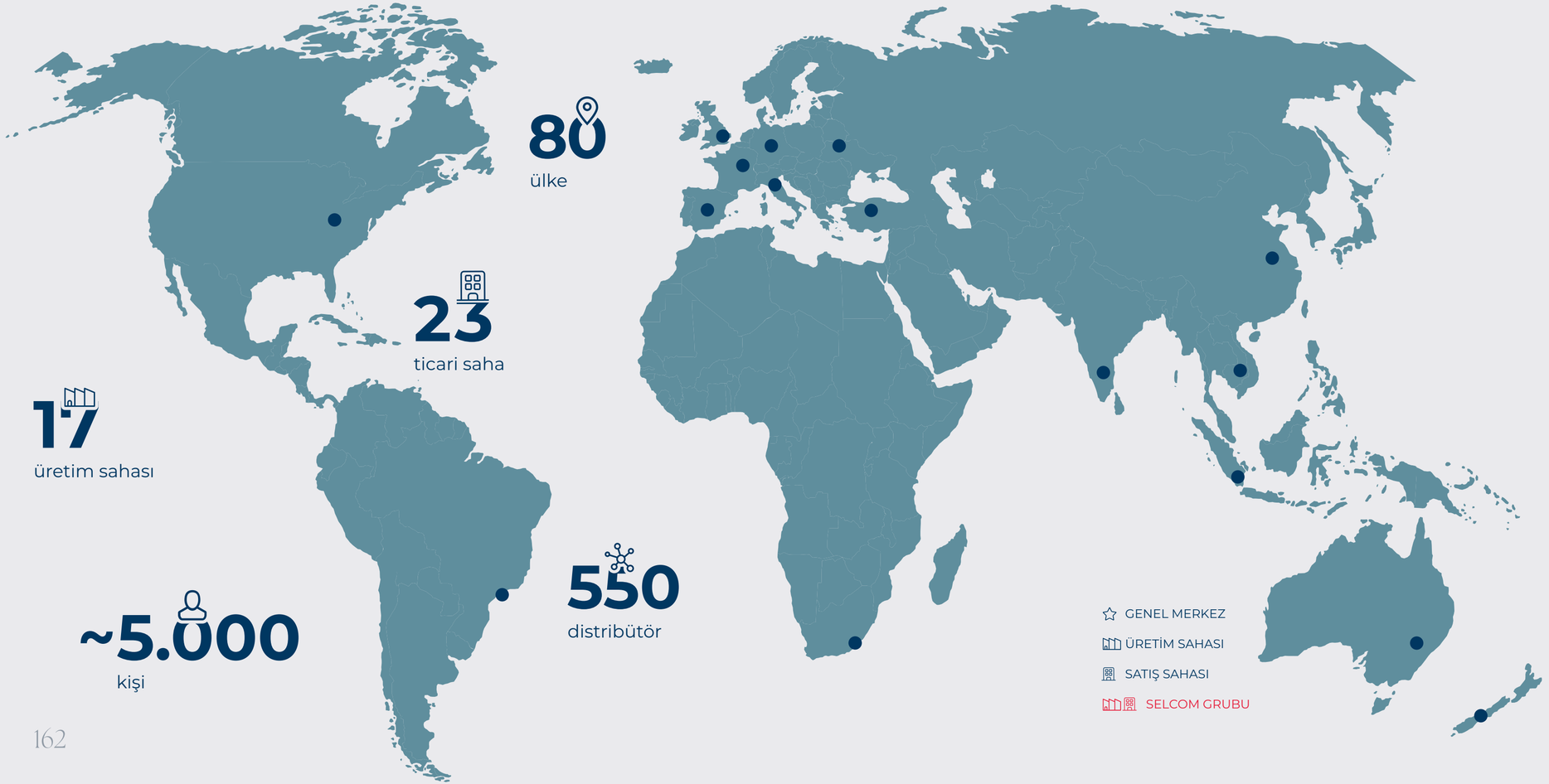


Bonfiglioli, kurulduğu günden bu yana önemli ölçüde değişim geçirdi ve küçük bir mekanik atölyeden başlayarak, küresel bir sanayi grubuna dönüştü. Ancak kuruluşundan bu yana önemli bir husus hiç değişmedi: bu, Clementino Bonfiglioli'nin sahip olduğu dünya vizyonuydu. Bugün bu vizyon kızı Sonia tarafından aynı ruhla ileriye taşınmaktadır.

Son yetmiş yıl boyunca geliştirilen endüstriyel projelerin hiçbiri sadece genişlemeyle ve fethetmeyle ilgili değildi: aksine, her düzeyde ilgili insanlar açısından dikkatli bir değerlendirme yapmak Bonfiglioli açısından daima temel olmuştur.

Gerçek bir gezgin, mekanları fethetmek için değil, kültürlerinin ve geleneklerinin enerjisini içine çekmek için ziyaret eder. Kuşkusuz bir şirket işini genişlettiğinde, bunu ekonomik kazanç amacıyla yapar, ancak gerçek fark, yalnızca orada duranlar ile daha geniş bir anlamda her bir yerden alırken, aynı zamanda geri verenler arasında ortaya çıkar. Bu, sadece şirket için değil, aynı zamanda insanlar için de büyümeyi teşvik eden iki yönlü bir ilişkiye dayalı bir bağlantıdır. Bonfiglioli'nin Vietnamlı, Güney Afrikalı, Hintli veya İspanyol çalışanları, farklı kültürleri benimsemelerine olanak tanıyan açık bir zihni kendi kültürlerinden kazanırlar ve aynı şey, gün geçtikçe diğer uluslardan akranlarıyla birlikte çalışan İtalyan meslektaşları için de geçerlidir.

Bu sadece global veya glokal bir mesele değildir: her şeyden önce, her gün, dünyanın her köşesinde insan yaşamını besleyen ve daha iyi hale getiren linh hon, aatmaon, almas, anime, ruhların bir birleşimidir.



80
ülke

23
ticari saha

17
üretim sahası

~5.000
kişi

550
distribütör

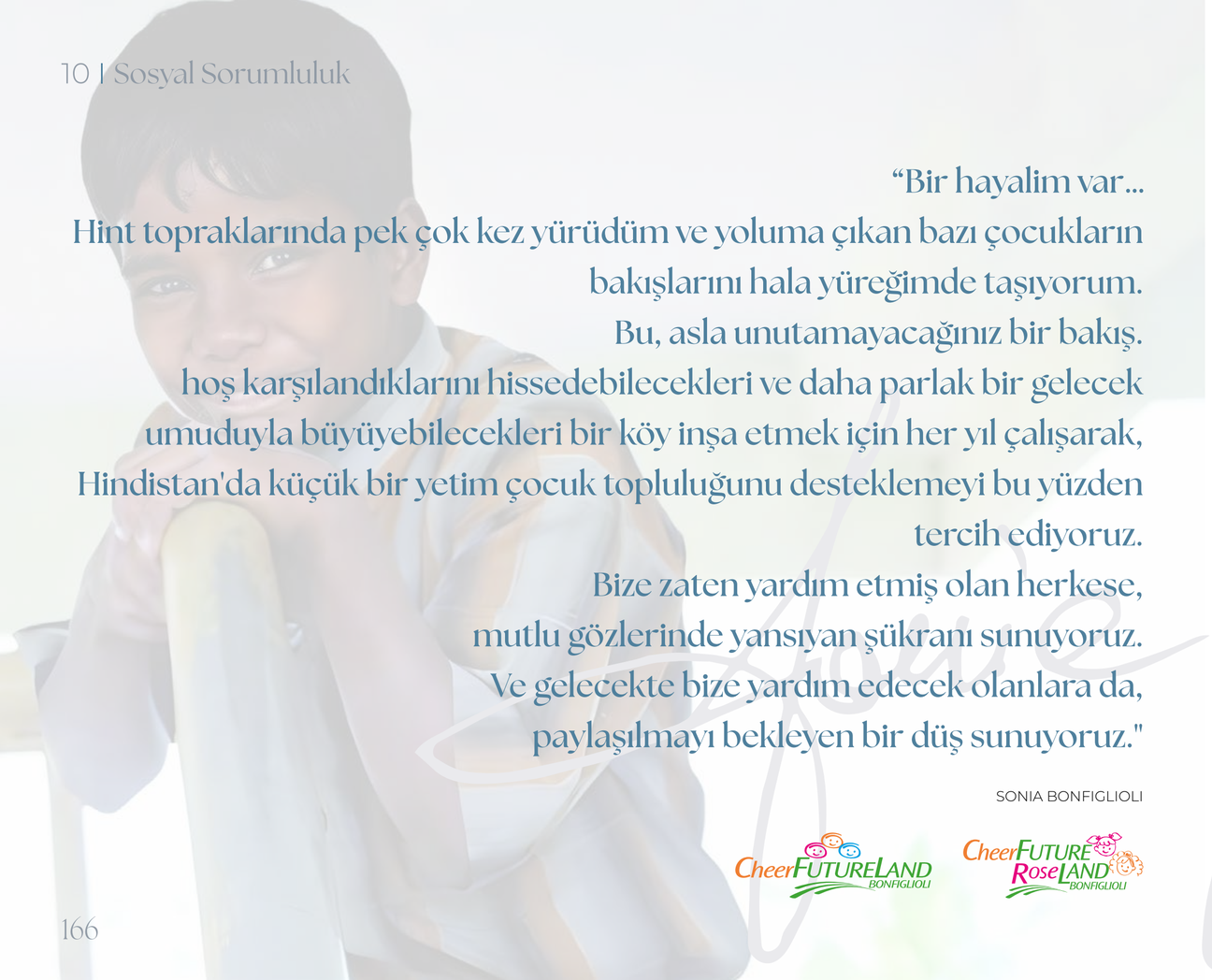
GENEL MERKEZ
ÜRETİM SAHASI
SATIŞ SAHASI
SELCOM GRUBU

Avustralya
Brezilya
Çin
Fransa
Almanya
İngiltere
Hindistan
İtalya
Yeni Zelanda
Singapur
Slovakya
İspanya
Güney Afrika
Türkiye
A.B.D.
Vietnam



Sosyal sorumluluk

LİDERLİK, FAALİYET GÖSTERDİĞİNİZ ORTAM İÇİN SORUMLULUK ÜSLENMEK ANLAMINA GELİR.



"Bir hayalim var...
Hint topraklarında pek çok kez yürüdüm ve yoluma çıkan bazı çocukların bakışlarını hala yüreğimde taşıyorum.
Bu, asla unutamayacağınız bir bakış.
hoş karşılandıklarını hissedebilecekleri ve daha parlak bir gelecek umuduyla büyüyebilecekleri bir köy inşa etmek için her yıl çalışarak, Hindistan'da küçük bir yetim çocuk topluluğunu desteklemeyi bu yüzden tercih ediyoruz.
Bize zaten yardım etmiş olan herkese, mutlu gözlerinde yansıyan şükranı sunuyoruz.
Ve gelecekte bize yardım edecek olanlara da, paylaşılmayı bekleyen bir düş sunuyoruz."

SONIA BONFIGLIOLI

CheerFUTURELAND BONFIGLIOLI

CheerFUTURE RoseLAND BONFIGLIOLI

Kurumsal dünya, özellikle de büyük şirketler, 1990'lardan başlayarak yeni bir şeyin farkına vardı: önceliğini korumasına rağmen iş artık tek başına yeterli değildi. Bu, çalışan ilişkilerine yeni bir yaklaşımın başlangıcına işaret ediyordu: ücret artışları ve iyileştirilmiş çalışma koşullarının yanı sıra, sağlık sigortası, çocukların eğitim maliyetine yönelik katkılar ve insanların yaşamlarına önemli iyileştirmeler getiren ödül programları gibi aileleri desteklemeye yönelik önlemler alındı. Stresli durumları azaltmak amacıyla yeni uygulamalar da getirildi. Belki de bunlar arasında en bilineni, 1950'lerde ve 1960'larda Hewlett Packard tarafından zaten benimsenen, ancak 21. yüzyılın şafağında sağlam bir şekilde yerleşen bir gelenek olan Cumaları Serbest Kıyafet uygulamasıdır. Cuma günleri çalışanların, haftanın son günü işlerini yaparken bundan yararlanan çalışanlar açısından daha az geleneksel bir ortam yaratan alışılmış takım elbise ve kravata göre daha rahat kıyafetler giyerek ofise gelmelerine izin verildi.

İtalya'da, sanayi sistemi daima alternatif (ve her zaman yapılandırılmamış) teşvik sistemleriyle çalışan sadakatini arttırma eğiliminde olan aile işletmelerinin önemli bir kısmından oluşmuştur. Yaz aylarında cuma günleri çalışma saatlerini daha kısa tutmak gibi çalışanların refahını destekleyen çeşitli yaklaşımlar ortaya konulmuştur.

Clementino Bonfiglioli, sadece müşterileri için değil,

meslektaşları için de fikirleri tasarlama ve gerçekleştirme konusunda olağanüstü bir yeteneğe sahipti. Hayat onu çok hızlı bir şekilde büyümeye zorlamıştı, amcası ve teyzesinin sevgisiyle sarıp sarmalanmış, ancak annesinin ve babasının temel desteğinden yoksundu. Zorlukları, henüz gerçekleşmemiş hayalleriyle birlikte bu çocukluk, Clementino'nun karakteri ve kişisel gelişimi üzerinde güçlü bir etkiye sahipti. Tüm hayatını yaratımını beslemek, daha iyi ürünler geliştirmek için çabalamakla geçirdi, enerjisinin çoğunu aynı zamanda çalışanlarının refahını korumaya ve iyileştirmeye adadı. Dahası, zaman geçtikçe, kendi şirketlerinin ötesine bakma ve fabrikalarını çevreleyen sosyal dokuda neler olduğuna dikkat etme ihtiyacını fark etti.

Bonfiglioli'nin faaliyet gösterdiği her mekan, her şehir ve her ulusun farklı ihtiyaçları, farklı gereksinimleri var ve bunlardan yola çıkarak yeni nesiller için eğitim ve sağlık programlarına erişimi yaygınlaştırmak amacıyla projeler başlatıldı.

Clementino Bonfiglioli'nin çocukluğunu doğrudan çocuklara ve gençlere daha iyi bir yaşam şansı sunma dürtüsüyle ilişkilendirmek aşırı basit olurdu kuşkusuz, ancak onu tanıyan ve yanında önemli anlar paylaşan birçok insanın tanık olduğu gibi, Bonfiglioli'nin geçmişinin kendisi üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu yadsınamaz.

Şirketin tarihinin şüpheye yer bırakmayacak şekilde en önemli sosyal destek projesini başlattığı ülke olan Hindistan'da önemli bir etkinlik gerçekleşti.

Bonfiglioli Hindistan'a 1990'ların sonunda geldi ve yaşanan birçok olaydan biri, özellikle Clementino Bonfiglioli'de silinmez bir iz bıraktı: gelecek yıllarda güçlü duyguların tomurcuk vereceği, tohum haline gelecek bir an.

1998'deki ilk gezilerinden birinde birkaç meslektaşı ona eşlik ediyordu.

Birkaç haftalık yoğun çalışma ve potansiyel ortaklarla görüşmelerden sonra İtalya'ya dönmeye hazırlanıyorlardı. Ayrılmadan bir gece önce grup, önceki günlerde satın aldıkları bazı kurabiye ve tatlı kutularını otelde bırakmaları gerektiğini fark ettiler.

Clementino Bonfiglioli, bunları otelin dışında dilenen çocuklara dağıtmayı önerdi. Birkaç dakika sonra lobiye indiler ve giriş kapısının hemen dışında, bu basit hareketin yakında tehlikeli bir duruma yol açacağı asla akıllarına gelmeden tatlıları dağıtmaya başladılar. Grubun etrafı birkaç dakika içinde her biri her türlü yiyecek kırıntısını kapmaya çalışan aç, çaresiz çocuklardan oluşan bir kalabalıkla sarıldı. En kötü durumları önlemek için polisin müdahalesine ihtiyaç oldu. Memurlardan biri, Clementino Bonfiglioli ve diğerlerini kendi güvenliklerini tehlikeye atmamak için bu tür davranışları bir daha yapmamaları gerektiğini hatırlattı.





Bonfiglioli'nin birkaç yıl sonra Hindistan'daki dezavantajlı çocuklara yardım etmek için bir proje başlatması şaşırtıcı değildi.

1999'da çocuk psikoloğu Anto Selvyn Roy, durumları nedeniyle çalışamayan engelli çocukları görmeye başladı; bu durumda olmaları, sokakta kaderlerine terk edilmeleri için fazlasıyla yeterli bir nedendi. Profesör Selvyn, Chennai'de Prema Vasam topluluğunu ("Sevgi Evi") kurdu. En başından beri burası şehrin referans noktası haline geldi ve Hint polisi bile zor durumlarla karşı karşıya kaldığında, sokak çocuklarını bakılabilmeleri için topluluğun binalarına getirirdi.

Clementino Bonfiglioli, Hintli çocuklara yardım etmek ve desteklemek için bir proje başlatmaya karar verdiğinde, Prema Vasam topluluğunu ve kurucusunu bu girişimi başlatmak için ideal ortaklar olarak gördü. Çocuklar için CheerFutureLand destek programı bu şekilde kuruldu ve 4 Şubat 2010'da, başlangıçta yedi ila on iki yaş arası otuz çocuğu onların ihtiyaçlarına uygun tesislerde barındırabilen Çocuklar İçin Ev açıldı. Bu merkezde konaklamanın yanı sıra eğitim merkezi, sağlık bakımı ve çocukların huzur içinde tadını çıkarabilecekleri bir dizi eğlenme ve dinlenme alanı bulunan bir okul bulunmaktaydı. Bu, Bonfiglioli'nin açık taahhüdünü temsil ediyordu ve Sonia, sürdürülüp geliştirilmesini sağladığı bu projede bugün hala öncü bir rol oynamaktadır. Şu anda, daha iyi bir geleceğe sahip olmalarını güvence altına almak amacıyla öğrenim gören ve mesleki eğitim alan yaklaşık yüz çocuk orada barındırılmaktadır.

Ve kimi zaman kader, hiçbir yazarın hayal bile edemeyeceği inanılmaz hikayeler yazar. Saravanabava, CheerFutureLand'e kabul edilen ilk çocuklar arasındaydı. O ana kadar hayat ona acı ve ıstırap vermişti, ancak bu özel yerin duvarları arasında Saravanabava, yakın zamanda Chennai'deki Bonfiglioli tesisinde işe girmesini sağlayacak bir kurtuluş yolculuğuna başladı. Çocuk adam



Saravanabava

olma yolunda tam gaz ilerliyor: kısa zaman önce mekanik bölümünden mezun oldu ve makine mühendisliği alanında bir lisans programına kaydolmayı hedefliyor. Yerli çocuklara daha iyi bir gelecek sunmak için yıllarını harcayanlar açısından büyük bir sevinç bu.

Bir ülkede varlık göstermek, aynı zamanda sosyal ve kültürel yönlerini paylaşmak ve "vermenin almakla aynı değerde olduğu" inancına uygun olarak bu faaliyetlere girişmek anlamına gelir. CheerFutureLand projesinin sunumunun yapıldığı belgede yer alan bu ifade, Bonfiglioli'nin Hindistan'da ve ötesinde, toplumsal alandaki seçimlerine yön veren felsefesini açıkça aktarmaktadır. Yıllar geçtikçe, diğer ülkelerde de gençlere yönelik benzer projeler geliştirilmiştir.

Bonfiglioli, 2023 yılından bu yana ihtiyacı olan ailelere ücretsiz eğitim veren bir dernek olan Güney Afrika'daki Women of Vision projesine destek veriyor. Vietnam'da, ciddi şekilde yoksunluktan gelen çocukların eğitime erişebilmelerini sağlamak için Ho Chi Minh Şehri okul sistemi ile bir ortaklık kurulmuştur.

Bonfiglioli'nin her yıl yayınladığı Sürdürülebilirlik Raporu, şirketin yalnızca ve münhasıran kâr odaklı endüstriyel bir zihniyetin ötesine geçmek amacıyla her gün girişiği ve yapmaya devam ettiği çabaları vurgulamaktadır. Kâr, herhangi bir işletmenin temel dayanağı olmakla birlikte, çevremizdeki dünyayı dikkate alan diğer unsurlarla bütünleşmeli, desteklenmeli ve bunlara bağlanmalıdır.

Birkaç yıldır Bonfiglioli, çevresel sürdürülebilirliğe derinlemesine odaklanarak yeni üretim tesisleri inşa etme hedefini de belirledi. Birkaç yıl önce açılan Hindistan'daki Pune tesisi, son teknoloji güneş enerjisi sistemi sayesinde %80 kendi kendine yeterlilik oranına sahip. Yaklaşık













sekiz bin kilometre uzaklıktaki Calderara'da, 2024'ten bu yana faaliyette olan şirketin yeni genel merkezi, çevre üzerindeki etkiyi en aza indirmek amacıyla yağmur suyu, jeotermal ve güneş enerjisi kaynaklarını kullanmak üzere inşa edilmiş bir NSEB'dir (Neredeyse Sıfır Enerji Binası). Bu çaba, halihazırda geliştirilmekte olan karbondan arınma planında yer alan veri ve bilgiler aracılığıyla izlenecektir.

Bowl for Kids' Sake, Circus Starr, Trabajos Solidarios ve Kockaci, Bonfiglioli'nin dünya çapında katkıda bulunduğu ve katıldığı projelerden sadece birkaçı.

Ayrıca, bir kadının liderliğinde bir şirket doğal olarak Cinsiyet Farkını azaltmaya özel önem göstermektedir. Bu taahhüt sayesinde, şirketteki kadın personelin varlığı %53 oranında artarken, erkek çalışan sayısı 2022'ye kıyasla neredeyse değişmeden kalmıştır: bu, şirketin gerçek sosyal ve kültürel değişimi gerçekleştirmeye odaklandığına dair başka bir kanıt daha oluşturur. Ancak bu felsefe şirket sınırlarının ötesine geçiyor: Ragazze Digitali ER projesini desteklemek, genç kız öğrencileri programlama ve yapay zeka dünyasını keşfetmeye teşvik etmeye yardımcı oldu.

Bugünün Bonfiglioli'si 1956'da kurulan o küçük atölyeden çok farklı bir şirket; üretim, seyahat ve iletişim şeklimiz





kökten değişim geçirdi. Geçen yetmiş yıl içinde, insanların yaşamları durdurulamaz bir başkalaşım geçirdi: 1950'lerin ortalarında genç Clementino, dünyanın geçirmekte olduğu teknolojik evrim sürecini hayal bile edemezdi, ancak içinde bulunduğu anın ötesini görme yeteneği, ihtiyaçları daha ortaya çıkmadan önce tahmin etmesine izin verdi. Bugün onun çalışmalarını Sonia sürdürüyor.

Dişliler ve takım tezgahları arasında büyüdü o, babasının sağladığı modele göre hem kadın hem de girişimci olarak yetişti. Bugün Bonfiglioli, Via Calvart'ta bir zamanlar Clementino Bonfiglioli'nin elinde bulunanlardan çok ötede olan yeni teknolojilere ve gelişmiş araçlara sahip. Değişmeyen tek bir şey kaldı, geçmişi ve bugünü birbirine bağlayan kopmayan bir ip: insanların ihtiyaçlarına kulak kabartma ve yanıtı, mümkün olan her yerde onlara yardım etmeye çalışarak verme yeteneği. Bu asla sadece iş olmayacak, çünkü insanlar olmadan, dikkatimizi çevremizdeki dünyaya vermeden, eylemlerimizin başkalarını nasıl etkilediğini düşünmeden, asla gerçekten tatmin edici bir hayat süremeyiz.





Büyüme ve evrim için itici güç olan inovasyon

ÜRÜN VE ÖTESİNİN GELECEĞİ: GÜVENLİK, ÇEVRE VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK



Claude Monet, *İzlenim, Gündoğumu*, 1872

Paris, Nisan 1874.

Louis Leroy zamanının en önemli sanat eleştirmenlerinden biriydi ve sanat galerilerinin, Paris'teki Académie des Beaux-Arts tarafından düzenlenen ve yalnızca Fransız sanatını değil, aynı zamanda bir asırdan uzun süredir daha geniş bir sanat dünyasını şekillendirip, etkileyen yıllık sergi olan Salon'un düzenli bir ziyaretçisiydi. Salon'da sergilenmek, sanatçılar açısından hem eleştirel hem de finansal başarıyı garanti ederdi; bu görünürlük olmasaydı, birçoğu eserlerini çok zor satardı.

Nisan 1874'te Leroy, Salon jürisi tarafından reddedilen genç ressamlar tarafından düzenlenen bir serginin duyumunu aldı. Birkaç günlüğüne birkaç odayı hazırlayan fotoğrafçı Nadar'ın stüdyosunda yapılacaktı bu.

Leroy, ilgisini çeken bu etkinliği ziyaret etmeye, bu genç sanatçıların çalışmalarına göz atmaya karar verdi. Sergide dolanırken, belli bir tabloya takıldı ve galeriden ayrılmadan önce birkaç dakika boyunca hiçbir duyguya ihanet etmeksizin onu gözlemledi.

Birkaç gün sonra, Leroy'un değerlendirmesini sunduğu bir makale Le Charivari dergisinde yayınlanıyordu. Karşısında durakladığı resimle ilgili kararı netti, sözleri belirsizliğe yer bırakmıyordu: "Bu tuval neyi temsil ediyor? İzlenim - Bundan şüphem yoktu. Sadece kendime, etkilendiğim için, diyordum ki, içinde bir izlenim olması gerekir...ve işte ne özgürlük, ne kolay bir işçilik bu! Daha cenin halindeki bir duvar kağıdı, o deniz manzarasından daha bitmiş haldedir. Bana gelip de bu amatörlerden söz etme".

Leroy'un bahsettiği tablo Claude Monet'nin *İzlenim, Gündoğumu* tablosuydu.

O andan itibaren, o sergide sergilenen ressamlara "İzlenimciler" adı verildi: başlangıçta alaycılık ifade eden bir terimken, resim tarihinin en önemli ve ünlü hareketlerinden birine atıfta bulunmuş oldu.

Tarih, Leroy'un bir yağlıboya tabloyu değerlendirme kapasitesi hakkında zaten ciltler dolusu söz söylemiştir, ancak büyük icatların ve yeniliklerin, daha yolculuklarının başlangıcında muhalefetle karşılaştıkları, hatta bazen alaya alındıkları her zaman sabittir. İzlenimci resim buna verilebilecek örneklerden biri ancak aklımıza gelebilecek daha birçok şey var: 1946'da, piyasaya sürülen ilk televizyonlar hakkında konuşan Darryl Zanuck şunları söyledi: "İnsanlar yakında kontrplak bir kutuya her gece bakmaktan bıkacak." Ya da şunları söyleyen, 1977'de Digital'in kurucusu Ken Olsen'i hatırlayalım: "Birinin evinde bilgisayar istemesi için hiçbir neden yok."

Analogdan dijitale geçişe X kuşağının kadın ve erkekleri yön verdi. Bir zamanlar gazeteleri basılı olarak okuyan milyonlarca kişi artık dünyanın her yerinden gerçek zamanlı haberlere erişim sağlayan yüksek teknolojili akıllı telefonlara sahip. Günlük hayatımızda, endüstriyel dünyada yaygınlaşmadan önce genellikle geliştirme ve test aşamalarından geçen yeniliklerden yararlanıyoruz: ilk olarak Formula 1 otomobillerine uygulanan çözümleri kendi araçlarımızda buluyor olmamız bunun bir örneğidir.

Son yıllarda, endüstriyel sistem içinde inovasyonun artık üretim alanıyla sınırlı kalamayacağına dair bir farkındalık giderek artıyor: bunun insanlara ve çevreye yardımcı olmak için kullanılması gerekiyor. Bu uyanış, bu sosyal sorumluluk duygusu, hem gerekli hem de faydalı.

Tüm bu yeni zorluklar, onları birbirine bağlayan ortak bir özelliği, temel bir unsuru paylaşıyor ve başarıya ulaşmaları açısından çok önemli: diğer bir deyişle bu, daha birkaç yıl önce görülenden farklı bir yaklaşımı benimseyerek, teknolojik yenilikleri geliştirme ve bunlardan yararlanma kapasitesi. Örneğin, 1990'lı yıllarda birçok üretim ortamında, sürecin her aşamasında insanların yerini almak için insan benzeri, yani antropomorfik robot teknolojisi kullanıldı; bugün, özellikle sağlık açısından en ağır ve en tehlikeli işlemlerde yenilikçi teknik çözümler olarak daha modern bir bakış açısının insanlarla birlikte çalıştığını görüyoruz.

Bonfiglioli, inovasyonu her zaman büyümenin ve evrimin temel itici gücü olarak görmüştür, ancak Sonia'nın şirket başkanı olarak gelmesi, şirketin kurumsal sürdürülebilirlik vizyonunu gerçekten dönüştüren tetikleyici unsurdu. Erken çocukluk yıllarından bu yana belirgin olan mekanik tutkusunu babasından miras alan Sonia, şirketin inovasyona yaklaşımını tüm iş süreçlerine entegre ederek yeniden tanımladı. Bu, artık tek yol gösteren ışığın üretim olmadığı, bunun yerine kendisini şirketin başarısı için temel olan diğer temalarla eşit bir zemine yerleştirdiği yeni bir bölüme işaret ediyordu. Güvenlik, çevre ve sürdürülebilirlik: Sonia'nın çağdaş vizyonu sayesinde bunlar Bonfiglioli'nin geleceğinin temel taşları haline geldi. Bu yeni hedefleri en verimli şekilde takip etmek amacıyla inovasyon projeleri geliştirmek için dış kuruluşları dahil etmeyi tercih etti: uzmanlıklarını entegre ederek daha iyi sonuçlar elde etmek, sadece Bonfiglioli için değil, çok daha geniş bir topluluk için olumlu bir etki yaratmak amacıyla üniversiteler, araştırma merkezleri ve kamu yönetimi organları ile ortaklıklar başlatılmıştır.

Şirketin tarihindeki dönüm noktalarından biri, bu yolculukta temel rol oynadığını kanıtladı: Mart 2000'de Bonfiglioli News'teki bir makalede Sonia Bonfiglioli, tarih yazacak bir proje sundu: Mosaico.

Mosaico, müşterilerin ve tasarımcıların Bonfiglioli kataloğundan teknik çizim veri tabanına erişmelerini sağlayan ve birkaç yıl önce geliştirilen Genius'un araçlarını içeren, gerçek bir entegre sistemdi. Mosaico ile, önümüzdeki yıllarda yaygın bir uygulama haline gelecek olan şey tanıtıldı, o zamanlar tek kelimeyle çığır açıcıydı:



MOSAICO

Mosaico logosu, 2000





Bugün Mosaico.

Sonuçta, Amazon'un ilk çevrimiçi kitap satışından bu yana daha beş yıl geçmişti, ancak Bonfiglioli zaten kendi e-ticaret platformunu başlatarak müşterilerin satın alma işlemlerini çevrimiçi katalogdan yapmalarını sağlıyordu. Bu, geleceğe doğru belirleyici bir sıçramaydı ve şirket, sadece tedarikçi olarak değil, projeleri tamamlayacak ve çözümler üretecek bir ortak olarak müşterilerine her zamankinden daha yakın olma hedefiyle yeni bin yıla yaklaştı. Şirketin müşteriyi tasarımın en erken aşamalarından itibaren destekleme arzusuna giderek artan bir vurgu yaparak satış ilişkisine yeni bir yaklaşım getirdi.

Bu, Bonfiglioli'nin aradan geçen yıllardaki başarısının tam merkezinde yer alıyordu. Prestijli yazılım şirketleri hizmetin geliştirilmesi için projeye katılırken, ulusal telefon şirketi iletişimi Web üzerinden sağladı.



EVO tesisinde dış iskeleti olan bir operatör

O andan itibaren tasarımcılar, müşteriler ve öğrenciler, Mosaico'nun sunduğu hizmetlerden yararlanmaya başladılar ve tasarım, seçim ve satın alma faaliyetlerini iyileştirmek ve hızlandırmak için sunduğu avantajlardan yararlandılar.

Bonfiglioli'nin müşterilerine sarsılmaz bir şekilde odaklanması, çalışanlarının güvenliğini ve yaşam kalitesini koruma, binlerce saatlik eğitim kursları verme ve ergonomiyi iyileştirmek, olası yaralanma riskini sınırlamak için makine ve ekipmanlarda yapısal değişiklikler yapma taahhüdüne koşut bir uygulamadır. Çalışma koşullarını sürekli iyileştirmeye yönelik düzenli girişimler önemli bir soruyu gündeme getirdi: Önümüzde hangi zorluklar var? Kuşkusuz daha otomatik, daha güvenli ve çevresel açıdan sürdürülebilir süreçler bunlar.

Bu soruyu yanıtlamak için Bonfiglioli, kolektif hayal gücünde bir bilim kurgu filminden fırlayıp gelmiş bir cihazla, dosdoğru yeni bir boyuta götüren bir yaklaşım olan teknolojik yeniliğin potansiyelinden yararlanmaya karar verdi: bu dış iskeletti.

Üretim departmanları içindeki günlük operasyonlar sırasında, en ağır bileşenleri kaldırmaya yönelik ekipman mevcuttur, ancak ağırlık ve hareket sıklığının bir araya gelmesinin sorunlara neden olabileceği durumlar hala mevcuttur. Bonfiglioli, operatörlerinin üretim için bileşenleri alırken gereken fiziksel çabayı azaltmak için



AGV (Otomatik Yönlendirilen Araçlar) EVO fabrikasında

tasarlanmış yeni nesil bir dış iskeleti test etmelerini sağlayacak bir proje başlattı. Bu proje için şirket, yeni keşfedilen bu sınırı genişletebilecek ve hayata geçirebilecek bir teknisyen ve araştırmacı ekibi kurdu: Bologna Üniversitesi, Güney İsviçre Uygulamalı Bilimler ve Sanatlar Üniversitesi (SUPSI) ile yenilik ve uluslararasılaşma yoluyla yerel kalkınmaya odaklanan Emilia Romagna bölgesel şirketi ART-ER geliştirme grubu arasında bulunuyordu. Bu kurumsal ortakların yanı sıra, yeni dış iskeleti fiziksel açıdan geliştirmek için robotik konusunda uzmanlaşmış uluslararası şirketler de getirildi.

Mümkün olan en iyi sonuçları elde etmek için yeni cihazları gerçekten kullanacak olan bireylerden geri bildirim almak çok önemliydi. Bu nedenle, yaklaşık yirmi gönüllü, yani günlük çalışmalarının bir parçası olarak dişli kutularının montajı için bileşenleri işleyen ve bu nedenle potansiyel olarak duruşla ilgili risklere maruz kalan lojistik operatörleri projeye dahil oldu. Gönüllüler, tasarımda yapılması gerekli ayarlamaları belirtmek suretiyle nihai sonucun önemli ölçüde değişmesini sağlayarak yeni cihazı test etti. Getirilen faydalar arasında iş faaliyetleri sırasında daha iyi duruş edinme, bel travmasının neden olduğu yaralanma riskini azaltma ve vücudun üst kısmında daha az zorlanma yer alıyor ve toplama işlemlerini bütün bir iş günü boyunca daha az maliyetli hale getirmek, operatörlerin şirket dışında geçirdikleri zamanın tadını

tam olarak çıkarmalarını sağlıyor.

Burada amaç iki yönlü ve geniş kapsamlı etkilere sahip: çalışma koşullarının iyileştirilmesi, ekip üyelerinin sevdikleriyle, çocuklarıyla kaliteli zaman geçirebilen ve işten çıktıklarında kendilerini sevdikleri şeylere adamış daha verimli insanlar olmalarını sağlamak anlamına geliyor.

Aynı kavram Bonfiglioli'nin çevrenin geleceği vizyonunda da geçerli. Onlarca yıldır, dünyanın dört bir yanındaki sanayiler, üretim tesislerinin dışında neler olup bittiğine pek de dikkat etmeden, ekonomik ve organizasyonel çabalarını daha fazla kâra yönlendirmişlerdir. Endüstriyel faaliyetlerin komşu bölgelerde ve ötesindeki yaşamlar üzerinde yıkıcı etkilerinin olduğu birçok örnek yaşanmıştır. Bunların en çarpıcılarından bazıları filmler veya araştırma raporları aracılığıyla dikkatimizi çekti, ancak son yıllarda, ticari liderler arasında gelişen daha fazla farkındalık sayesinde, endüstriyel faaliyetlerin çevresel etkisini azaltmak amacıyla yeni bir yol belirdi. Daha da ileriye bakmamız gerekiyor. Bugün yaptığımız seçimler çocuklarımızın miras aldığı dünyayı şekillendirecek.

Bu yeni vizyonu uygulamaya koymak için Bonfiglioli, ürünlerinin çevresel etkisini azaltmak amacıyla özel olarak tasarlanmış bir dizi proje başlattı. Bunu yaparken şirket, bilgi kapsamını genişletmenin daha iyi bir sonuç verebileceği bilinciyle uzman firmaları, yeni girişimleri ve üniversiteleri dahil etmiştir. Aynı farkındalıkla Bonfiglioli, çeşitli bileşenleri bağlı tutma, ilerlemelerini uyumlu hale getirme ve farklı çalışma gruplarını belirli hedeflere yönlendirme sorumluluğunu üstlenerek, bu projeleri koordine etmeyi seçti. Geleceğe adım atmanın iki temel unsur gerektireceği en başından beri açıktır: bunlar; hassas, güvenilir veriler ve bunları işleyebilen bir izleme sistemidir.

2019 yılında, yarı iletken üretiminde ve ileri teknolojik çözümlerde önde gelen şirketlerden biriyle kurulan ortaklık, standart izleme sensörlerinin evrimi olan WSensor ve Zsensor serilerinin geliştirilmesinin yolunu açtı. Bu yeni cihazların temel özellikleri, daha küçük boyuttan veri algılamada artan hassasiyete kadar değişiklik gösteriyordu ve bu yeni araçlar, Bonfiglioli'nin performans izlemeye ve öngörücü bakıma odaklanan ürün ve hizmetleri pazara sunma hedefine katkıda bulundu. Çeşitli proje ekipleriyle birlikte çalışan şirketler arasında deneyimin paylaşılması sonucunda elde edilen, olağanüstü bir sonuçtu bu. Proje sadece yeni sensörlerin üretilmesini getirmedi; aynı zamanda bunların dişli kutularına en uygun şekilde yerleştirilmesini de sağladı. Performansı değerlendirmek ve ince ayar yapmak için test odalarında gerçekleştirilen aylar süren testler, olağanüstü sonuçlar verdi ve son derece hassas veriler elde edildi; teknisyenler tarafından analiz edilmelerinin ardından bu veriler beklenmedik duraklamalardan ve üretim kesintilerinden kaçınmak için gerekli olan programlı bakım planlarının geliştirilmesine olanak tanıdı.

Günümüzde fabrikalar ve tesisler, makineleri ve üretim sistemleri ile dijital olarak birbirlerine bağlıdır. Yeni teknolojiler kullanılarak derlenen verinin hacmi son yıllarda katlanarak artmış, giderek daha gelişmiş bilgi işlem sistemlerine güvenmeyi gerekli kılmıştır.

Horizon IoTWins projesi ile Bonfiglioli, günümüzün ötesine bakma yeteneğini bir kez daha gösterdi ve dijital@bonfiglioli girişimi ile şirket, yenilikçi evrim arayışı içinde yeni alanların keşfedilmesinin önünü açtı. Bu yeni sistem, çeşitli kaynaklardan operasyonel veriler elde edebiliyor,

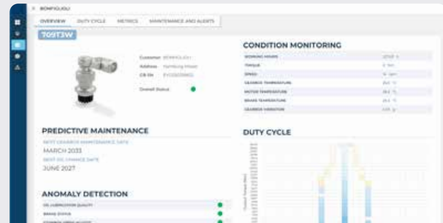






Omega, Z ve TP sensörleri.





IoT Çözümleri



bunları birleştirebiliyor ve daha sonra bunları bakım teknisyenlerinin kararlarını bildirmek için kullanılabilecek bilgilendirici yapılara dönüştürebiliyor. Bakım müdahalelerine rehberlik eden arıza tespiti modelleri oluşturmak için üretim verileri, bakım kayıtları ve hatta şirket içindeki çevresel koşullar sistem tarafından işleniyor. Ayrıca, toplanan veri kümeleri tasarım aşamasında ürünleri iyileştirmek için de kullanılıyor ve saha araştırmaları, dişli kutularına uygulanacak iyileştirmeleri belirlemeyi mümkün kılarak onları daha da verimli hale getiriyor. Bu hünerli döngü, ürünün tüm ömrünü kapsıyor.

Bonfiglioli, yenilikçi projeler geliştirmek için birçok şirketle çalıştı ve bu bilgi paylaşımı sonucunda gerçekten öne çıkan unsur, çalışma grubunun profesyonel ve kültürel büyümesi oldu. Elde edilen sonuçlar, projelerde yer alan tüm şirketler tarafından kullanılıyor ve bunlar da ürünlerini geliştirerek sürekli bir büyüme sürecini tetikliyor.

Yakın çevremizin ötesine bakmak ve büyük resmi düşünmek büyük memnuniyet getiriyor. Bonfiglioli her zaman bu felsefeye bağlı kaldı ve inovasyon onun tarihine işledi. Bugün Bonfiglioli ürünleri konsantre mekanik ve elektronik teknolojisini temsil etmektedir; endüstri ve otomasyonun ortaya çıkardığı en son zorlukları karşılayabilen kapsamlı sistemlerdir: öngörücü bakım, makine öğrenmesi ve yapay zeka, sayısız bilgi ve endüstri alanında en son ve en yeni inovasyon kaynağıdır. Sadece ürün performansı ve kalitesi açısından değil, aynı zamanda AI, bir zamanlar hayal bile edilemeyen iş modellerini ve ürün ile kullanıcı, üretici ve müşteri arasındaki etkileşim yollarını mümkün kıldığı için, Bonfiglioli açısından geçirdiği hızlı evrimle her gün farklı bir gelecek çiziyor. Evrim ve inovasyona odaklanma, Bonfiglioli'nin başarısının ardındaki sırlardan biri; bugün şirketin gerçek itici gücü olan birçok yetenekli genç tarafından önemli ölçüde desteklenen bir başarı. Yeni nesiller, bereketli zihinlerini ateşleyebilecek örnekler ve uyaranlar aracılığıyla ilham almalı ve yönlendirilmelidir.

Tarih 12 Haziran 2005'ti. Stanford Üniversitesi'ndeki mezuniyet töreni sırasında Steve Jobs, genç mezunlardan oluşan dinleyicilerine tarihi bir konuşma yaptı: on dakikadan biraz fazla bir sürede, şimdiye kadar yapılmış en çok alıntı yapılan giriş konuşmalarından biri oldu bu. “Aç kal, aptal kal”: Bunlar, bu gençleri hayallerine sınır koymamaya çağıran kapanış sözleriydi. Elli yıl önce, Kaliforniya'dan uzak bir yerde, genç bir adam kendi hayallerini gerçekleştirmeye çalışıyordu. Dişli kutularını tamamen kendi becerilerine dayanarak tasarladı. Yetmiş yıl sonra bugün, yüzlerce mühendis, teknisyen ve tasarımcı her gün çalışarak, 20. yüzyılın ortalarında çizdiği yolda ilerleyerek geleceğe bakmaya devam ediyor.

Önümüzdeki yıllarda inovasyonun sınırlarının ne olacağını bilemeyiz, ancak bir şeyden emin olabiliriz: Clementino Bonfiglioli'nin vizyonunu yarına taşıyan kadınlar ve erkekler var burada.

Tarih boyunca, yenilikçilerin her zaman ortak bir noktası olagelmiştir: onlar, yolu gösterirler. İster Paris, ister San Francisco, ister Bologna'nın eteklerinde küçük bir köy olsun, doğum yerleri pek önem taşımaz, ancak onlar eylemleriyle tüm nesillere rehberlik ettiler ve çocukları, meslektaşları ve çalışmalarını inceleyenler aracılığıyla bunu yapmaya devam ediyorlar.

Edoardo Bennato, tüm zamanların en ünlü İtalyan şarkıcı ve söz yazarlarından birisidir ve 1980'de piyasaya sürülen en iyi bilinen şarkılarından biri olan “L'isola che non c'è”, tutkularının peşinde her gün mücadeleler ve zorluklarla güreşen herkese bir mesaj verir. Son dizesinde şöyle der: “Sağdan ikinci yıldız, işte buradan gidiyor yok, sonra sabaha kadar dümdüz devam et, merak etme kaçıramazsın çünkü olmayan ada tam da orada. Ve aramaya devam etsen dalga geçerler seninle, ama pes etme, çünkü belki de senden daha deli zaten pes edip arkandan gülenler."

Aç kal, aptal kal. Clementino Bonfiglioli gibi parlak insanlar hedeflerine ulaşmak için mücadele verdiler; bir rüyayı düşleyecek kadar aç, onu gerçekleştirecek kadar aptaldı.

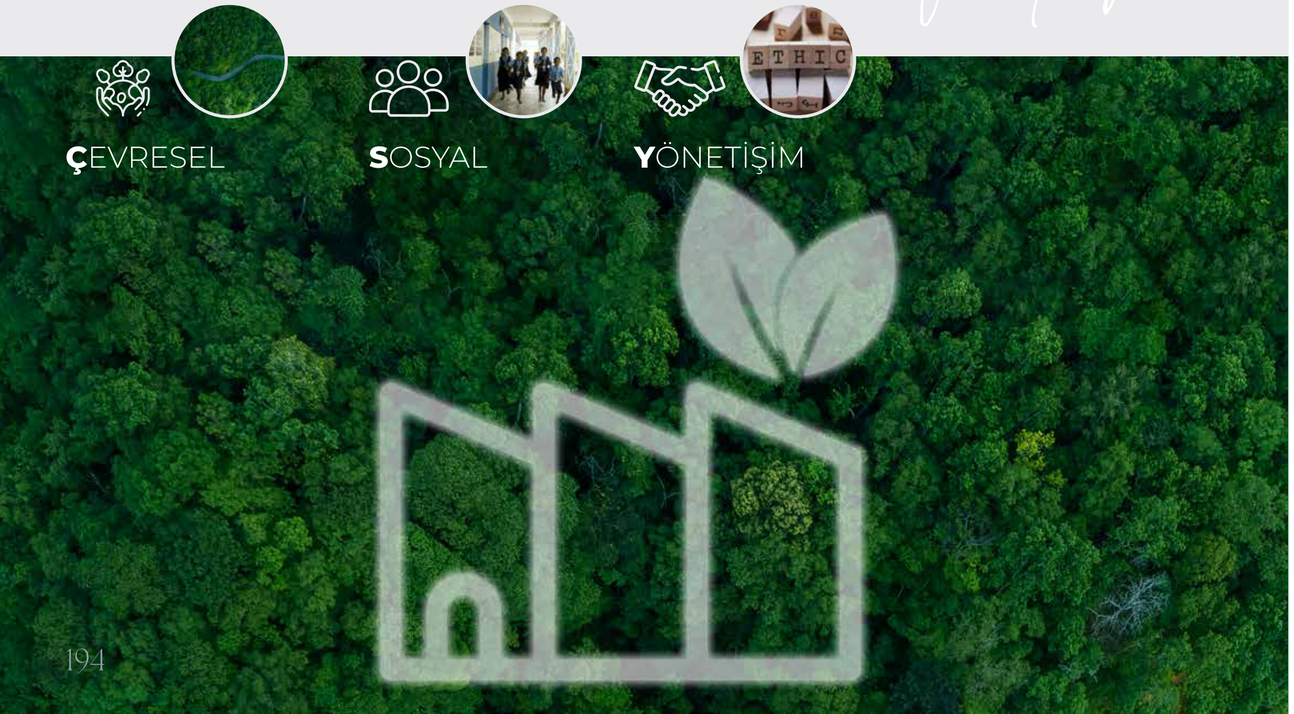




Sürdürülebilir gelecek vizyonumuz

TİCARETİN ÖTESİNE GEÇEN
KURUMSAL BİR TAAHHÜT

Sürdürülebilirlik yalnızca gelecekle ilgili bir konu değil, bugün yaptığımız tercihlerle ilgili.



Sürdürülebilirlik kavramı 20.yüzyılın ikinci yarısının başında gelişmeye başladı. Bu dönemde, ekoloji ve çevre lehine ilk hareketler ortaya çıkmaya başlarken, insan davranışı ve bunun doğa açısından sonuçları arasındaki bağlantıya dair daha fazla farkındalık oluşmaya başladı, bu da büyüme süreçlerini insanlar ve dünya üzerindeki etkilerini de göz önünde bulundurarak değiştirme ihtiyacını vurguladı. Bu duygu, amacı çağdaş toplumu etkilemek olan çeşitli örgütlerin kurulmasına yol açtı.

Bunlardan en önemlilerinden biri 1961'de İsviçre'de kuruldu ve kurucular çağrışım yaratan bir ad seçtiler, Dünya Doğayı Koruma Vakfı; hepimiz onu WWF olarak tanıyoruz. Dernek, kurumlar arasında farkındalık yaratarak çevreyi ve nesli tükenmekte olan hayvan türlerini korumak amacıyla yola çıktı ve logosu dünya çapında ün kazandı: hayvan türlerinin neslinin tükenmesine karşı verilen mücadelenin sembolü olarak bir panda seçilmişti. Beş yıl sonra, Fulco Pratesi'nin çabaları sayesinde WWF İtalya kuruldu. Bununla birlikte, 1980'lerin ortalarından itibaren sivil toplumun belirli bir noktasının amaçları, küresel sürdürülebilirlik politikalarının oluşturulmasının temeli haline geldi ve 1983'te Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu'nu üye ülkeleri daha bilinçli seçimlere yönlendirecek bir belge oluşturmakla görevlendirdi. Ekonomik büyüme modellerini iklim değişikliğini dikkate alarak değiştirmek zorunlu hale geldi.

O zamanlar WCED'e, kendini hep çevre politikalarına adamış Norveçli bir politikacı olan Gro Harlem Brundtland başkanlık ediyordu. Komisyon, üç yıllık çalışma sürecine STK'ları, hükümetleri, kurumları, çevre derneklerini ve üniversiteleri dahil etti; amaç, sonraki yıllarda uygulanacak çözümleri içeren bir belge geliştirmeden önce, tüm paydaşlardan görüş ve değerlendirmeler toplayarak kapsamlı bir çerçeve oluşturmaktı. Bu tartışmaların sonucu, daha çok Brundtland Raporu olarak bilinen "Ortak Geleceğimiz" raporunun komisyon başkanının onuruna 1987'de yayınlanmasına yol açtı.

Brundtland Raporu'ndaki birçok nokta arasında sürdürülebilirliğin temellerini tanımlayan iki kavram vardı.

Bunlardan ilki sürdürülebilir büyümeyle ilgiliydi: gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinden ödün

vermeksizin mevcut neslin ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak. Sadece birkaç kelimeyle, daha fazla dikkat ve farkındalıktan güç alan değişim arzusunu doğrudan ifade ediyordu.

İkinci kavram ise, tüm Dünya sakinlerinin gelecek nesillerin daha iyi koşullarda yaşamasını sağlayacak yeni bir yol, yeni bir güzergâh bulmaya katılmalarını gerektiriyordu: Bir yandan uluslar arasındaki ekonomik farklılıkları kabul ederken, diğer yandan yaşam kalitesi ile ekonomik kalkınma arasında adil bir uzlaşma arayışını hedef olarak belirleyen bir tür sosyal adaletti bu yol.

Brundtland Raporu, iklim değişikliğiyle mücadele edip yönetebilen ve çevresel sürdürülebilirliği teşvik edebilen strateji ve girişimlerin önünü açtı. Bu projeler inşa edilirken birkaç önemli kilometre taşına ulaşıldı: 1992'de Rio de Janeiro, küresel sürdürülebilir kalkınma için alınacak önlemleri özetleyen Gündem 21'in kabul edilmesine yol açan Rio+20 konferansına ev sahipliği yaptı. Bir diğer temel adım ise, 2015 yılında iklim değişikliğiyle mücadele için bağlayıcı bir anlaşma oluşturan Paris Anlaşması'ydı. Aynı yıl 193 ülke, insanların refahına bağlı refah ve ortaklık ilkeleri de dahil olmak üzere on yedi hedeften oluşan küresel bir eylem planı belirleyen Gündem 2030'u imzaladı.

Bunlar takdire şayan ancak ulaşılması zor hedeflerdir: Son yıllarda gördüğümüz gibi, çevresel sürdürülebilirlik projeleri için finansman ulusal, politik ve ideolojik çıkarlar nedeniyle çok sık şekilde azaltılmış, hatta bazı durumlarda tamamen ortadan kaldırılmıştır.

Hükümetleri tarafından alınan toplumsal, siyasi ve ekonomik kararlardan kaynaklanan tek tek ülkelerin üretim sistemlerindeki farklılıklar, yıllar içinde ortak çözümlerin uygulanmasını sıklıkla engellemiştir. Bu yeni vizyonu ilerletmek için, sivil toplum kuruluşları ve küresel kuruluşların devreye girmesi, tüm ulusların çıkarlarını değerlendirme ve küresel üretimi ortak hedeflere yönlendirme görevini üstlenmesi gerekli hale geldi.

İmalat endüstrisindeki şirketler açısından da sürdürülebilirliğe giden yol dikensiz olmamıştır, ancak birçok girişimci arasında gelişen yeni bir farkındalık sayesinde, farklı, daha çevre dostu bir endüstriyel sistem yaratma dürtüsü duraklama noktasına gelmemiştir. Sonuç olarak, çevresel sürdürülebilirlik, özellikle ekonomik açıdan da anlamlı olduğundan, birçok şirket açısından bir kalkınma stratejisi haline gelmiştir. Çevresel sürdürülebilirlik, çevresel konulara daha duyarlı müşteri kesimlerini kendine çekmek için pazarlama stratejilerinde bile kullanılmıştır; gıda ambalajlarında plastik kullanımının azaltılması, ev temizlik ürünleri için dolum sistemlerinin popülaritesinin giderek artması veya otomotiv dünyasındaki emisyon kontrolleri ve elektrikli hareketlilik sistemlerinin geliştirilmesi sadece bunlara verilebilecek örneklerden sadece birkaçıdır.

Aidiyet duygusu, bu değişikliklerin ardındaki itici güçtür ve Bonfiglioli, bu ikili yaşamın nasıl dışa vurduğunun bir örneğidir.

Elli yıl boyunca, Lippo di Calderara tesisleri Grubun genel merkezine ev sahipliği yaptı: hem üretim departmanları hem de idari ofisler, genç Clementino'nun çocukken oynadığı topraklara inşa edildi. On yıllar boyunca Calderara ve Bonfiglioli birlikte büyüdüler ve yol boyunca birbirlerini desteklediler.

Bu nedenle, 2020'de açılan I&A iş biriminin yeni merkezi olan Genel Merkez gibi, EVO tesisi de aynı belediyede, Lippo'dan sadece birkaç dakika uzaklıkta bulunuyor. Daha düşük emisyonlar, bisiklet yolları, parklar: hepsi de sadece şirket içinde değil, aynı zamanda çevredeki alanlarda da yaşam kalitesini artırmak için tasarlanmıştır.

Peki bir şirket nasıl sürdürülebilir hale gelir? Hangi adımların ve projelerin geliştirilmesi gerekiyor?

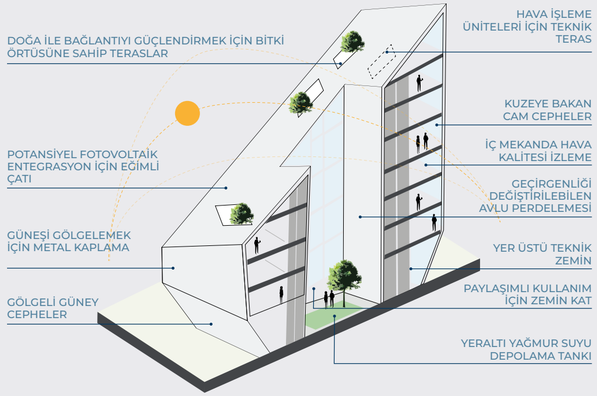
Birkaç yıl önce Bonfiglioli, tüm şirket departmanlarıyla yakın işbirliği içinde çalışan çevre mühendisleri ve yeni malzeme uzmanlarından oluşan bir şirket içi ekip kurdu. Yeni teknolojilerden yararlanarak, şirketin bölge üzerindeki çevresel etkisini azaltabilecek bir dizi proje geliştirdiler.

Bununla birlikte asıl zorluk, Grubun üretim tesislerinin

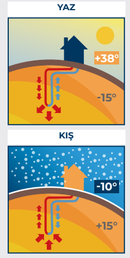
Bina ve tesislerde enerji verimliliği



Yeni Genel Merkez: sürdürülebilirlik ve inovasyonun elle tutulur bir örneği



- NSEB
- JEOTERMAL VE FOTOVOLTAİK ENERJİ
- IŞIMA PARAMETRELERİNİN DİKKATLİ ANALİZİ
- YAĞMUR SUYU HASADI





tümünde küresel olarak uygulanabilecek ilkelerin belirlenmesinde yatıyor. Sürdürülebilirlik Raporu, gerek elde edilen sonuçları, gerekse yeni bir iş yapış şekli için belirlenen hedefleri doğru bir şekilde tanımlayan belgedir ve ileriyi aydınlatan işaret fişekleri gibi gelecekteki kararlara rehberlik eden üç itici güce dayanmaktadır: Üstünlük, İnovasyon, Sürdürülebilirlik.

Son yıllarda gerçekleşen küreselden glokale dönüşüm, girişilen her eylemin Bonfiglioli'nin faaliyet gösterdiği beş kıtadaki toplulukları dikkate alması nedeniyle bu sürecin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu, yeni bir vizyonu getiren bir değişimin gücüdür: ürünlerinde üstünlük için çabalamak, çeşitlilik ve yerel kültürleri ön plana çıkarırken bunlara saygı duymak, aynı zamanda bireysel sorumluluğun kolektif sorumluluğu mümkün kıldığı, bilgiyi paylaşarak birlikte çalışmanın büyümenin tek yolu olduğu bilincini teşvik etmek.

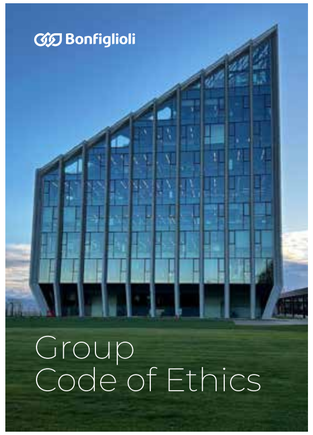
Sürdürülebilirliğe giden yol, son yıllarda atılan temeller üzerine inşa edilen, uzun süreli etkiye sahip eylemlere dayanmaktadır. Şirketin ilk temel hedeflerinden biri sera gazı emisyonlarının azaltılması olmuştur. 2024 yılında, 2030'a kadar uzanan bir planın parçası olarak elektriğin yenilenebilir kaynaklardan elde edilen payını artırmak için bir strateji geliştirildi. Tüketimin izlenmesi, elektrik kullanımının optimize edilmesi ve EVO otoparkına kurulan ve halihazırda yılda yaklaşık bir buçuk milyon kWh üretebilen ve toplam tüketimin % 20 'sinden fazlasını kapsayan 1335 kW'lık fotovoltaik sistem gibi yeşil odaklı yenilemelerin tümü, 2030 yılına kadar tesisi işletmek için gereken tüm elektriğin yenilenebilir kaynaklardan elde edilmesini sağlamak için tasarlanmıştır.

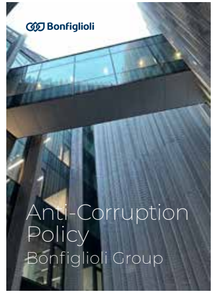
Bonfiglioli'nin üretim sürecinin bir başka önemli yönü de atık yönetimi ile ilgilidir. Grup 2030 yılını, sürdürülebilirlik ve çevresel sorumluluk açısından somut ve sürekli bir taahhüt olarak, üretim tesisleri ve şubelerinden çıkan tüm atıkların diğer üretim süreçlerinde veya geri dönüşümde yeniden kullanılmak üzere yönlendirileceği yıl olarak belirlemiştir.

Bir şirketin sürdürülebilirliği genellikle üretim faaliyetleri ve çevresel etkileri ile ilişkilidir. Bununla birlikte, son yıllarda, en ileri görüşlü işletmeler, sürdürülebilirliğin tedarik zincirine etkin olarak katkıda bulunan kişilere de bağlı olduğu bilincini yansıtmak amacıyla, tedarikçiler de dahil olmak üzere tüm değer zincirlerini kapsayacak şekilde bu kavramı genişletmiştir. Bu bakış açısı doğrultusunda, Bonfiglioli'nin ortakları bu ekolojik geçişe ve ötesine giden yolculuğa doğrudan dahil olmaktadır.

Tedarikçi Davranış Kuralları, tüm üretim süreci boyunca sağlık ve güvenliği tehlikeye atabilecek ürünlere özel olarak odaklanmak suretiyle, tehlikeli maddelerin kullanımına ilişkin ulusal ve uluslararası düzenlemelere uyma konusunda açık yönergeler sağlar. Buna ek olarak, tedarikçilerin sömürü ve ayrımcılıkla ilgili politikalara uymaları gerekmektedir. Bu yaklaşım, tedarikçi seçme kriterlerini değiştirmekte, hem çevresel konularla ilgili hem de insanlarla ilişkileri göz önünde bulunduran yeni mücadelelere girişmeye hazır olanlara öncelik vermektedir.

Çevreye ve insan kaynaklarına yönelik toksik davranışları değiştirmek için tasarlanmış güçlü bir duruş olan bu değişim, tüm dünyadaki şirket fabrikaları ve tedarikçilerin istisnasız hepsini kapsamaktadır. Bu sadece bazı kurumsal sunumlara dahil edilecek bir ifade değildir; yeni, ileri görüşlü ve her şeyden önce adil bir iş yapma şeklidir.







Aynı yaklaşım, ömürlerini tamamlamış dişli kutularının yönetiminde de benimsenmiştir. Bonfiglioli, 2027 yılı itibariyle, 2028'de de takip edilecek, bir dizi katalog parçasının seçilmesini içeren bir pilot projeyle hassas, yapılandırılmış resmi kılavuzlar oluşturma hedefini belirlemiştir; burada amaç, ürünün ömrünü optimize edebilen ve uzatabilen çözümleri belirlemektir. Bu bağlamda, son yıllarda geliştirilen performans izleme projelerinden gelen destek, performansı ve işlevselliği artırmak, dayanıklılığa odaklanmak ve malzeme ile kaynakların daha verimli kullanılmasına katkıda bulunmak açısından çok önemli olacaktır.

Gelecek nesiller için çok önemli olan tüm bu projeler Bonfiglioli'deki kadınlar ve erkekleri tarafından yönetiliyor. Sonia Bonfiglioli'nin bir cümlesi, strateji ve operasyonlar arasındaki doğrudan bağlantıyı sadece birkaç kelimeyle özetliyor:
Başkalarına karşı nasıl davrandığımız da bir başka önemli husustur; etik sadece bir belgede karşımıza çıkan bir kelime değil, temel değerleri belirleyerek şirket kararlarına rehberlik eden günlük bir felsefedir: Mücadele, Saygı, Hesap Verebilirlik, Birlikte Kazanma. Bunlar arasında

"Bugünün ve her şeyden önce yarının Bonfiglioli'sinin tek bir kişiye bel bağlayamayacağına inanıyorum. Bonfiglioli'nin gücü BİZİZ."

saygı, cinsiyet, dini inanç veya kültürel geçmişe dayalı her türlü eşitsiz muameleyi kınayarak, insan ilişkileri üzerinde silinmez bir iz bırakır: meslektaşlar ve dış paydaşlar arasındaki ilişkilere rehberlik eden dolaysız sözcüklerdir bunlar. Şirketin odağının merkezinde insanların kalmasını sağlamak amacıyla, çalışma ortamını iyileştirmeye dönük tasarlanan projeleri uygulamak için ikili teknik komitelerde çalışan temsilcilerini içeren resmi önlemler alınmıştır.

Clementino Bonfiglioli'ye her zaman ilham vermiş olan ilkeler, yeni Bonfiglioli'nin üzerine inşa edildiği ana kolonlar haline geldi; hedefi yeni nesillerin geleceğinde yatan bir yolculuk bu. Günden güne, özveri ve tutkuyla çalışarak, iddialı hedeflere ulaşmayı hayal edebiliyoruz: bunlardan bazıları zorlayıcı da olabilir, ancak daha iyi bir yaşam kalitesi elde etmek için gerekliler. Çünkü kimi zaman önemli olan dünyayı değiştirip değiştiremediğiniz değil, bunu kaç kez denediğinizdir.

Sınırları Zorlamak

Sınırlarımızı araştırır, yenilikçi fikirler, son teknoloji ürünler ve rakipsiz performansla bu sınırları aşarız.

Saygı

Çeşitliliği bir kaynak haline getirmek ve çevreyle uyum içinde sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sürdürmek için farklı kültürleri, dinleri ve deneyimleri keşfederiz.

Sorumluluk

Kendimizi geliştirmek ve başkalarına örnek olmak için yaptığımız her şeye kalbimizi koyarız, çünkü bir takımın verimliliği, içindeki bireylerin verimliliğiyle başlar.

Birlikte Kazanmak

Başarıya götüren bilgiyi üretmek ve paylaşmak için yeteneği teşvik ediyoruz.

Sürdürülebilir bir gelecek inşa etmek için çözümlerimiz

GERİ DÖNÜŞÜM



ATIKLARI KAYNAKLARA DÖNÜŞTÜRÜYORUZ

SU ARITMA



GELECEĞİ ARINDIRAN TEKNOLOJİLER

BİYOGAZ



ENERJİ VE DÖNGÜSELLİK BİYOGAZIN KALBİNDEN GELİR

RÜZGAR ENERJİSİ



FARK YARATAN YENİLENEBİLİR ENERJİ

ELEKTRİKLİ MOBİLİTE



ELEKTRİĞE GEÇİŞE ÖNCÜLÜK ETMEK

Ürünler



EVOX YÜKSEK VERİMLİ REDÜKTÖRLÜ MOTORLAR



İNVERTÖR AKTİF REJENERATİF SİSTEM



DEPO KAMYONLARI İÇİN ELEKTRİKLİ DİREKSİYON TAHRİKLERİ



ARAZİ UYGULAMALARI İÇİN ELEKTRİKLİ TAHRİK SİSTEMLERİ



AMR VE AGV İÇİN TEKERLEKLERE MONTELİ KOMPAKT REDÜKTÖRLÜ MOTOR













Bonfiglioli olmak

TAM YOL İLERİ!



Alarmın sesi odayı kaplar; Joshva, çevik bir hareketle, alarmı susturur: artık işe koyulması gerek. Her zamanki gibi hazırlanması yaklaşık otuz dakika alır; gitmeden önce iki çocuğunun uyuduğu küçük odanın önünde durur ve sabah sessizliğinde soluk alış verişlerini dinler. Günü, onu pozitif enerjiyle dolduran bu ritüelle başlar.

Karısı onu Chennai'nin sabah karmaşasına uğurlamadan önce dairelerinin girişinde ona sarılır. Joshva, mobiletiyle sokaklarda hızla dolaşır ve her zamanki gibi saat on ila sekiz arasında, aynı yavaş, tanıdık hareketleri yaptığı soyunma odasına girer... tıpkı Saravanabava'nın yaptığı gibi.

Her ikisi de Bonfiglioli tesisinde çalışıyor ve ilişkilerini özel kılan ortak bir bağ ile birleşiyor: Saravanabava ve Joshva, 2010 yılında Bonfiglioli CheerFuturLand projesi kapsamında inşa edilen Çocuk Evi'nde ikamet ediyordu. Clementino Bonfiglioli'nin son on altı yılda yarattığı tesise ev sahipliği yapan diğer birçok çocukla birlikte bu iki genç adamı çocukluğundan beri Bonfiglioli'ye bağlayan şey, bir dostluk bağıydı. Bu destek sayesinde eğitim alma ve çalışma dünyasına hazırlanma fırsatı buldular.

Bugün her ikisi de izledikleri yoldan gurur duyabilir.

Joshva, makine dilleri konusunda uzmanlaşmış bir bakım teknisyeni, Saravanabava ise montaj departmanında çalışıyor ve dişli kutularının montajından sorumlu. Her gün Bonfiglioli'yi oluşturan, beş kıtaya yayılan faaliyetlerde yer alan binlerce kişiden oluşan bu topluluğun ayrılmaz parçalarından biri onlar. Onlar da, şirketin tarihini şekillendirmeye yardımcı olan Bonfiglioli'nin geçmişteki ve günümüzdeki diğer tüm erkek ve kadınlarıyla birlikte anahtar niteliğindeki "Vite senza fine" unsurları.

Bu kitabın son bölümüne başlamanın tek bir yolu vardı: o da insanlardan söz etmekti.

Gelecek için yol gösterecek olan şey, arkadaşı yetmiş yıllık tarih. Bu kitapta yazılan sözcükler, gelecek nesillere her gün olağanüstü bir şeyin içinde yer aldıkları bilincini vermek



Solda: Chennai fabrikasında çalışan bir işçi.

Sağda: Joshva S

manufacturing
ad

[*manu facĕre* sözcüklerinden türetilen Ortaçağ Latincesi *manufactura*'dan gelme, "*elle yapma*"].

BİR HAMMADDENİN BİR TÜKETİCİ MALINA DÖNÜŞTÜRÜLDÜĞÜ, YANİ İMAL EDİLMİŞ BİR MAMULE DÖNÜŞTÜRÜLDÜĞÜ, ELLE VEYA MAKİNE İLE GERÇEKLEŞTİRİLEN GÖREV VE İŞLEMLER KÜMESİ [...]

© GİOVANNİ TRECCANİ TARAFINDAN KURULAN ISTİTUTO DELLA ENCİCLOPEDİA ITALİANA







Dünyanın dört bir yanındaki tesislerde çalışan Bonfiglioli çalışanları.

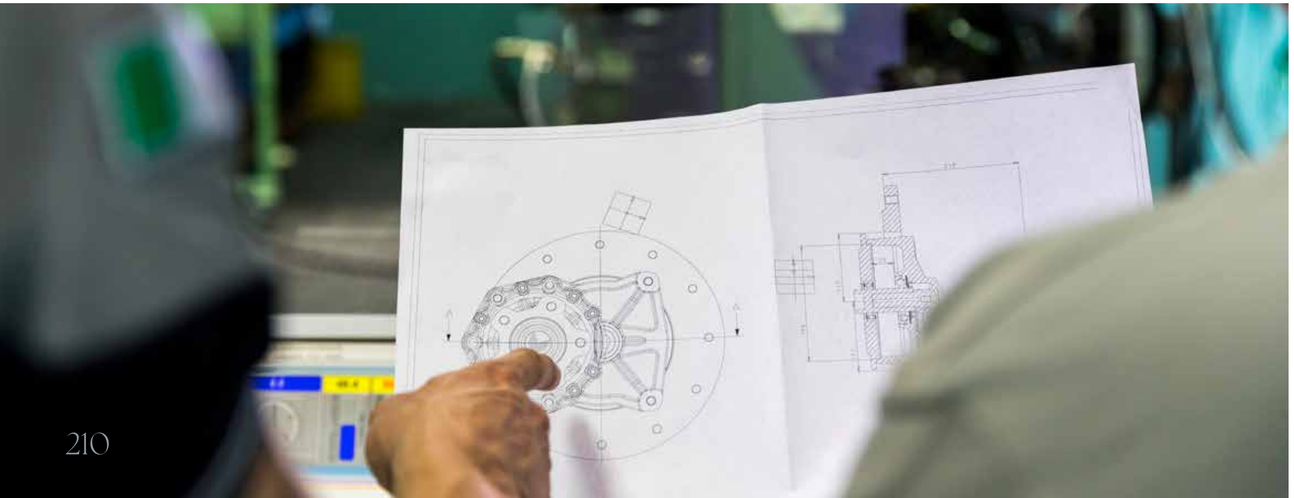




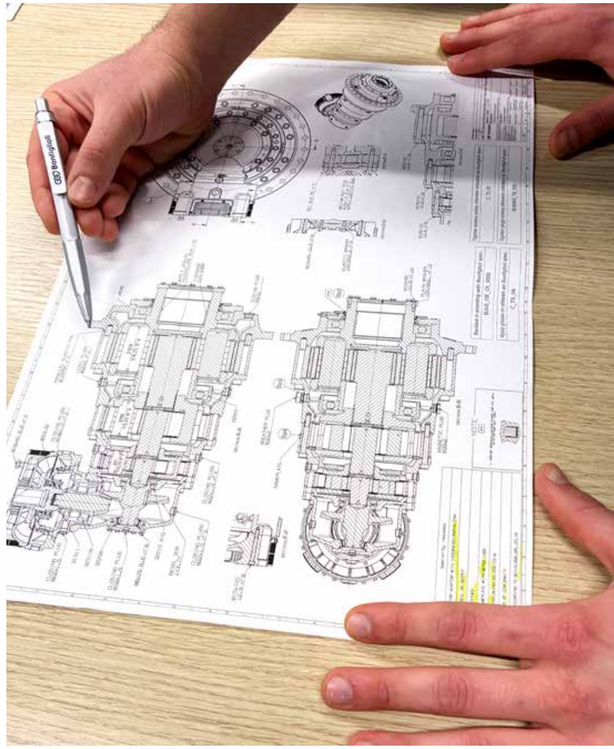
için tasarlandı. 20. yüzyılın ortalarında Bologna'daki küçük bir atölyede tutuşturulan bu ateşin devamını sağlamak için gereken enerjiyi her bireyin çalışması verecek.

Bonfiglioli'nin üzerine inşa edildiği değerleri korumak, iletişim kurmanın yeni bir yolunu bulmayı; şirketin aldığı tüm kararlarda ve çalışanların basitçe kabul etmesini sağlayan modası geçmiş tek yönlü yaklaşımda köklü bir değişiklik yapmayı gerektiriyordu. Günümüzde, organizasyonun hiyerarşisi içindeki konumu ne olursa olsun, herkesin görüşü önemlidir. Bu daha işbirlikçi, iki yönlü sistemin temel amacı, tüm çalışanları dahil etmektir; şirketin yüksek farkındalıkla karar vermesini, süreçte daha geniş bir bakış açısı kazanmasını sağlayan yeni bir sınırı temsil eder. Bugün, Bonfiglioli dünyasının bir parçası olan her bir kişi, yalnızca şirket performansı hakkında değil, çok daha fazlasını sağlayan araçlara sahip: çünkü paylaşımların daha geniş olmasının önündeki asıl engeller, etkileşimde yaşanan zorluklar ve çalışanlar arasında karşılıklı anlayış eksikliğidir.

Bonfiglioli oldukça uzun bir süredir bu konular üzerinde çalışıyor. 2014'ten itibaren, şirketin her bölümünü birbirine bağlamak için BNET adlı dahili bir iletişim aracı kullanıma sunuldu; artık Bclose olarak bilinen platforma dönüştü bu. Bu platform aracılığıyla, Bonfiglioli'deki kadınlar ve erkekler belgeleri, finansal raporları ve şirket hayatıyla ilgili diğer her şeyi bulabiliyor, kitaplar, spor ve hayvanlar da dahil olmak üzere çalışanların tutkularını ve eğlence faaliyetlerini paylaşmaları için belirli kanallar sunuyor. Binlerce kilometre ile birbirinden ayrılan insanların şirket içindeki rollerinden bağımsız olarak ortak ilgi alanlarını







ve sevdikleri şeyleri tartışabilecekleri geniş bir sanal topluluktan söz ediyoruz.

Bu yeni yaklaşım insan kaynaklarında çalışanları da destekliyor. İş dünyası çarpıcı bir şekilde değişti: son otuz yılda, kişinin tüm kariyerini tek bir şirkette geçirme arzusu, sadece ekonomik faktörleri değil, aynı zamanda ailemizle ve kişisel tutkularımızla geçirdiğimiz zamanın kalitesini de içeren öncelikler nedeniyle aşıldı. Bonfiglioli'nin geleceği açısından en büyük zorluk, "Bonfiglioli Olma" kavramının ne anlama geldiğini, bunun önümüzdeki yıllarda ne anlama geleceğini aktarmak olacak. 1956'dan bu yana Bonfiglioli'ye yön veren yol gösterici ışığı gözden kaçırmadan, şirketin ihtiyaçları ile çalışanlarının ihtiyaçları arasında bir denge kurmak gerekecek. Önemli stratejik seçimler yapmak zorunda kalacak olan şirket açısından önemli bir sorumluluk bu, ancak aynı zamanda Bonfiglioli'nin gerçekliğini her gün deneyimleyenler için de olağanüstü bir fırsat ve geleceğini şekillendirmeye yardımcı olmak için devreye sokulacak. Bugün Bonfiglioli



temelden farklıdır: dünya sahnesinde çok uluslu bir liderdir.

İlk yetmiş yıl boyunca bu şirkette çalışan insanların her biri, ister birkaç ay, ister yirmi yıl, ister bir ömür boyu olsun, şirketi rotasında tutarak ve kim olduklarını gözden kaçırmadan kendilerini dönüştürerek, kendi yöntemleriyle "Bonfiglioli Olmaya" çalıştılar.

Bir yüzdeki kırışıklardan aşağı süzülen bir gözyaşı, yaşanan bir deneyimi anlatırken düğümlenen boğazla kısa kesilen

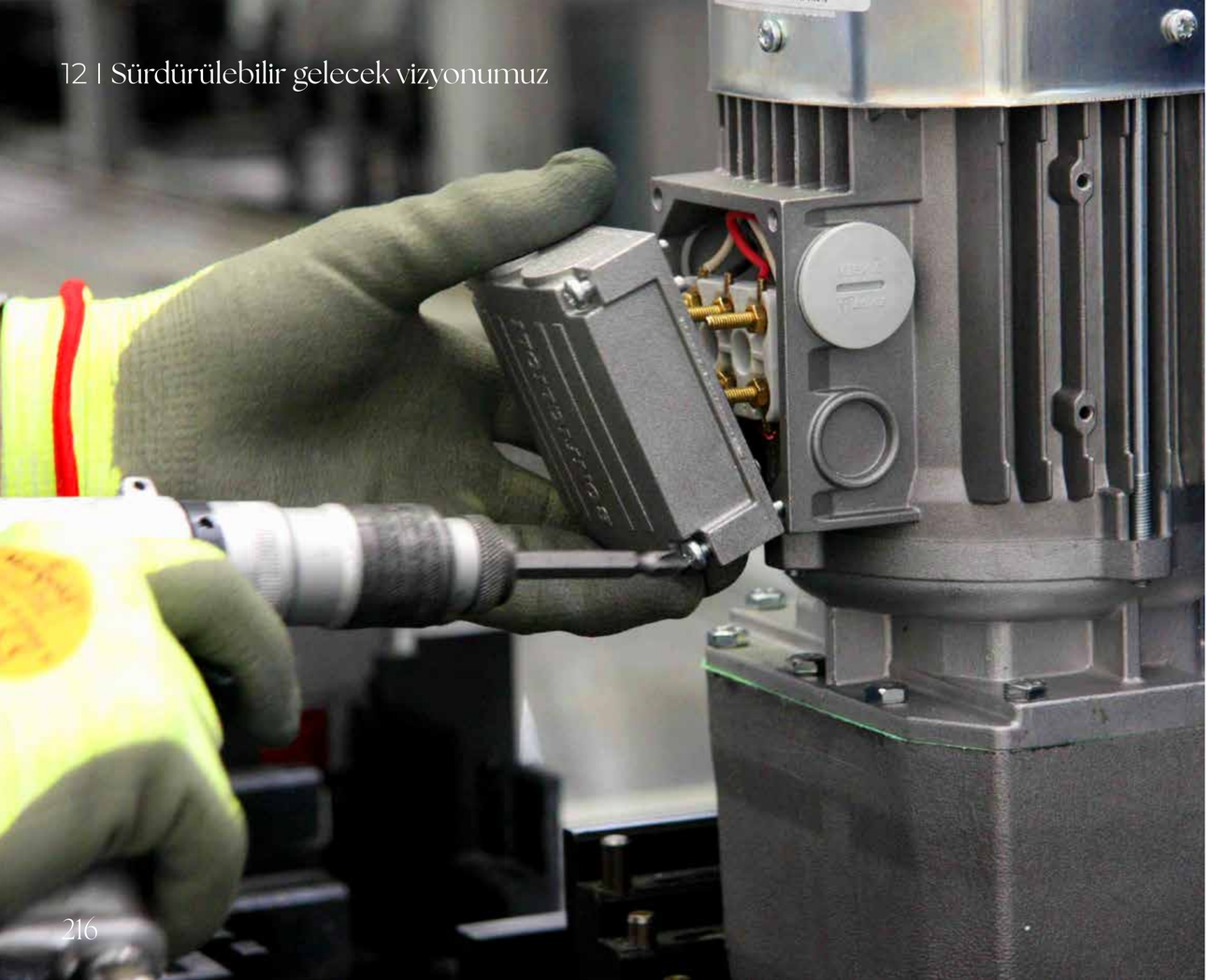












bir cümle, ilk çalışanların gözlerinde gördüğümüz sayısız duygu, Bonfiglioli'nin temellerinin inşa edildiği tuğlalardı. Clementino'nun dünkü, Sonia'nın ise bugünkü tutkusu, dünyanın dört bir yanındaki binlerce kadın ve erkeğin çalışmalarıyla birlikte, şimdi bildiğimiz Bonfiglioli'yi vücuda getirdi. Ele bir kalem alıp, sayfayı çevirip geleceği tasarlamaya başlamanın zamanı geldi. Kimi zaman, evrimi hiç durmayan bir gelecek yaratmak için gereken anlaşmazlıklar, kuşkular ve zorlu seçimlerle kuşatılacak kolektif bir çaba göstermeli.

Başlamak üzere olan bu yeni dönemde, yeni oyuncular da olacak: Clementino'nun ekmekle ve dişli kutularıyla yetiştirilen torunları ve kendi hayat yolculuklarını Bonfiglioli'nin yolculuğuyla iç içe geçirecek tüm gençler.

Yeni nesil meslektaşların belirlenmiş formülleri olmayacak, ancak geçmişi gözlemlemek gibi muazzam bir fırsata sahip olacaklar. Geleceği şekillendirmek açısından ellerindeki en güç araç olacak, nereden geldiğimize bakmak, şirketin kurucu değerlerini ileriye taşımak ve bunları büyüme için bir kaldıraç olarak kullanmak.

Clementino, Franco, Giancarlo, Marco, Gianni, Arrigo, Arnaldo, Paolo, Mario, Gianfranco... Bu isimler, diğer birçok isimle birlikte Bonfiglioli'nin köklerini besledi. Tutkuları ve “Bonfiglioli Olma” halleri ile yeni bir yol tasarlayıp, inşa ettiler: ilk yetmiş yıldır takip ediyoruz o yolu.

Şimdi sıra sizlerde: esininizi geçmişten alın, gözünüzü geleceğe dikin; Bonfiglioli'yi daha da ileriye taşıyacak olan yeni yolu hayal edip, döşeyin!

Hatalar yapacaksınız, binlerce şüpheniz ve belirsizliğiniz olacak kuşkusuz, ancak yaptığınız her şeyde şöyle bir etrafınıza bakın, cevapları orada bulacaksınız. “Bonfiglioli Olmak” zorunda kalacaksınız, sizler de.

Ve kim bilir belki de, deniz mavisi gözlü beyaz saçlı bir adamın kulağınıza fısıldadığını duyacaksınız zor bir anınızda:

“Tam yol ileri!”



Sonia, çocukları Alessandro ve Federico ile birlikte

Hikaye devam ediyor...

SONIA BONFIGLIOLI VE OĞULLARI

Telif Hakkı © 2026 Bonfiglioli S.P.A

Tüm hakları saklıdır. Bu kitabın hiçbir bölümü, yazarın yazılı izni olmaksızın, fotokopi, kayıt veya herhangi başka bir bilgi depolama ve alma sistemi de dahil olmak üzere elektronik veya mekanik hiçbir biçimde veya hiçbir yolla çoğaltılamaz veya iletilemez.

Çevre üzerindeki etkisi düşük kuşe kağıt üzerine İtalya'da basılmıştır.

Video alanı

ek içerik için taratın

BAŞKA DİLLERDEKİ E-KİTAPLARI ÇEVRİMİÇİ GÖRÜNTÜLEYEBİLİRSİNİZ.

Görseller ve Kaynakça

Bologna Üniversitesi Kütüphanesi

Archiginnasio Kütüphanesi, Bologna

Museo del giocattolo in movimento (Hareketli Oyuncaklar Müzesi), Sala Bolognese (BO)

Alma Mater Studiorum Bolonya Üniversitesi

Museo del Patrimonio Industriale (Endüstriyel Miras Müzesi), Bologna

Fotoğraf Arşivi, Fotoğraf: R. Bertuzzi

Aldini Valeriani Yüksek Öğretim Enstitüsü, Bologna

Endüstriyel Miras Müzesi Arşivi, Paolo Betti, 2012

Aldini Valeriani Enstitüsü, A. Villani & Sons, Rainaldi, Girolamo, Vannini, Vincenzo (20. yüzyılın ortaları) Kullanım şartları – Kültürel Mallar Standardı (BCS)

L'India che cammina dalla tradizione al futuro (Gelenekten geleceğe Hindistan) - Fotoğraflar: Elisa Pellacani -2004

Bonfiglioli

Mükemmellik, yenilikçilik ve sürdürülebilirlik konusunda ödün vermeyen bir kararlılığa sahibiz . Ekibimiz, dünyayı hareketli kılmak amacıyla dünya standartlarında güç aktarımı ve tahrik çözümleri üretiyor, bunların dağıtımını ve servisini sunuyor.

GENEL MERKEZ
Bonfiglioli S.p.A

Via Cav. Clementino Bonfiglioli, 1
40012 Calderara di Reno - Bologna (İtalya)
Tel. +39 051 6473111