
Bonfiglioli

Vite senza fine

KHÁT VỌNG, CON NGƯỜI,
ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



Vite senza fine

KHÁT VỌNG, CON NGƯỜI, ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Ý NGHĨA ĐẰNG SAU TIÊU ĐỀ: Vite Senza Fine

Mặc dù tiêu đề của cuốn chuyên khảo này vẫn được giữ nguyên bản tiếng Ý, nhưng ý nghĩa của nó mang tính phổ quát. "Vite senza fine" là một cách chơi chữ đầy ý nghĩa, gói trọn tinh thần cốt lõi của Bonfiglioli.

Trong lĩnh vực cơ khí, vite senza fine là trục vít không tận – một chi tiết cơ khí đầy sáng tạo đã đánh dấu những bước khởi đầu của chúng tôi và thúc đẩy sự phát triển vươn tầm toàn cầu của công ty.

Nhưng trong tiếng Ý, cụm từ này mang một ý nghĩa thứ hai, sâu sắc hơn: "những cuộc đời bất tận". Nó gợi nhắc biết bao thế hệ phụ nữ và nam giới mà niềm đam mê, sự khéo léo và lòng tận tâm đã dệt nên kết cấu của công ty. Nó tượng trưng cho sự gắn bó không thể tách rời giữa những con người của chúng tôi và di sản mà chúng tôi đã cùng nhau kiến tạo – một hành trình bất tận, không ngừng vươn tới những chân trời mới.

Vite senza không chỉ là một sản phẩm; đó là lời hứa của chúng tôi. Đó là công nghệ làm dịch chuyển thế giới, và cũng là tinh thần con người mang đến ý nghĩa cho công nghệ ấy.

Mục lục

	Giới thiệu	4
	Lời tựa	8
01	Kỳ tích công nghiệp của Bologna	10
02	Clementino Bonfiglioli, Người tiên phong	24
03	Những năm tháng gắn bó với Nhà máy	50
04	Những con người đã gây dựng nên doanh nghiệp	68
05	Sự phát triển của truyền thông và giao tiếp	82
06	Bề dày thành công trong kinh doanh và thể thao	98
07	Giải pháp phục vụ con người	110
08	Từ hộp giảm tốc đến hệ thống: Hành trình theo đuổi một giấc mơ	122
09	Từ Địa phương đến Toàn cầu và Bản địa hóa hoạt động toàn cầu	142
10	Trách nhiệm xã hội	164
11	Đổi mới sáng tạo, động lực thúc đẩy tăng trưởng và phát triển	178
12	Tầm nhìn của chúng tôi về một tương lai bền vững	192
13	Tinh thần Bonfiglioli	204
	Một câu chuyện sẽ còn tiếp tục	218



Giới thiệu

CHỦ TỊCH
SONIA BONFIGLIOLI

Cha thương yêu,

Đã nhiều năm trôi qua kể từ ngày cha rời xa chúng con, nhưng thời gian không thể xóa nhòa hình bóng của cha trong tim con. Mười sáu năm vắng cha là một hành trình đầy thử thách khi chúng con tiếp tục đi trên con đường mà cha đã mở lối, nay đang trải dài trong một thế giới ngày càng phức tạp và khó lường. Đã có rất nhiều thời điểm khó khăn, và mỗi khi lặng lẽ đối diện với chúng, con lại tìm đến cha trong tâm tưởng, mong nhận được sự nâng đỡ mà cha luôn dành cho con. Mỗi ngày bước vào công ty, con vẫn như nghe thấy tiếng bước chân dứt khoát của cha, giọng nói điềm tĩnh, đầy nhiệt huyết của cha, và nhìn thấy ánh nhìn mỉm cười, luôn chan chứa niềm tin. Con thích lướt tay lên chiếc bàn làm việc từng thuộc về cha, nơi giờ đây con đang làm việc, trong văn phòng vẫn đẹp đẽ như ngày nào – căn phòng mà Mẹ đã muốn tạo dựng cho cha, và cũng là nơi mà cha thường đùa rằng có phần quá sang trọng.

Ký ức đầu tiên của con về Bonfiglioli với tư cách là một công ty đã từ rất lâu rồi: cha nắm tay con khi con bước lên cầu thang dẫn đến văn phòng của cha, những bậc thang khi ấy quá lớn đối với một cô bé nhỏ tuổi. Rồi chúng ta cùng đi xuống và cha mở cánh cửa nặng nề bảo vệ kho báu của mình: xưởng sản xuất của cha - vương quốc của cha. Đó là thế giới của cha, và trong mắt một đứa trẻ, nơi ấy đã là một vùng đất kỳ diệu, cuốn hút chẳng khác nào hang động thần bí của pháp sư Merlin. Tình yêu của con dành cho nhà máy đã được nuôi dưỡng từ chính nơi đó, bên cạnh cha, được khơi dậy bởi thứ ánh sáng đặc biệt luôn bừng lên trong mắt cha mỗi khi cha bước giữa những cỗ máy của mình và gọi từng người bằng tên của họ.

Với con lúc ấy, cha là một hiệp sĩ cưỡi trên chú ngựa có cánh, bay đến những vùng đất thần tiên xa xôi, và mỗi lần trở về từ







những chuyến đi ấy, cha lại mang cho con một con búp bê nhỏ khoác trên mình bộ trang phục truyền thống của quốc gia cha vừa đặt chân tới, cùng một món quà mang đậm bản sắc địa phương cho em trai con Luciano. Bởi thế giới cũng là một niềm đam mê lớn lao khác của cha. Dù cha nói tiếng Đức, ngôn ngữ cha học được trong những năm tháng chiến tranh, không thành thạo, và không biết một từ tiếng Anh nào, nhưng cha luôn có cách để người khác hiểu được mình. Con vẫn nhớ chuyến bay đầu tiên được đi cùng cha trên một chiếc Caravelle với những hàng ghế gỗ, đến Barcelona, nơi đặt nhà máy đầu tiên của công ty bên ngoài nước Ý. Sau đó là vô số chuyến đi khác khi chúng ta cùng nhau đón nhận những thử thách mới và biến những giấc mơ chung thành hiện thực.

Cha đã tạo dựng nên một điều phi thường: không chỉ một công ty mang tên gia đình chúng ta, mà còn là một đại gia đình thực sự được hình thành từ những người đồng nghiệp, những ý tưởng và những ước mơ. Đó cũng chính là tầm nhìn đang dẫn lối cho con hôm nay, với niềm tin rằng cha luôn ở bên cạnh con. Con ước cha có thể chứng kiến chúng con đã trưởng thành và phát triển đến nhường nào, ước cha có thể trò chuyện với những người hiện đang đồng hành cùng con, trong số họ có những người từng biết cha, cũng có người hẳn sẽ vô cùng hạnh phúc nếu được gặp cha dù chỉ một lần.

Con tiếp tục công việc mà cha để lại với niềm tự hào và lòng nhiệt huyết bởi con may mắn có được may mắn giống như cha - được yêu công việc mình làm, và trên hết là yêu Bonfiglioli. Trong mỗi quyết định, mỗi bước tiến về phía trước, mỗi trở ngại mà chúng con vượt qua, đều hiện diện một phần những điều cha đã dạy con: giá trị của sự tận tâm, sự tôn trọng dành cho những người cùng làm việc cùng chúng ta, và khả năng nhìn xa hơn hiện tại để kiến tạo tương lai. Điều đó không phải lúc nào cũng dễ dàng, nhưng con luôn cảm nhận được cha ở bên mình trong mỗi quyết định đòi hỏi sự can đảm, trong mỗi hành động đặt con người và phẩm giá của công việc hằng ngày của họ làm trọng tâm cho mọi việc chúng con làm. Những thế hệ mới – các con của con và của Luciano – đang chuẩn bị đối mặt với những thử thách của tương lai riêng mình, với sức mạnh từ những giá trị mà cha là người đầu tiên truyền lại cho chúng con.

Cha yêu quý, tình yêu con dành cho cha vô cùng lớn lao, có lẽ giờ đây còn sâu đậm hơn cả khi con còn là một cô bé. Con luôn nghĩ về cha với lòng biết ơn và nỗi nhớ thương, nhưng cũng bằng tất cả sự trìu mến của một người con gái hiểu rằng mình là con của một người đàn ông vĩ đại. Con mang theo hình bóng của cha trong mọi thử thách, trong mỗi thành công, và trong những buổi tối khi ngước nhìn bầu trời, con lại tự hỏi liệu cha có đang dõi theo con từ nơi xa ấy hay không.

Nếu chỉ có thể nói với cha thêm một điều nữa, nếu cha có thể nghe thấy con thêm một lần nữa thôi, thì đó sẽ là: cảm ơn cha. Cảm ơn cha vì tất cả những gì cha đã để lại cho con, vì con người mà cha đã từng là, và vì con người mà cha vẫn luôn là – trong con, và trong chính Bonfiglioli của chúng ta ngày hôm nay.

Với tình yêu vô hạn,
Con gái cha, Sonia.



Lời tựa

Ghi lại câu chuyện về Clementino Bonfiglioli và công ty của ông là một vinh dự lớn đối với tôi, bởi điều đó đã cho tôi cơ hội tìm hiểu sâu hơn về cuộc đời của một con người phi thường.

Tôi đã thực hiện công việc đó một cách cẩn trọng và với tất cả sự trân trọng. Tôi nghiên cứu các tài liệu, phỏng vấn những người đã đồng hành cùng ông trên con đường theo đuổi một giấc mơ, và ngắm nhìn những bức ảnh đã ngả màu theo năm tháng. Mỗi ánh nhìn, mỗi lời kể đều góp phần giúp tôi viết nên cuốn sách này.

Khi viết các tiểu thuyết và vở kịch của mình, tôi luôn cố gắng cuốn hút độc giả và khán giả, mời họ bước vào một hành trình trong thế giới của trí tưởng tượng. Đó cũng chính là mục tiêu của tôi khi thực hiện cuốn chuyên khảo này.

Đó là cùng đồng hành cùng những giấc mơ của chàng trai trẻ Clementino, cùng nhìn thế giới qua đôi mắt đầy cảm xúc của những người từng biết ông, và chứng kiến sự chuyển mình từ một xưởng cơ khí nhỏ thành một tập đoàn công nghiệp toàn cầu.

BỞI TÁC GIẢ MICHELE ATTANASIO



Đó sẽ là một chuyến hành trình xuyên thời gian, một lần nhìn lại quá khứ trước khi bước tiếp trên con đường dẫn tới tương lai. Khi viết những dòng này, lòng tôi tràn ngập sự biết ơn sâu sắc đối với những người đã hỗ trợ tôi hoàn thành cuốn sách này.

Xin cảm ơn Sonia, người đã tha thiết mong muốn tác phẩm này được ra đời. Cô ấy đã luôn là ánh sáng dẫn đường cho tôi, và tôi biết ơn bà vì đã cho phép tôi tìm hiểu câu chuyện có thật về gia đình bà.

Tôi cũng xin cảm ơn toàn bộ đội ngũ đã hỗ trợ tôi trong những tháng qua, cảm ơn mọi người đã cung cấp cho tôi các tài liệu và lời khuyên vô giá. Ở họ, nếu có điều gì vượt trội hơn niềm đam mê thì đó chính là năng lực chuyên môn của họ.

Họ đã thực hiện công việc thiết yếu này bằng cách hệ thống hóa và lưu giữ bày mươi năm lịch sử của Bonfiglioli cũng như những tư liệu về chính Clementino Bonfiglioli. Những bức ảnh xuất hiện ở các trang tiếp theo đây đã góp phần biến những dòng tường thuật của tôi thành những hình ảnh giàu sức gợi và đầy cảm xúc.

Xin cảm ơn những người phụ nữ và nam giới của Bonfiglioli đã khiến tôi cảm thấy như đang ở chính ngôi nhà của mình; và xin cảm ơn quý độc giả đã dành thời gian cho cuốn chuyên khảo này. Xin mở rộng tâm trí, thả lỏng và tận hưởng: hành trình bắt đầu từ đây.



Kỳ tích công nghiệp của Bologna

TRI THỨC,
TINH THẦN KHỞI XƯỚNG VÀ GIÁO DỤC



Để hiểu được sự thành công của ngành công nghiệp Bologna, chúng ta phải thực hiện một chuyến đi về quá khứ, bởi vì chỉ bằng cách xem xét lại lịch sử của Bologna và xem xét các sự kiện đã diễn ra qua thời gian bằng đôi mắt tò mò, chúng ta mới có thể hình dung được một bức tranh hoàn chỉnh.

Một lịch sử kéo dài hơn chín thế kỷ, nơi ba yếu tố tưởng chừng riêng biệt nhưng được kết nối bằng một mối liên kết bền chặt đã cùng nhau định hình diện mạo của thành phố Bologna và đưa nơi đây trở thành một trung tâm danh tiếng thế giới về tri thức, tinh thần khởi xướng và giáo dục.

Hành trình bắt đầu từ sâu thẳm thời Trung cổ, vào thế kỷ 11.

Vào thời điểm đó, giáo dục được giao phó phần lớn cho các tổ chức giáo hội, hướng học sinh đến thánh thư và các chủ đề liên quan đến Giáo Hội, dẫn đến chương trình giảng dạy hạn chế, thiếu sự khuyến khích khám phá các môn học khác, với mục đích hướng họ tới một cuộc sống trong giới giáo sĩ. Những giáo lý và quan điểm được truyền dạy lúc bấy giờ không đáp ứng được khát vọng của những sinh viên trẻ. Họ mong muốn được khám phá các vấn đề chính trị và xã hội – những vấn đề mà qua nhiều thế kỷ đã góp phần dẫn đến sự ra đời của thời đại các *comuni* (các thành bang tự trị của Ý thời Trung Cổ). Những người trẻ này đến từ các gia đình giàu có và có địa vị trong xã hội. Họ nhanh chóng hướng sự quan tâm của mình tới những người thấy có khả năng truyền thụ tri thức, qua đó hình thành nên tầng lớp sau này được gọi là giai cấp thống trị. Đây là phong trào được dẫn dắt bởi một thế hệ quyết tâm hướng tầm nhìn tới một thế giới mới, và những chuyển biến ấy đã để lại dấu ấn vĩnh viễn trong lịch sử giáo dục.

Bologna, năm 1088 sau Công nguyên: đây được xem là năm ra đời của trường đại học đầu tiên ở thế giới phương Tây. Mốc thời gian này được xác định một cách quy ước vào năm 1888, sau một công trình nghiên cứu do một nhóm học giả và thủ thư thực hiện dưới sự điều phối của Corrado Ricci, với sự hỗ trợ tài chính từ Giosuè Carducci – nhà thơ vĩ đại và là người Ý đầu tiên được trao Giải Nobel vào năm 1906.

Universitas Scholarum *(cộng đồng sinh viên)* được tổ chức thành các hội sinh viên, có nhiệm vụ bảo đảm việc giảng dạy được thực hiện đúng định hướng, xác định nội dung và chương trình đào tạo, đồng thời tự chi trả thù lao cho các giảng viên bằng nguồn kinh phí của mình. Ban đầu, trọng tâm đào tạo là các ngành luật, nhưng theo thời gian, danh mục các môn học ngày càng được mở rộng, cùng với đó là sự ra đời của những chương trình đào tạo được thiết kế ngày càng công phu hơn.

Bologna - Cái nôi Tri thức, 1663

Tuy nhiên, làn sóng phát triển văn hóa mới này không phải không gặp khó khăn. Những sinh viên từ các thành phố khác đến Bologna học tập, dù giàu có đến đâu, vẫn không có được sự bảo hộ pháp lý vì họ là người từ nơi khác đến. *Authentica Habita* đã bảo vệ họ. Đây là một sắc lệnh đế chế do Frederick Barbarossa ban hành vào khoảng giữa thế kỷ 12 nhằm bảo đảm quyền lợi cho những người theo học xa quê. Về cơ bản, đây là một hệ thống lập pháp song song được áp dụng cho sinh viên, giáo viên và *nunzi* (phái viên chính thức), những người làm việc trong tổ chức trường đại học, thực hiện các hoạt động tương tự như các hoạt động được thực hiện bởi các nhân viên hành chính ngày nay. Một trong những quy định quan trọng nhất là quyền được xét xử bởi chính những người thầy của mình hoặc bởi giám mục tại quê hương, thay vì bởi các thẩm phán địa phương. Trên thực tế, quyền này đã đặt họ vào vị thế pháp lý tương đương với các thành viên của giới giáo sĩ.

Các chương trình học ngày càng đa dạng hơn, góp phần nâng cao vị thế và danh tiếng của Alma Mater trong tương lai. Tuy nhiên, lịch sử ấy cũng trải qua nhiều thời kỳ đầy biến động, xung đột: sự vươn lên của các *comuni*trên chính trường, điều thách thức quyền lực của cả giáo hội lẫn đế chế, đã mở ra một giai đoạn mới. Trong giai đoạn đó, các nhân vật thuộc giới chính trị, vì nhiều lý do, bắt đầu can thiệp vào quá trình ra quyết định vốn từ trước đến nay hoàn toàn do sinh viên đảm nhiệm.

Hành trình dài của Trường đại học đi kèm những thay đổi mang tính thời đại trong kết cấu chính trị, kinh tế và xã hội của Bologna, mang đến cho thành phố uy tín xứng đáng. Các học giả và nhà khoa học danh tiếng thế giới đã từng bước đi và học tập trong những hành lang cổ kính cùng những lớp học chất đầy sách của ngôi trường này, nhiều người trong số họ đã ghi tên mình vào lịch sử: Luigi Galvani, Marcello Malpighi, Nicolaus Copernicus, Francesco Petrarch, Leon Battista Alberti, Giovanni Pascoli, và nhiều người khác nữa. Phụ nữ cũng có mặt tại đây, mặc dù sự thăng tiến của họ trong Trường đại học, cũng như trong đời sống xã hội, bị kìm hãm bởi các quy định và quan niệm đương thời vốn phần nào giới hạn khả năng phát triển của họ. Laura Bassi, nhà khoa học xuất chúng và là người phụ nữ đầu tiên trong lịch sử được bổ nhiệm vào một vị trí giảng dạy chính thức tại trường đại học vào năm 1732, đã bị ngăn cản giảng dạy tại Archiginnasio, vì "*causa sexus*" (vì giới tính của bà). Dẫu vậy, bà vẫn được phép xây dựng và duy trì một phòng thí nghiệm hiện đại tại nhà riêng, nơi bà có thể mở các lớp học riêng. Đồng thời, bà cũng có cơ hội giảng dạy công khai tại các giảng đường của Viện Khoa học Bologna.

Một nhân vật lịch sử tiêu biểu khác là Maria Dalle Donne, người giữ cương vị lãnh đạo Trường Hộ sinh từ năm 1804. Bà cũng phải đối mặt với sự phân biệt đối xử do định kiến giới, và đã dành trọn cuộc đời để đấu tranh nhằm được quyền giảng dạy các môn học của mình. Một minh chứng khác cho chất lượng học thuật xuất sắc của Alma Mater là Angiola Sbaiz, người sinh ra tại Friuli và tốt nghiệp ngành Luật tại Bologna vào năm 1931. Bà là một trong những người sáng lập Soroptimist Club vào năm 1949, và là một luật sư có chiều sâu và chuyên môn xuất sắc: bà từng là chủ tịch của Hiệp hội Luật sư Bologna từ năm 1978, trở thành người phụ nữ đầu tiên ở Ý giữ vị trí này.

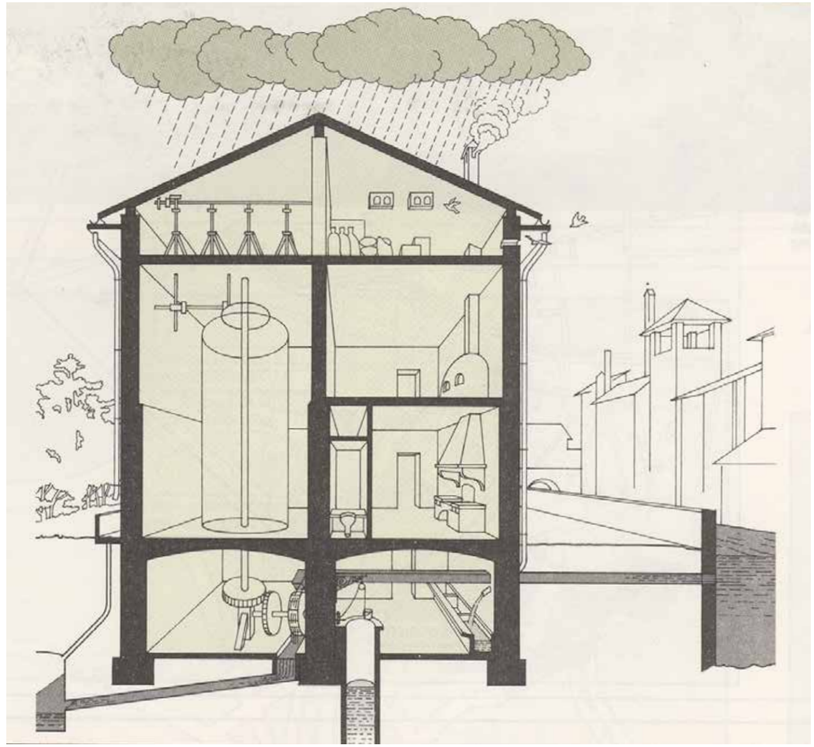
Sự táo vát của những người đàn ông và phụ nữ sinh ra tại Bologna, hoặc chọn nơi đây để học tập và làm việc, đã tạo nên một cuộc cách mạng công nghiệp thực sự từ nhiều thế kỷ trước, trước cả khi những biến chuyển tương tự diễn ra ở Anh vào thế kỷ 19.

Từ thế kỷ 12, dân số của thành phố tăng mạnh nhờ uy tín ngày càng lớn của Trường đại học, kéo theo sự ra đời của nhiều hoạt



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Trang bản thảo minh họa được tái hiện từ tài liệu hiện lưu giữ tại Thư viện Đại học Bologna©, Đại học Bologna



Mặt cắt cối xay Pedini trên đường Via Azzogardino, thế kỷ 18. Phục dựng đồ họa: Arrigo Donini.

động nhằm đáp ứng những nhu cầu ngày càng gia tăng của cư dân. Người dân Bologna nhận ra rằng, để đáp ứng những nhu cầu này, họ cần phải khai thác sức mạnh của nước. Nhưng có một vấn đề: Bologna chỉ có một dòng nước chảy qua, đó là suối Aposa.

Để tăng lưu lượng nước, từ năm 1176 đến 1191, hai cửa cống được xây dựng để chuyển hướng dòng suối Savena và sông Reno về phía thành phố. Sự đổi mới sáng tạo này giúp tăng số lượng cối xay nước phục vụ cho việc ép dầu, xay bột và sản xuất giấy.

Hoạt động sản xuất của các thợ thủ công ở Bologna phát triển mạnh mẽ, cho đến khi họ nhận ra rằng mình đã chạm tới giới hạn của hệ thống cống điều tiết nước: lưu lượng nước không thể tiếp tục tăng thêm. Một lần nữa, sự tháo vát và khéo léo của người dân Bologna đã giúp họ vượt qua thách thức: không thể có thêm nước, họ đã tìm ra cách để tận dụng tốt hơn những gì họ có trong tay. Vì vậy, họ bắt đầu xây dựng các cối xay nước với bánh xe nhận nước từ phía trên (overshot mill): hệ thống hoạt động bằng cách tận dụng dòng nước chảy từ trên xuống để tạo truyền động. Bằng cách này, ngoài năng lượng do nước cung cấp, họ cũng khai thác được năng lượng được tạo ra bởi trọng lượng của các bánh xe phía trên khi chúng quay.

Cùng với sự phổ biến của các bánh xe nước nhận nước từ trên cao, hoạt động sản xuất đã phát triển mạnh trong nhiều lĩnh vực, từ thuộc da, xay ngũ cốc và đặc biệt là các xưởng kéo sợi phục vụ ngành tơ lụa.

Trong suốt bốn thế kỷ, Bologna giữ vững vị thế là trung tâm sản xuất lụa hàng đầu, một phần nhờ sự ra đời của một phát minh khác: filatoio *alla bolognese* (máy kéo tơ kiểu Bologna). Được phát triển bởi những người thợ thủ công đến từ Lucca, những người đã tìm đến Bologna để tránh tình trạng bất ổn chính trị và quân sự tại quê hương mình trong khoảng từ thế kỷ 13 đến thế kỷ 14, cỗ máy này đã được các nghệ nhân Bologna tiếp tục cải tiến và hoàn thiện, đưa nó đến thành công trọn vẹn. Cỗ máy được thiết kế gồm nhiều tầng và vận hành nhờ năng lượng từ các bánh xe nước nhận nước từ phía trên lắp đặt trong tầng hầm



Bologna xưa – thành phố của nước và lụa: mô hình cối xay tơ lụa kiểu Bologna theo tỷ lệ 1:2, Bảo tàng Di sản Công nghiệp.

của các ngôi nhà. Công nghệ mới này không chỉ giúp nâng cao chất lượng tơ lụa mà còn gia tăng sản lượng, tạo điều kiện cho việc xuất khẩu khắp châu Âu. Nhiều ngôi nhà được chuyển đổi thành các xưởng kéo tơ, và tất cả các thành viên trong gia đình đều tham gia vào quá trình sản xuất tơ lụa. Trong suốt bốn thế kỷ tiếp theo, hệ thống sản xuất của Bologna đã thể hiện năng lực kinh doanh vượt trội, cả trong việc phát triển công nghệ mới lẫn triển khai các sáng kiến nhằm thúc đẩy thương mại và mở rộng thị trường.

Tuy nhiên, chỉ tri thức và tinh thần tiên phong thôi là chưa đủ để tạo nên thành công trong kinh doanh. Hai bộ óc xuất chúng của Bologna, đồng thời là hai học giả danh tiếng, đã nhận thức rõ điều đó: Giovanni Aldini, nhà khoa học và là cháu trai của Luigi Galvani, cùng Luigi Valeriani, một trong những nhà kinh tế học hàng đầu của thời đại. Cả hai đều là những nhân vật nổi bật trong giới học thuật của Bologna, và họ cùng có niềm tin rằng, để duy trì và phát triển các hoạt động kinh doanh, cũng cần phải cung cấp đào tạo thực tế cho những người trẻ tuổi. Aldini và Valeriani thực sự là những người có tầm nhìn xa: trong di chúc của mình, họ đã dành lại một phần tài sản để thành lập một ngôi trường đào tạo các thế hệ tương lai. Mục đích hàng đầu của ngôi trường là đào tạo ra đội ngũ lao động có tay nghề cho các doanh nghiệp mới thành lập. Thông qua các khóa học thực hành, học viên được trang bị kỹ năng thiết kế các bộ phận cơ khí và chế tạo chúng bằng những máy công cụ còn rất thô sơ vào thời bấy giờ. Từ đó đến nay, các viện Aldini-Valeriani đã đào tạo ra hàng nghìn người trẻ tuổi. Nhiều người trong số họ đã đem những kiến thức học được áp dụng vào thực tiễn và góp phần tạo nên những trang sử của nền công nghiệp Bologna.

Điều đó càng trở nên rõ ràng hơn khi xét đến giai đoạn nửa sau của thế kỷ 20. Đó là một giai đoạn đầy khó khăn: Chiến tranh Thế giới thứ hai đã để lại những vết sẹo sâu sắc trên khắp nước Ý, kéo theo sự tàn phá, nghèo đói và những chia rẽ xã hội sâu sắc hình thành từ nhiều năm xung đột về văn hóa và chính trị. Tuy nhiên, cuối cùng, người ta cũng đã có thể nghĩ đến tương lai. Từ Milan, Rome và Naples đến những ngôi làng heo hút nơi miền núi, lần đầu tiên sau nhiều năm, người dân Ý có thể hướng ánh nhìn về ánh sáng của sự hồi sinh. Một đất nước cần được tái thiết. Những người tạo nên sự thay đổi ấy chính là thế hệ đã trải qua những năm tháng chiến tranh khi còn ở tuổi thiếu niên: những người phụ nữ và đàn ông sinh vào khoảng thập niên 1930, quá trẻ để ra chiến trường nhưng đã chứng kiến cuộc đời mình thay đổi mãi mãi, khi chỉ trong vài tháng ngắn ngủi, họ bị cuốn từ những ngày tháng tuổi trẻ vô ưu vào cuộc đấu tranh để sinh tồn. Chính những người trẻ ấy đã trở thành động lực thúc đẩy nước Ý mới, khi đất nước bắt đầu hành trình chuyển mình từ một quốc gia nông nghiệp sang một quốc gia công nghiệp. Ý tưởng, nhiệt huyết và khát vọng mạnh mẽ biến mọi điều thành hiện thực chính là những yếu tố tạo nên công thức cho một tương lai tươi sáng. Đó là thời kỳ của những khám phá mới, những sự kiện lịch sử trọng đại, và những dự án được thực hiện bằng niềm đam mê cùng sự sáng tạo, góp phần làm thay đổi cuộc sống của nhiều người.

Năm 1952, khi làm việc tại một phòng thí nghiệm ở London, nhà khoa học Rosalind Franklin đã thu được bằng chứng cho thấy DNA có cấu trúc xoắn kép đan xen. Ảnh 51 đánh dấu sự khởi đầu của sinh học hiện đại.

Tại Ý vào năm 1954, Giulio Natta đã phát triển polypropylen.

Ngày 2 tháng 6 năm 1953, tại London, lễ đăng quang của Elizabeth II đã diễn ra.

Ngày 3 tháng 1 năm 1954, RAI chính thức bắt đầu phát sóng truyền hình.

Năm 1957 và 1958, Federico Fellini đoạt giải Oscar cho phim nói tiếng nước ngoài hay nhất với La Strada và Nights of Cabiria.

Ngày 7 tháng 12 năm 1958, đoạn đầu tiên của đường cao tốc A1 từ Milan đến Parma đã được khai trương.





Hình ảnh lấy từ *Aldini Valeriani, storia di una grande scuola bolognese*





Làn sóng nhiệt huyết ấy cũng lan đến Bologna: cuối Chiến tranh Thế giới thứ hai, thủ phủ của vùng Emilia chỉ còn là một đống đổ nát, với những tòa nhà bị phá hủy bên trong và các tuyến phố tan hoang. Thành phố đã phải hứng chịu những đợt không kích đặc biệt dữ dội do vị trí chiến lược của mình: đầu mối đường sắt Bologna là điểm giao nhau của mọi tuyến kết nối giữa miền Bắc và miền Nam nước Ý, vì vậy nơi đây trở thành mục tiêu cần phải bị phá hủy, bị xóa sổ.

Trong những năm 1950, một kế hoạch tái thiết đầy tham vọng đã được triển khai nhằm trao trả Bologna trở lại cho người dân của nó. Chính trong bối cảnh lịch sử ấy, những hoạt động mới và các doanh nghiệp quy mô nhỏ đã ra đời, góp phần làm thay đổi vĩnh viễn diện mạo kinh tế của thành phố và còn hơn thế nữa.

Vùng Bologna, vốn bị chiến tranh tàn phá và cằn cỗi, sắp chấm dứt quãng thời gian khô hạn của mình để được gieo mầm bằng những ước mơ và kỹ năng của một thế hệ khao khát một tương lai khác.. Những người phụ nữ và đàn ông ấy khi đó chưa hề biết rằng họ sắp ghi tên mình vào lịch sử công nghiệp của nước Ý. Ngày nay, Motor Valley (Thung lũng Siêu xe & Đua xe), Packaging Valley (Thung lũng Công nghiệp Đóng gói) và ngành cơ khí chế tạo của Bologna được công nhận trên toàn thế giới là những trung tâm xuất sắc hàng đầu. Thế nhưng, nhiều thành công trong số đó lại khởi nguồn từ những doanh nghiệp gia đình nhỏ bé, được dẫn dắt bởi trực giác và khát vọng mãnh liệt muốn tạo dựng một điều gì đó có ý nghĩa.

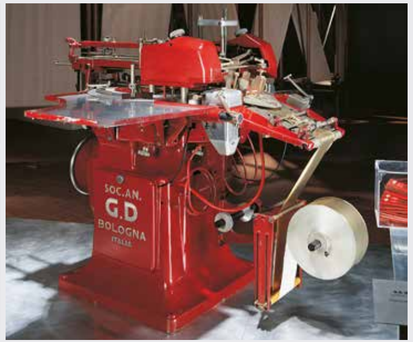


Trường Công nghiệp – Viện Aldini Valeriani,
nay là Hội trường lớn Santa Lucia

01 Kỳ tích công nghiệp của Bologna







Nguyên mẫu các cỗ máy tự động từ những năm 1960



Cũng giống như các nghệ nhân của thế kỷ 15 đã cách mạng hóa công việc trong các xưởng sản xuất lụa, những con người của thế kỷ 20 - thông qua ý tưởng của mình - đã đặt nền móng cho sự xuất hiện của một trong những khu công nghiệp quan trọng nhất thế giới.

Trong những trang sách này, bạn sẽ được đọc câu chuyện về một con người và doanh nghiệp của ông ấy. Một giấc mơ bắt đầu từ giữa thế kỷ 20 trong một xưởng nhỏ, rồi từng bước trở thành hiện thực nhờ tầm nhìn xa và sự lao động miệt mài không ngừng nghỉ.

Hãy sẵn sàng chiêm ngưỡng một hành trình tuyệt vời: bạn hãy thắt dây an toàn và ta cùng khởi hành!





Clementino Bonfiglioli, Người tiên phong

BOLOGNA,
20/10/1928 - 6/7/2010

Đó là năm 1956. Tất cả khởi đầu từ những ý tưởng táo bạo, vô vàn sự hy sinh và một xấp giấy nợ.

Từ *capo* (thường được hiểu là *đầu*, người đứng đầu và *thủ lĩnh* trong tiếng Việt) xuất phát từ tiếng Latinh "*caput*". Trong đời sống xã hội, từ này được sử dụng với nhiều ý nghĩa khác nhau, từ địa lý, giải phẫu học cho đến nghề nghiệp.

Nhưng trong một thị trấn nhỏ chỉ cách Bologna vài km, trong một trong những công ty quan trọng nhất của Ý và một doanh nghiệp hàng đầu thế giới trong lĩnh vực của mình, từ đó mang một ý nghĩa đặc biệt, thậm chí lãng mạn.

Đặc biệt bởi vì, tại Bonfiglioli Riduttori, *il Capo* là chức danh mà nhân viên - từ công nhân trong nhà kho đến giám đốc điều hành ở cấp cao nhất - sử dụng khi nói chuyện với Clementino Bonfiglioli, người sáng lập công ty. Theo thời gian, nó đã trở thành một loại thần chú, được truyền qua nhiều thế hệ đàn ông và phụ nữ.

Clementino Bonfiglioli là một người đàn ông gầy gò, với mái tóc trắng và đôi mắt xanh như biển. Thế nhưng, dù vóc dáng nhỏ bé, chỉ cần trò chuyện với ông vài câu cũng đủ để bạn nhận ra rằng mình đang đứng trước một tượng đài của nền công nghiệp Ý.

Khi nhắc đến những người tiên phong và những con người tự tay làm nên sự nghiệp, Clementino Bonfiglioli nổi bật như một biểu tượng đích thực. Cuộc đời ông là minh chứng rõ nét cho ý nghĩa của việc tin vào ước mơ và biến chúng thành hiện thực.

Ông sinh tại Bologna vào ngày 20 tháng 10 năm 1928, vào buổi đầu của hai thập niên sau này sẽ để lại phía sau những dấu vết của sự tàn phá, chết chóc và tuyệt vọng. Tuổi thơ lẽ ra phải là quãng thời gian tươi đẹp, là khởi đầu đầy hy vọng của cuộc đời, nhưng số phận đã dành cho Clementino Bonfiglioli một hành trình khác.



Ông mang tên của mẹ mình, Clementina, người đã qua đời khi sinh ông. Cha ông, Pietro, gửi ông cho gia đình Baroni, những người họ hàng bên phía mẹ, chăm sóc, rồi lên đường sang châu Phi tìm vận may, như rất nhiều người khác vào thời đó. Nhiều năm sau, khi trở về Ý, Clementino đã trở thành một chàng trai trẻ, cao lớn và mạnh mẽ trên những cánh đồng của Lippo di Calderara, ngôi làng nhỏ mà vài thập kỷ sau đó sẽ trở thành nơi công ty của ông đặt trụ sở. Tuy nhiên, số phận vẫn chưa buông tha ông: Pietro Bonfiglioli đã chết trong một trong những đợt ném bom cuối cùng tàn phá Bologna, để lại Clementino một mình đối mặt với cuộc đời.

Gia đình Baroni khuyến khích ông tiếp tục học tập. Chàng trai trẻ ấy, dù đã sớm nếm trải những mất mát nặng nề do cuộc đời mang lại, vẫn bộc lộ năng khiếu đặc biệt. Năm 1946, ông tốt nghiệp kỹ thuật công nghiệp tại Trường Aldini-Valeriani.

Trong những lớp học và hành lang ấy, nhiều doanh nhân đã góp phần làm nên lịch sử ngành công nghiệp Bologna, ngày nay nổi tiếng trên toàn thế giới, đã được đào tạo và trưởng thành. Cattabriga, Corazza, Marchesini và Bonfiglioli là những ví dụ tiêu biểu trong số các nhà công nghiệp hàng đầu từng theo học tại đây, góp phần nâng cao vị thế của ngành công nghiệp Bologna bằng những dự án và sản phẩm của riêng họ.

Trong những năm ấy, nguồn nhân lực kỹ thuật luôn trong tình trạng khan hiếm, vì vậy Clementino nhanh chóng tìm được việc làm với vị trí họa viên kỹ thuật tại Sampingranaggi. Với tài năng nổi bật của mình, ông làm việc tại phòng kỹ thuật và bộ phận kiểm thử, nơi ông lần đầu bước vào thế giới của những bộ truyền bánh răng - lĩnh vực mà sau này ông sẽ trở thành một trong những nhân vật có tầm ảnh hưởng hàng đầu thế giới.



Cuốn giáo trình từ thời còn học tại Aldini Valeriani, hiện nằm thư viện cá nhân của Clementino Bonfiglioli





Thập niên 1950 - những năm tháng làm việc tại Sampingranaggi

Thật vậy, Sampingranaggi đã giữ một vai trò đặc biệt trong lịch sử của toàn bộ gia đình Bonfiglioli. Nhiều năm sau đó, Sonia, người con gái lớn của Clementino, đã thâu tóm công ty này và đưa công ty trở thành một phần của Bonfiglioli Group, qua đó gắn kết di sản của quá khứ với tầm nhìn cho tương lai của gia đình.

Không chỉ có chuyên môn kỹ thuật, Clementino còn mang trong mình bản năng kinh doanh thiên phú, chính điều đó đã khiến ông rời Sampingranaggi để khởi nghiệp khi mới 23 tuổi.

Năm 1951, ông cùng hai đối tác sáng lập BRV, doanh nghiệp chuyên sản xuất bánh răng phục vụ ngành công nghiệp xe máy và máy móc thuộc lĩnh vực nông nghiệp. Tuy nhiên, ông sớm nhận ra rằng việc chỉ hoạt động với vai trò nhà thầu phụ sẽ luôn khiến sự phát triển của công ty phụ thuộc vào những biến động thăng trầm của thị trường khách hàng. Vì vậy, ông quyết định chia tay các đối tác để theo đuổi một hướng đi khác.

Ý tưởng sẽ làm thay đổi cuộc đời ông đã bắt đầu hình thành trong tâm trí từ trước đó.

Ngày 27 tháng 8 năm 1956, tại Phòng Thương mại Bologna, công ty "CMB Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli" chính thức được đăng ký hoạt động tại số 34 đường Via Calvart. Không hề nhận ra điều đó vào thời điểm ấy, Clementino, người vừa bước qua tuổi ba mươi, đang góp phần viết nên lịch sử ngành công nghiệp của Bologna và của cả nước Ý.



Những ngày đầu khởi nghiệp đầy gian nan. Mặc dù việc sản xuất bánh răng cho một số khách hàng mang lại nguồn thu nhập ổn định, Clementino vẫn phải bỏ ra những khoản tiền lớn để hiện thực hóa các ý tưởng của riêng mình.

Nhiều năm sau, khi Bonfiglioli Riduttori đã trở thành một tập đoàn đa quốc gia, trong một cuộc phỏng vấn, khi được hỏi: “Bonfiglioli đã ra đời như thế nào?” Ông trả lời: "Với nhiều ước mơ và một chồng giấy nợ."



Clementino trẻ tuổi với em gái Anna

Một phòng học thiết kế tại Trường Kỹ thuật Aldini Valeriani



Và đó là sự thật: vào năm 1956, các khoản nợ của ông lên tới mười tám triệu, một khoản tiền rất lớn vào thời điểm đó. Nhưng kế hoạch của Clementino Bonfiglioli được xây dựng rất vững chắc, và điều đó đã giúp ông phát triển công ty đúng theo định hướng mà mình đề ra.

Năm 1958, Clementino kết hôn với Luisa Lusardi, một phụ nữ trẻ hơn ông vài tuổi, người sẽ không chỉ là bạn đồng hành suốt đời của ông, mà còn là người gắn gũi nhất với ông trong hành trình kinh doanh của ông. Là một người phụ nữ mạnh mẽ và thẳng thắn, bà quản lý bộ phận hành chính của công ty trong nhiều năm, có ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển của Bonfiglioli, đồng thời tiếng nói của bà luôn được coi trọng trong những quyết định quan trọng nhất của công ty. Các nhân viên kỳ cựu của công ty vẫn còn nhớ rõ hình ảnh Luisa thường kết thúc những cuộc trao đổi bằng một câu nói đậm chất phương ngữ Bologna với chồng mình: “Dai mò Tino” (Nào, Tino), mỗi khi bà muốn chấm dứt cuộc thảo luận.



Xưởng sản xuất đầu tiên trên phố Via Calvart, bảng giá đầu tiên và một trong những món quà tặng quảng bá đầu tiên của Bonfiglioli: chiếc bao đựng giấy đăng ký xe máy kéo.















Thôi mà, Tino...

Ý tưởng xuất sắc của Clementino bắt nguồn từ những trải nghiệm của ông trong ngành bánh răng. Ông nhận thấy rằng bánh răng có thể được ứng dụng theo một cách khác với phương pháp truyền thống: bằng cách tạo ra một vỏ kim loại bên ngoài nhẹ hơn và linh hoạt hơn để bao bọc bộ truyền động, có thể giảm tốc độ của bất kỳ loại máy móc nào và điều chỉnh chúng để đạt hiệu quả vận hành tối ưu.

Chính từ đó, những động cơ giảm tốc bằng nhôm đầu tiên tại vùng Emilia Romagna đã ra đời, cạnh tranh trên thị trường với số ít doanh nghiệp trong và ngoài nước, đặc biệt là các công ty của Đức và Anh, vốn đã thống lĩnh lĩnh vực này cho đến thời điểm đó. Vào thời điểm đó, phần lớn các động cơ giảm tốc được chế tạo bằng gang, có kích thước cồng kềnh và trọng lượng nặng. Govoni và Fava, đều đặt tại Cento thuộc khu vực Ferrara, là một trong những khách hàng đầu tiên của công ty, lần lượt chuyên sản xuất thiết bị vận chuyển cơ khí và máy sấy mì pasta.

Sau khi mở văn phòng kinh doanh trên phố Via Saffi, Clementino Bonfiglioli nhận thấy cần phải mở rộng năng lực sản xuất của công ty để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng đối với các động cơ giảm tốc dùng cho máy móc công nghiệp. Vì vậy, vào năm 1962, ông đã thực hiện một bước đi mang tính quyết định trong hành trình khởi nghiệp của mình - một bước ngoặt làm thay đổi vĩnh viễn lịch sử của công ty.

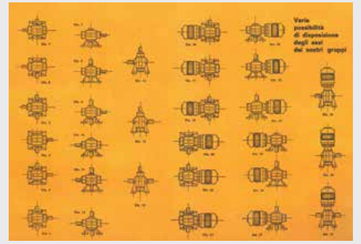
Những người thân đã nuôi dưỡng ông đều là nông dân và sở hữu đất đai tại Lippo di Calderara di Reno. Clementino quyết định mua lại một phần mảnh đất này, nơi ông từng vui chơi khi còn nhỏ, để xây dựng nhà máy mới - cơ sở còn tiếp tục là trụ sở chính của công ty cho đến năm 2020.



Dòng VF: hộp giảm tốc trục vít.
Dòng hộp số đầu tiên trong lịch sử của Bonfiglioli



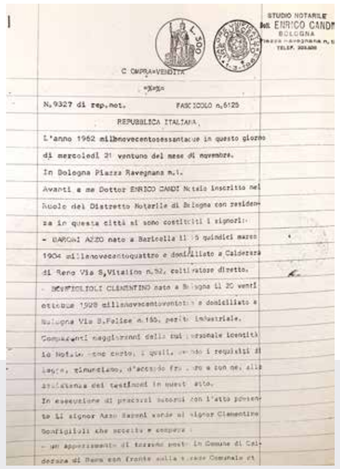




Năm 1963 là một năm đặc biệt đối với Clementino Bonfiglioli: không chỉ nhà máy mới, nơi ông sẽ phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh của mình, đang dần thành hình, mà con gái ông, Sonia, cũng chào đời trong năm đó. Năm tiếp theo còn mang đến nhiều niềm vui hơn nữa: vào ngày 7 tháng Sáu, đội bóng Bologna, dưới sự dẫn dắt của đội trưởng Giacomo Bulgarelli, đã đánh bại Internazionale trong trận đấu loại trực tiếp để hướng tới chức vô địch, khiến cả thành phố cùng người hâm mộ vỡ òa trong niềm hân hoan.

Clementino Bonfiglioli chưa từng bỏ sót trận đấu nào của đội Rossoblu trên sân Dall'Ara, luôn dõi theo từng khoảnh khắc thăng hoa cũng như thất vọng của đội bóng từ trên khán đài.





STUDIO NOTARILE
dott. ENRICO CANDI
BOLOGNA

C. COMPRAVENDITA

N.9327 di rep.nec. 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:

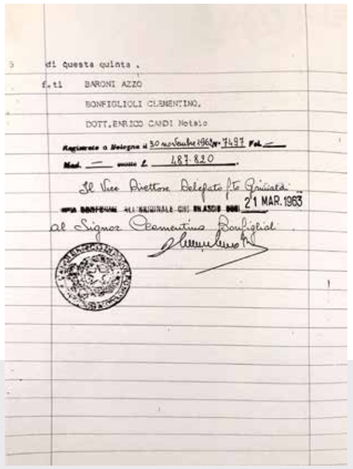
- BARONI AZZO nato a Barcelle il 15 quindici marzo 1904 millenovecentoquattro e domiciliato a Calderara di Reno Via S.Vitalino n.52, coltivatore diretto.

- BONFIGLIOLI CLEMENTINO nato a Bologna il 20 venti ottobre 1928 millenovecentoventotto e domiciliato a Bologna Via S.Felice n.15b, perito industriale.

Comparenti maggiorenni dell[illegible] personale identità io Notaio sono certo, i quali, [illegible] i requisiti di legge, rinunciano, d'accordo fra [illegible] ed alla assistenza dei testimoni in quest'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.

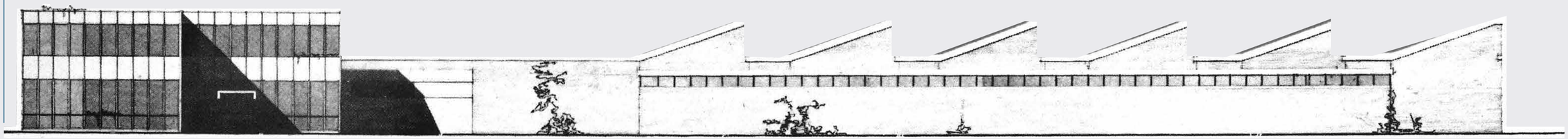
Il Vice Direttore Delegato Ufficiale

21 MAR. 1963

al Signor Clementino Bonfiglioli

Chứng thư mua khu đất tại Lippo di Calderara

Thiết kế của nhà máy đầu tiên tại Lippo di Calderara

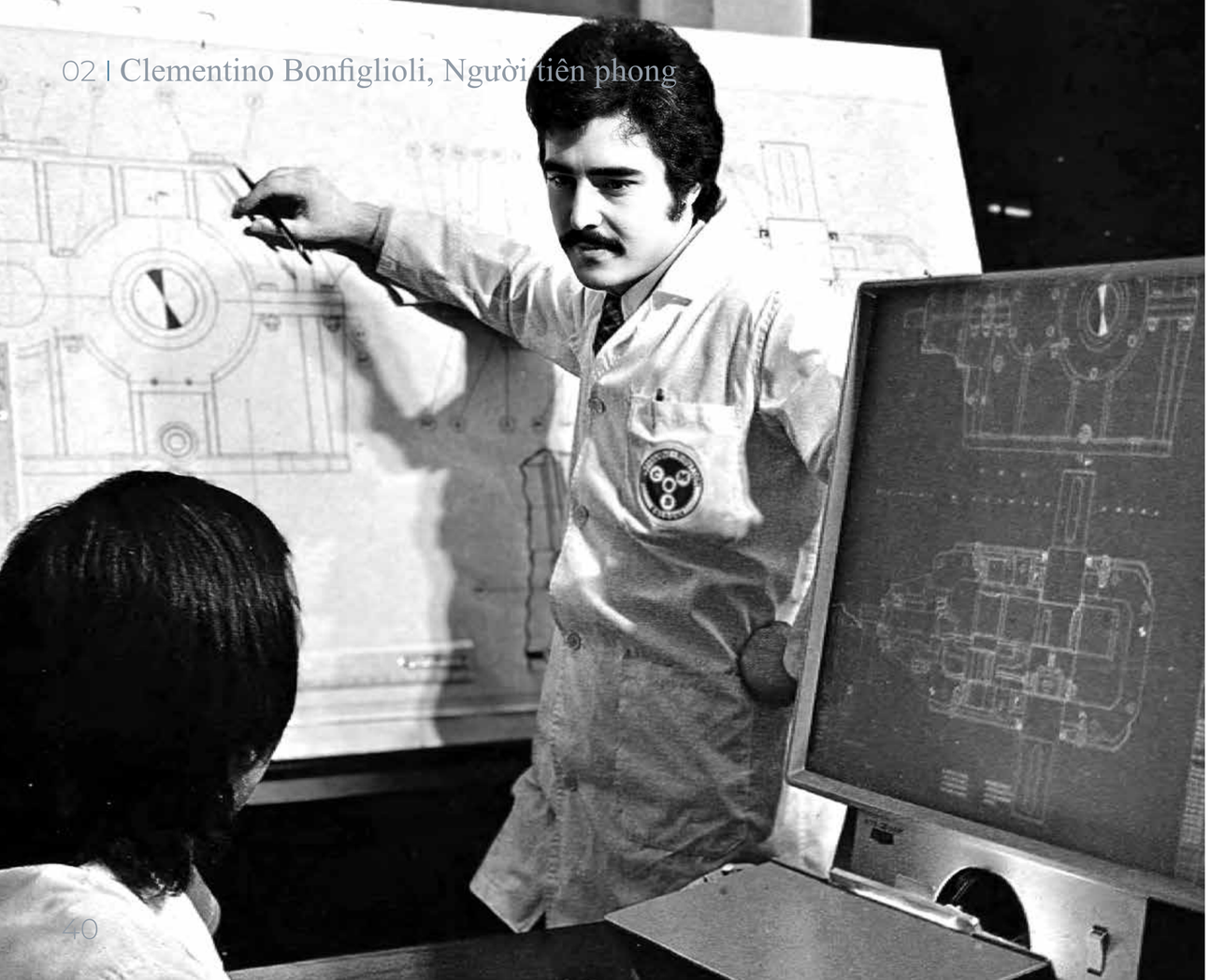






Nhà máy Lippo di Calderara.





Thể thao từ lâu đã là một phần không thể tách rời trong cuộc sống của Bonfiglioli: không chỉ có bóng đá, ông còn dành sự quan tâm cho bóng rổ, bóng bầu dục Mỹ và đua xe đạp, nhưng chúng ta sẽ còn nhắc tới những câu chuyện này ở phần sau.

Năm 1966, cậu con trai thứ hai, Luciano, ra đời. Clementino và Luisa từng mong muốn xây dựng một gia đình đông con, nhưng các bác sĩ đã khuyên điều ngược lại. Do những lần mang thai trước đó gặp nhiều biến chứng, việc sinh thêm con được đánh giá là quá nguy hiểm đối với bà.

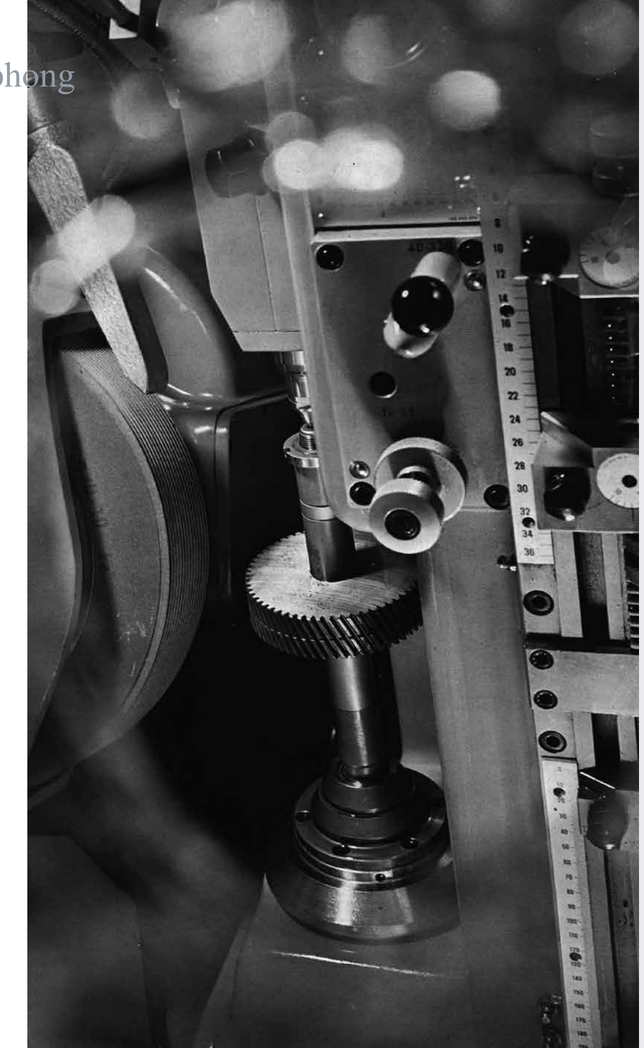
Cùng trong giai đoạn ấy, khu vực ngày nay được biết đến với tên gọi Packaging Valley đang dần trở thành một trung tâm công nghiệp thực thụ, và Bonfiglioli đã vươn lên sánh vai cùng những tên tuổi hàng đầu của ngành.

Tình yêu dành cho sắc đỏ và xanh lam: Clementino với các cầu thủ bóng đá Bologna FC Beppe Signori, Roberto Baggio và Gianluca Pagliuca









Năm 1968, Tecnotrans SA ra đời tại Tây Ban Nha nhằm phân phối các thiết bị công nghiệp, và vào ngày 17 tháng Bảy cùng năm, công ty ký kết một thỏa thuận đại diện với Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli và hai đối tác Francisco Bassas và Gerardo Péna. Nhờ thỏa thuận này, các động cơ giảm tốc có thể được sản xuất ngay tại Tây Ban Nha, bởi dưới chế độ Franco, việc nhập khẩu những sản phẩm này từ nước ngoài bị cấm hoàn toàn.

Năm 1969, thương hiệu Bonfiglioli Riduttori lần đầu tiên xuất hiện trong một cuốn ca-ta-lô, đánh dấu việc hộp giảm tốc trở thành lĩnh vực kinh doanh chủ lực của công ty kể từ thời điểm đó.

Trong suốt thập niên 1970, Bonfiglioli từng bước xây dựng chiến lược phát triển bài bản, tạo dựng nền tảng cho sự chuyển mình thành tập đoàn đa quốc gia hàng đầu như ngày nay. Không thể mở rộng thêm nhà máy tại Lippo do khu vực này chịu ảnh hưởng từ quy hoạch mở rộng sân bay - sân bay sau này mang tên Guglielmo Marconi - Clementino Bonfiglioli đã lựa chọn một hướng đi khác: phát triển các hoạt động kinh doanh mới và thực hiện những thương vụ thâu tóm có tính chiến lược.

Năm 1971, công ty bắt đầu sản xuất các bộ biến tốc tại Bologna thông qua L.B. Trasmissioni Meccaniche. Năm 1974, Lucmar được thành lập tại San Lazzaro. Trong một thời gian dài, đơn vị này phụ trách khâu sơn hoàn thiện và gia công cơ khí phần vỏ ngoài của các động cơ giảm tốc. Hoạt động bán hàng và phân phối cũng nằm trong số những ưu tiên của Bonfiglioli: nhằm củng cố sự hiện diện trên các thị trường, bên cạnh việc mở rộng dòng sản phẩm, công ty còn phát triển các chi nhánh phân phối.

Năm 1977 đánh dấu một bước ngoặt quan trọng khác: Khi đó, Clementino đang cân nhắc mở rộng hoạt động sang khu vực Rovigo thì đã mua lại Italsai, một doanh nghiệp có vốn nhà nước tại Forlì đang gặp khó khăn về tài chính nhưng vẫn có khả năng sản xuất ngay lập tức. Kể từ khi được thành lập vào năm 1973, công ty đã sản xuất các hộp giảm tốc hành tinh dùng trong ngành máy móc thi công đất. Sau đó, ông đã biến doanh nghiệp này thành một trong những ngôi sao sáng nhất trong hệ sinh thái kinh doanh của mình.

Công ty được đổi tên thành Trasmital, đồng thời nhận được những khoản đầu tư đáng kể nhằm điều chỉnh quy trình sản xuất cho phù hợp với nhu cầu của thị trường. Sự xuất hiện của dòng hộp giảm tốc hành tinh dành cho máy móc thi công đất đã giúp công ty mở rộng danh mục sản phẩm, cho phép khách hàng lựa chọn từ hàng trăm phương án và cấu hình khác nhau.

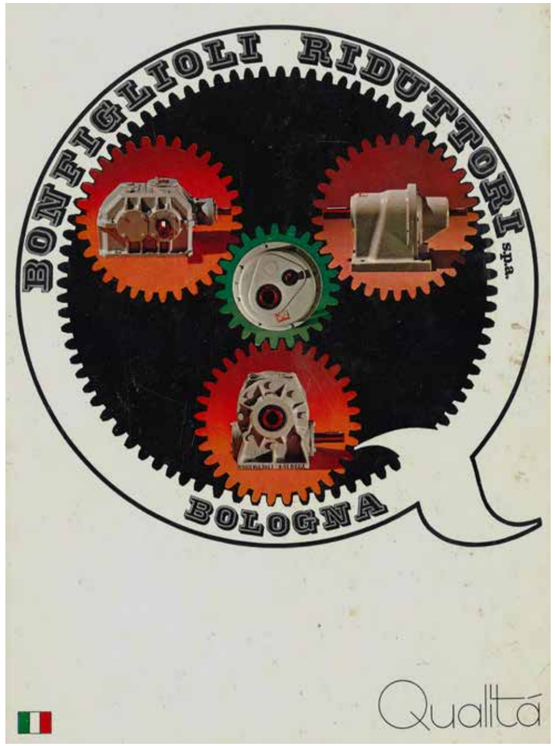
Khi ấy, Clementino Bonfiglioli đã được xem là một trong những doanh nhân có tầm ảnh hưởng lớn nhất tại Emilia-Romagna. Dẫu vậy, ông không bằng lòng với những thành quả hiện có. Mối quan tâm lớn nhất của ông vẫn là tương lai - làm thế nào để các công ty tiếp tục phát triển và giành thêm thị phần. Điều này đồng nghĩa với việc đặt nền móng cho sự phát triển trong tương lai, đồng thời tính đến không gian cần thiết để hiện thực hóa sự phát triển đó. Vì thế, vào năm 1979, ông quyết định chuyển công ty LB, sau này mang tên B3, đến cơ sở mới trên đường Via Bazzane thuộc Calderara. Sự kiện này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong lịch sử Bonfiglioli, bởi bốn mươi năm sau, EVO đã được xây dựng ngay bên cạnh nhà máy lịch sử này: một cơ sở



Trasmital, Forlì



Tecnotrans, Barcelona



Ca-ta-lô 1978

thế hệ mới giờ là nơi đặt các hoạt động sản xuất, gia công cơ khí và trụ sở chính của tập đoàn đa quốc gia.

Tương lai, tương lai, tương lai: luôn hướng tầm nhìn về những năm phía trước thay vì ngoái nhìn quá khứ chính là một trong những bí quyết làm nên thành công và những ý tưởng sáng tạo của Clementino. Ông cũng áp dụng cách tiếp cận đó khi hai người con của mình, Sonia và Luciano, gia nhập công ty vào đầu những năm 1990, bằng cách đưa họ trực tiếp vào các bộ phận sản xuất. Không có bất kỳ đặc quyền nào: cả hai đều bắt đầu từ công việc lắp ráp và vận hành kho. Trước khi lãnh đạo công ty, họ phải biết nhận diện sản phẩm, hiểu rõ các quy trình và trên hết là hiểu con người. Điều cuối cùng ấy mới là yếu tố quan trọng nhất: hiểu con người.

B3 tại Via Bazzane, Calderara, năm 1979



Hiện nay là nhà máy Evo trên Via Cav. Clementino Bonfiglioli 1



Theo lời của các nhân viên, một trong những phẩm chất nổi bật nhất của Clementino Bonfiglioli là khả năng kết nối với đồng nghiệp. Ông thường đi dạo khắp các nhà máy - đặc biệt là nhà máy ở Lippo - rồi dừng lại trò chuyện với công nhân này hay công nhân khác, hỏi thăm về tình hình sản xuất hoặc tìm hiểu lý do tại sao một dây chuyền sản xuất cụ thể lại được di dời. Với những người thân quen hơn, ông còn hỏi thăm gia đình và con cái của họ.

Với những bước chân nhanh nhẹn và con mắt tinh tường trước từng chi tiết, ông đi từ dây chuyền này sang dây chuyền khác. Rõ ràng ông cảm thấy mình thực sự thuộc về xưởng sản xuất. Ông không thể cưỡng lại việc tận mắt chứng kiến điều mà ông nửa đùa nửa thật gọi là "đứa con thứ ba" của mình.

Tuy nhiên, còn một khía cạnh khác ở Clementino - trong cách cư xử và mối quan hệ với những nhân viên đã làm việc cùng và hiểu rõ ông - điều thể hiện rõ nét tính cách chân thành của ông. Đó là một kiểu tín hiệu cảnh báo mà ông gửi đến người đối diện, nhằm nhấn mạnh tầm quan trọng của cuộc trao đổi. Đơn giản nhưng hiệu quả Mỗi khi ông bắt đầu nói bằng phương ngữ Bologna, mọi người đều biết rằng có vấn đề. Ông không phải người quát tháo người khác, nhưng khi *il Capo* (Ông chủ) chuyển từ tiếng Ý sang phương ngữ địa phương, thông điệp đã quá rõ ràng. Các nhân viên hiểu rằng vấn đề cần được giải quyết ngay lập tức và phải được ưu tiên ở mức cao nhất.



Ông là một con người và một doanh nhân đã chứng kiến công ty thay đổi qua thời gian, đón nhận những thách thức mới và trực diện đối mặt với các cuộc khủng hoảng như cuộc khủng hoảng năm 2009. Trong năm đầy biến động này, số đơn đặt hàng của Bonfiglioli giảm tới 40%. Ngay cả trong hoàn cảnh đó, *il Capo* vẫn chăm chú lắng nghe những cộng sự thân cận nhất của mình, trong đó có con gái Sonia, người đã đề xuất một thay đổi mang tính đột phá: áp dụng phương pháp sản xuất tinh gọn, vốn đã gặt hái nhiều thành công tại Nhật Bản, nhằm tối ưu hóa hoạt động sản xuất và nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

Đối với công ty, đây thực sự là một cuộc cách mạng, đi kèm với mọi rủi ro và bất ổn về kinh tế mà bất kỳ quá trình chuyển đổi lớn nào của doanh nghiệp cũng khó tránh khỏi. Tuy nhiên, Clementino Bonfiglioli đã chấp nhận ngay lập tức, tin tưởng rằng đó là lựa chọn đúng đắn. Và ông đã đúng: đến năm 2010, bất chấp vô vàn khó khăn, Bonfiglioli cuối cùng cũng bắt đầu nhìn thấy ánh sáng ở cuối đường hầm.



Phải:
Gia đình Bonfiglioli: con gái Sonia, vợ Luisa, con trai Luciano, và Clementino.
Trái:
Clementino Bonfiglioli tại buổi lễ giới thiệu Cavaliere del Lavoro Giải thưởng (Huân chương Lao động) năm 2006.



Clementino đã ủng hộ quá trình hồi sinh của đứa con tinh thần mà ông gây dựng nên với tư cách của một lãnh đạo thực thụ, và đó cũng chính là món quà cuối cùng ông để lại. Ngày 6 tháng Bảy năm 2010, sau khoảng hai mươi ngày chống chọi trong cơn nguy kịch, ông qua đời vì chứng phình động mạch.

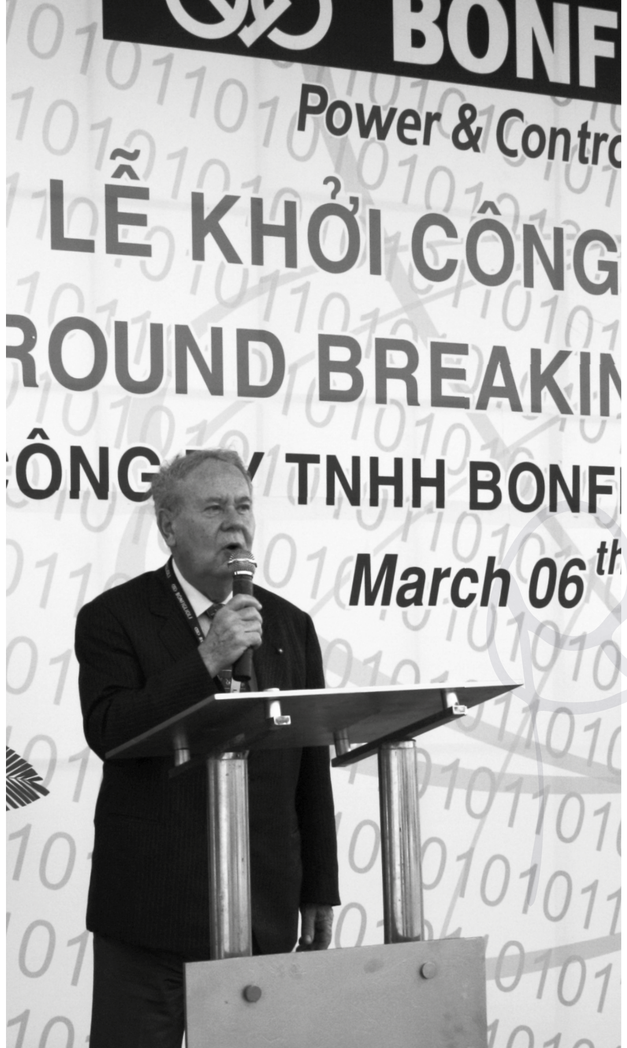
Con gái ông, Sonia, tiếp quản vị trí lãnh đạo công ty. Có rất nhiều nỗi lo, không ít hoài nghi, nhưng có một điều chắc chắn: cha cô, Clementino, luôn mong muốn một tương lai tươi sáng cho cô và cho Bonfiglioli.

Phần còn lại đã trở thành lịch sử.









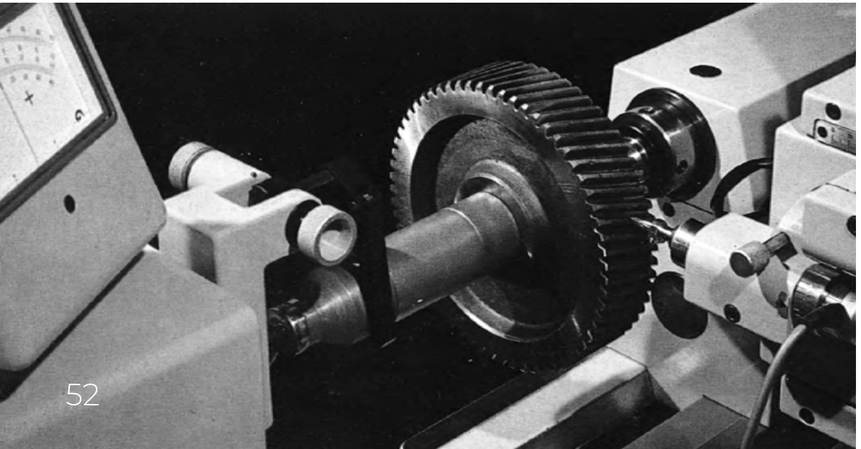
Thẳng tiến về phía trước, hết tốc lực!



Những năm tháng gắn bó với nhà máy

NIỀM ĐAM MÊ VÀ CÔNG VIỆC KINH DOANH,
TỪ BOLOGNA RA THẾ GIỚI





Công tác kiểm soát sản xuất tại nhà máy Lippo di Calderara trong thập niên 1970 và 1980

Kiểm tra nhiều cấp độ với tỷ lệ 100% đối với bộ truyền trục vít, trước khi đưa vào dây chuyền lắp ráp tuyến tính (Thiết bị: Tesa - Micro Jet Inspector)

Via Calvart và Avenida Osvaldo Fregonezi cách nhau khoảng 9.600 km.

Từ con phố nơi Bonfiglioli ra đời đến nhà máy xa nhất của tập đoàn tại São Paulo, Brazil, cách nhau múi giờ bốn tiếng.

Đó là hai thế giới gần như đối lập: Một bên là Bologna, thành phố của những ngọn tháp trung cổ với khoảng ba trăm nghìn dân cư. Bên kia là São Paulo, đô thị khổng lồ với những tòa nhà chọc trời và hơn mười một triệu người sinh sống trên một vùng đất rộng lớn.

Nền công nghiệp Ý thời hậu chiến được dựng xây chủ yếu nhờ vào công sức của những người phụ nữ và đàn ông sống và làm việc gần như hòa làm một với các nhà máy của mình. Hành trình của họ thường bắt đầu theo cùng một cách: tuổi trẻ gắn với công việc trong các xưởng sản xuất, nơi họ học nghề và tích lũy kinh nghiệm. Rồi từ đó, những người có đủ quyết tâm và tinh thần dám nghĩ dám làm sẽ tự mình mở các doanh nghiệp sản xuất nhỏ. Họ hiếm khi có nhiều vốn trong tay, nhưng lại có thứ quý giá hơn:tinh thần hy sinh và một khát vọng làm việc cháy bỏng. Dẫu vậy, chỉ một số rất ít trong những doanh nghiệp được thành lập vào thời kỳ ấy có thể tồn tại và phát triển qua năm tháng. Và trong số những người khởi nghiệp đầy nhiệt huyết đó, chỉ có một vài cá nhân sở hữu tầm nhìn đủ lớn để tạo nên những thay đổi mang tính lịch sử.

Ngày 22 tháng 12 năm 1954, Clementino Bonfiglioli bắt đầu hoạt động kinh doanh thương mại đồng thời thành lập công ty sản xuất bánh răng đầu tiên mang tên Bonfiglioli Costruzione Ingranaggi, đặt trụ sở tại số 34 Via Calvart, thành phố Bologna. Khởi đầu của ông hết sức khiêm tốn. Xưởng sản xuất đầu tiên chẳng khác nào một ga-ra nhỏ, thậm chí trong một khoảng thời gian còn phải chia sẻ không gian với một chiếc xe ngựa nông thôn cũ. Chủ tòa nhà gửi tạm chiếc xe ở đó vì vẫn hy vọng một ngày nào đó sẽ cần dùng đến nó trở lại.



Via Calvart, Bologna 1956

Bonfiglioli Brazil, hôm nay



Ngày 27 tháng Tám năm 1956, trong khu nhà xưởng cũ kỹ, chật hẹp và thiếu ánh sáng ấy, công ty Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli được thành lập với mục tiêu sản xuất bánh răng và hộp giảm tốc.

Clementino không có trong tay những công cụ hiện đại để hỗ trợ việc ra quyết định cho doanh nghiệp, nhưng ông sở hữu trực giác của một người sinh ra để làm nên những điều lớn lao, cùng với một niềm đam mê sâu sắc. Chính nhờ sự kết hợp giữa hai phẩm chất ấy, ông đã đưa ra những quyết định giúp xưởng sản xuất nhỏ bé của mình từng bước đi trên con đường trở thành Bonfiglioli như chúng ta biết ngày nay. Những quyết định đó - ngày nay có thể được gọi là các quyết định mang tính chiến lược - đã mở đường cho sự tăng trưởng và phát triển của công ty. Những lựa chọn mà ngày nay được xem là bình thường lại là những bước đi tiên phong vào thời điểm đó. Clementino Bonfiglioli chắc chắn là một doanh nhân tài năng, nhưng bí quyết thực sự làm nên thành công của ông trước hết nằm ở khả năng lắng nghe và ở việc, trong sâu thẳm, ông luôn là một con người của nhà máy.

Ông quyết định rời cơ sở tại Via Calvart và chuyển hoạt động sản xuất đến Lippo di Calderara di Reno. Đó không phải là một quyết định ngẫu nhiên: sau khi mẹ qua đời và cha ông di cư sang châu Phi, Clementino đã được các cậu bên ngoại nuôi dưỡng tại chính ngôi làng ấy. Năm 1962, ông mua từ người cậu của mình, Azzo Baroni, khu đất nơi nhà máy mới sẽ được xây dựng: một khu đất rộng hơn một hecta, nằm cách Bologna vài kilômét, và đã được ông cải tạo hoàn toàn. Tháng Chín năm 1964, nhà máy chính thức được khánh thành. Cơ sở này sau đó trở thành trụ sở của Bonfiglioli trong hơn nửa thế kỷ. Tại chính nơi ông đã lớn lên, sự nghiệp mà ông gây dựng cũng từng bước phát triển mạnh mẽ.

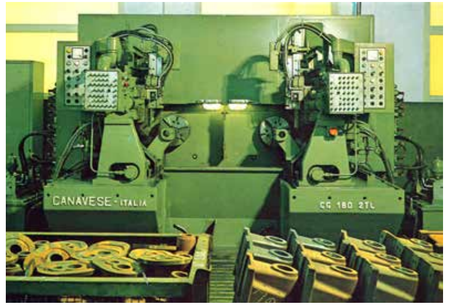
Trong những năm đầu hoạt động, cả công đoạn gia công cơ khí và lắp ráp đều được thực hiện trong cùng một nhà máy. Tuy nhiên, khi các sản phẩm mới liên tục được phát triển và thị trường ngày càng mở rộng, việc gia tăng năng lực sản xuất trở thành một yêu cầu tất yếu. Các cơ sở sản xuất được điều chỉnh để đáp ứng những yêu cầu mới thông qua việc lắp đặt các loại máy móc hiện đại, có hiệu suất cao hơn, đủ khả năng đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng đối với các hộp giảm tốc, đồng thời ngày càng chú trọng đến những công nghệ mới bắt đầu xuất hiện trong lĩnh vực công nghiệp vào thời điểm đó. Mảnh đất từng là cánh đồng được người cậu và người mợ của ông canh tác, nơi chính ông đã vui chơi khi còn nhỏ, đang dần trở thành trái tim của một doanh nghiệp đầy triển vọng.

Những nền móng vững chắc của Bonfiglioli đang được xây dựng, và người sáng lập công ty luôn sẵn sàng nắm bắt mọi cơ hội xuất hiện trước mắt. Vào cuối thập niên 1960, Tây Ban Nha được xem là một thị trường rất tiềm năng. Thế nhưng, dưới sự



Bên trong nhà máy Lippo di Calderara, thập niên 1970-1980







cai trị của chế độ Franco, quốc gia này áp dụng các biện pháp kiểm soát kinh tế chặt chẽ và không cho phép nhập khẩu hộp giảm tốc từ nước ngoài. Thay vì từ bỏ thị trường Tây Ban Nha, Clementino Bonfiglioli quyết định sản xuất hộp giảm tốc ngay tại quốc gia này, và vào năm 1968, Tecnotrans Sabre được thành lập tại khu công nghiệp của thành phố Barcelona. Bốn năm sau, vào năm 1972, công ty này trở thành cơ sở sản xuất đầu tiên của Bonfiglioli ở nước ngoài, mở đường cho các nhà máy khác trên khắp thế giới được thành lập trong những thập kỷ tiếp theo.

Trong thập niên 1970, Clementino cũng chú trọng đến việc mở rộng sự hiện diện của công ty trên thị trường song song với việc cải thiện chất lượng sản phẩm. Vào giữa thập niên ấy, Clementino đang tính đến việc xây dựng một nhà máy mới tại Veneto. Khi đó, khu vực này đang nhanh chóng phát triển thành một trung tâm công nghiệp, đồng thời quá trình rời bỏ nghề nông của người lao động cũng tạo ra nguồn nhân lực dồi dào.

Nhưng đôi khi, những bước ngoặt của cuộc đời lại bắt nguồn từ những điều tình cờ.

Trên tuyến đường nối Bologna với vùng duyên hải Romagna, sau này trở thành cung đường du lịch quen thuộc của hàng triệu người, Bonfiglioli đã thực hiện thêm một bước đi mang tính nền tảng trong lịch sử phát triển của mình. Tại Forlì, Italsai - một doanh nghiệp bán công - đang sản xuất những hộp giảm





Trái:
Kho hàng tại Lippo di Calderara: lượng lớn nguyên vật liệu - thép thanh và phôi rèn - cùng các bán thành phẩm được lưu trữ nhằm bảo đảm quá trình sản xuất diễn ra liên tục và nhanh chóng (thập niên 1970).

Phải:
Trasmital, Forlì (1970).

tốc hành tinh chất lượng cao cho ngành máy móc thi công đất, một thị trường đang phát triển mạnh vào thời điểm đó. Nhưng nghịch lý là, dù sở hữu những sản phẩm rất tốt, công ty lại gặp khó khăn về tài chính do những quyết định quản lý thiếu hiệu quả và thiếu tầm nhìn dài hạn.

Clementino Bonfiglioli nhanh chóng nhìn thấy tiềm năng to lớn của công ty này. Vào tháng Ba năm 1977, ông ký thỏa thuận mua lại nhà máy sản xuất này và, nhằm bổ sung cho dải sản phẩm hộp giảm tốc hiện có vào thời điểm đó, ông cũng cho triển khai phát triển các hộp giảm tốc dành cho ứng dụng thủy tĩnh. Một lần nữa, tầm nhìn xa của ông đã phát huy hiệu quả: những năm sau đó chứng kiến nhu cầu đối với các sản phẩm mới này tăng trưởng liên tục. Công ty cũng được đổi sang một cái tên mới: Trasmital.

Nhà máy tại Forlì đã trải qua quá trình hiện đại hóa với các khoản đầu tư đáng kể vào thiết bị mới và nguồn lực mới, khôi phục một công ty từng trên bờ vực phá sản trở lại vinh quang trước đây chỉ trong vài năm. Việc lắp đặt một nhà máy xử lý nhiệt mới chắc chắn là một trong những khoản đầu tư quan trọng nhất bởi nó cho phép công ty tự cung tự cấp trong các quy trình sản xuất của mình. Lĩnh vực sản xuất hộp giảm tốc cho máy móc thi công đất phục vụ một nhóm khách hàng đòi hỏi những tiêu chuẩn hết sức nghiêm ngặt, không chỉ về chất lượng và đặc tính kỹ thuật của sản phẩm mà còn về cách thức tổ chức và quản lý các quy trình hoạt động. Không phải ngẫu nhiên mà Trasmital là công ty đầu tiên trong Tập đoàn Bonfiglioli đạt được chứng nhận ISO-9001 vào tháng Ba năm 1993, một bước thiết yếu để tăng thị phần. Sự phát triển công nghệ liên tục này, kết hợp với các sản phẩm có chất lượng và độ tin cậy cao, đã giúp Trasmital trở thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực hộp số hành tinh phức tạp trong những năm qua.

Đến thời điểm này, Bonfiglioli đã đạt được tốc độ tăng trưởng vững chắc. Tuy nhiên, công ty cần đưa ra những quyết định



chiến lược để xây dựng nền tảng cho tương lai, bảo đảm khả năng thích ứng với những biến đổi công nghiệp đang tái định hình nền kinh tế toàn cầu.

Một trong những bước phát triển như vậy liên quan đến LB, một công ty sản xuất bộ truyền động biến tốc, có trụ sở ban đầu được chuyển từ Via Masetti, thuộc làng Lippo, đến Via Bazzane ở Calderara di Reno. Nhờ sự thay đổi này, Clementino có thể mua lại cổ phần của các đối tác và đưa công ty trở thành một bộ phận trong tập đoàn công nghiệp mà ông đang từng bước xây dựng. Đó là một viên gạch nữa trong quá trình đang ngày càng định hình rõ nét, được chính Clementino Bonfiglioli cẩn trọng nhào nặn, khi ông trực tiếp giám sát hoạt động và chia sẻ các ý tưởng cũng như kế hoạch của mình với các cộng sự.

Từ cuối những năm 1980, tất cả các nhà máy gia công cơ khí đều đã được chuyển đến cơ sở Calderara. Một vài trong số này đã sớm được thay thế bằng máy móc tiên tiến, dựa trên các nguyên tắc tự động hóa mới bắt đầu đóng vai trò chính trong thế giới công nghiệp của Ý.

Sự mở rộng của các nhà máy không có dấu hiệu dừng lại. Cơ sở tại Lippo di Calderara di Reno lúc này được dành riêng cho hoạt động lắp ráp; nhu cầu thị trường đối với các hộp giảm tốc trục vít liên tục gia tăng, và việc tăng sản lượng là điều thiết yếu để theo kịp các đối thủ cạnh tranh. Để đạt được mục tiêu đó, một lần nữa Bonfiglioli lựa chọn một hướng đi đổi mới, và vào năm 1989, một hệ thống SARMAS tự động đã được lắp đặt tại cơ sở Lippo để phục vụ việc lắp ráp các hộp giảm tốc trục vít. Các trạm làm việc tự động, những robot đảm nhiệm việc di chuyển và lắp ráp linh kiện, cùng hàng chục màn hình cung cấp dữ liệu sản xuất theo thời gian thực: trong nhiều năm, nhà máy này đã sản xuất hàng triệu hộp giảm tốc được xuất đi khắp thế giới, qua đó mở ra kỷ nguyên tự động hóa trong các bộ phận sản xuất.

Tuy nhiên, việc mở rộng ngành công nghiệp của Bologna không chỉ giới hạn ở Ý: việc có mặt tại các thị trường nước ngoài ngày càng trở nên quan trọng, không chỉ về mặt thương mại mà còn về mặt sản xuất.

Vào cuối những năm 1990, Ấn Độ đã cho thấy tiềm năng tăng trưởng to lớn và thu hút sự chú ý của các tập đoàn công nghiệp châu Âu. Dự án Ấn Độ cũng là dự án đầu tiên trong lịch sử công ty chứng kiến sự đóng góp chiến lược của Sonia, con gái lớn của Clementino. Sonia thuộc thế hệ doanh nhân mới, những người bắt đầu hỗ trợ những người sáng lập công ty và đưa doanh nghiệp của họ vượt ra ngoài biên giới quốc gia, tập trung vào thế giới bên ngoài. Với tầm nhìn xa luôn khiến ông nổi bật, Clementino Bonfiglioli đã bắt đầu quá trình chuyển tiếp thế hệ trong công ty vào đầu những năm 1990.

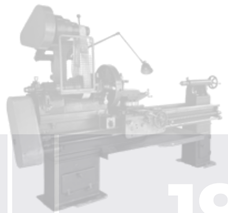
Sonia và Luciano, các con của ông, đã gia nhập bộ phận sản xuất ngay sau khi tốt nghiệp để bắt đầu tìm hiểu về công ty: họ không được đối xử đặc biệt, không được ưu ái.

Để quản lý công ty, trước tiên cần phải thực sự làm quen với nó, và không có cách nào tốt hơn để làm điều này hơn là tương tác với nó, làm việc tại bộ phận sản xuất. Suy nghĩ của Clementino rất đơn giản: nhà máy là trường học của riêng ông, và nó cũng sẽ như vậy với các con của ông. Sau một vài năm, cả hai bắt đầu cuộc hành trình của họ trong công ty, làm việc ở nhiều cấp bậc khác nhau.

Khi dự án Ấn Độ được khởi động, Clementino đã trao trọn niềm tin cho Sonia. Bà là người ủng hộ mạnh mẽ tầm nhìn quốc tế hóa được xem là táo bạo và khác biệt vào thời điểm ấy, và cuối cùng đã trở thành một trong những viên đá tảng của sự phát triển công ty.

Đối với nhà máy tại Ấn Độ, họ đã chọn một mảnh đất cách Chennai khoảng ba mươi km: một thành phố mà chỉ vài năm trước đó đã lấy lại tên cổ xưa của nó, từ bỏ tên thuộc địa Madras.

Từ Bologna ra thế giới



1956

Costruzioni Meccaniche Bonfiglioli
BOLOGNA



1964

Bonfiglioli Riduttori S.p.A.
LIPPO DI CALDERARA DI RENO (BO)



1971

LB
BOLOGNA



1972

Tecnotrans Sabre
BARCELONA,
TÂY BAN NHA



1974/1976

Lucmar
SAN LAZZARO
DI SAVENA (BO)

Xuất khẩu/Linh kiện Bonfiglioli
CALDERARA DI RENO (BO)

1977

Trasmital
FORLÌ



1980/1993

LS
LIPPO DI CALDERARA DI RENO (BO)

Monfer
VIGNOLA (MO)

Vimo
CALDERARA DI RENO (BO)

Bonfiglioli Riduttori
BARGELLINO – CALDERARA DI RENO (BO)

Silectron Sistemi
IMOLA (BO)

Icme
CALDERARA DI RENO (BO)



1999/2001

Vectron GMBH
KREFELD, ĐỨC



Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
CHENNAI, ẤN ĐỘ



Bonfiglioli USA Inc.
LAFAYETTE, INDIANA,
HOA KỲ



2003/2007

Bonfiglioli Slovakia S.R.O.
POVAŽSKÁ BYSTRICA,
SLOVAKIA

Bonfiglioli Riduttori HD
SALA BOLOGNESE (BO)

Bonfiglioli Drives Co. Ltd.
THƯỢNG HẢI, TRUNG QUỐC

Tecnoingranaggi
SAN GIOVANNI IN PERSICETO (BO)

2008/2011

Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
MANNUR, ẤN ĐỘ



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





2015



Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd.
PUNE, ẤN ĐỘ



Bonfiglioli Redutores Do Brasil Ltda
SÃO PAULO, BRAZIL

Công ty TNHH Bonfiglioli Việt Nam
TỈNH BÌNH DƯƠNG,
VIỆT NAM

2017/2020

O&K Antriebstechnik
HATTINGEN, ĐỨC

2021



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

Sampingranaggi
BENTIVOGLIO (BO)

2023

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



Selcom Electronic Shanghai Co Ltd
THƯỢNG HẢI, TRUNG QUỐC







Nhà máy tại Chennai, Ấn Độ

Mục tiêu là xây dựng một công ty có khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường Ấn Độ cũng như các nước láng giềng. Nhóm quản lý chịu trách nhiệm lập kế hoạch và xây dựng nhà máy tại Ấn Độ đã phát triển một dự án đánh dấu một cột mốc quan trọng đối với Bonfiglioli.

Khu đất nơi Bonfiglioli Ấn Độ sau này được xây dựng khi ấy chẳng qua chỉ là một bãi đất trống lấy lội. Sau nhiều tháng xây dựng, các tòa nhà văn phòng và khu sản xuất đã hoàn thiện. Những bàn lắp ráp và máy công cụ lần lượt được lắp đặt.

Làm việc tại một quốc gia có muôn vàn đối nghịch không chỉ mang đến cơ hội, mà còn đòi hỏi việc thích ứng với những phong tục và tập quán khác biệt đáng kể so với ở Ý. Nhiều giai thoại đã được những người tham gia vào dự án kể lại, nhưng có một câu chuyện đặc biệt cho thấy rõ những khác biệt về văn hóa và xã hội mà họ gặp phải: trong thời gian xây dựng nhà máy, việc quét dọn mặt sàn là công việc thường xuyên, thế nhưng, những công nhân Ấn Độ được giao nhiệm vụ này lại sử dụng các loại chổi có cán chỉ dài khoảng năm mươi xen-ti-mét, khiến họ phải quỳ xuống để làm việc. Các nhà quản lý người Ý quyết định mua và phân phối chổi cán dài, nhưng các công nhân Ấn Độ ngay lập tức cắt tay cầm xuống còn năm mươi xen-ti-mét và quay trở lại quét như họ đã quen làm: quỳ gối. Các quản lý người Ý đã cố gắng thay đổi suy nghĩ của họ, nhưng cuối cùng đã bỏ cuộc khi họ nhận ra rằng các công nhân Ấn Độ sẽ không bị thuyết phục với cách làm mới.

Vào tháng Hai năm 1999, một vị đạo sư đã chủ trì lễ Pooja, một nghi lễ của đạo Hindu được tổ chức nhằm cầu mong những điều lành và điều kiện thuận lợi nhất cho việc khởi công xây dựng nhà máy mới. Tháng Chín cùng năm, bức ảnh chụp Clementino Bonfiglioli với hộp số đầu tiên được sản xuất hoàn toàn tại Ấn Độ. Điều này đánh dấu sự khởi đầu cho mối quan hệ với một đất nước mà qua thời gian sẽ chỉ phát triển mạnh mẽ hơn - một tình yêu đích thực. Khởi đầu chỉ là một dự án phát triển công nghiệp, nhưng qua thời gian, nó đã trở thành sự giao thoa hài hòa giữa hai thế giới, không chỉ trên phương diện kinh doanh mà còn trong đời sống xã hội. Dự án Cheerfutureland Bonfiglioli, sẽ được đề cập chi tiết ở một chương khác của cuốn chuyên khảo này, chính là một ví dụ tiêu biểu cho mối quan hệ ấy.

Bước nhảy vọt từ thế kỷ hai mươi sang thế kỷ hai mốt mang tính biểu tượng, và đối với Bonfiglioli, nó đánh dấu một bước nữa hướng tới sự thay đổi.

Vào đầu những năm 2000, Sonia đã đưa công ty hướng tới thị trường cơ điện tử đang tăng trưởng mạnh mẽ, cho phép mở rộng hơn nữa vũ trụ Bonfiglioli. Việc mua lại Vectron năm 2001 đã cho phép công ty tham gia vào thị trường biến tần, mà trong những năm đó đã được chứng minh là chìa khóa trong thế giới tự động hóa công nghiệp. Nhiều năm sau đó, sự ra đời của Bonfiglioli Mechatronic Research tại Rovereto cùng với việc thâu tóm Selcom đã giúp Bonfiglioli vươn lên trở thành một trong những doanh nghiệp tiên phong trong việc kết hợp giữa cơ khí và điện tử. Thương vụ mua lại Icme năm 1993 và việc đưa vào vận

bộ bánh răng đầu tiên được sản xuất hoàn toàn tại Ấn Độ với Raja Williams, Ông Ganesh, Clementino Bonfiglioli, Ông Daniel, ông Yadav





hành nhà máy sản xuất động cơ điện tại Việt Nam năm 2008 đã góp phần khẳng định vị thế và mở rộng sự hiện diện của Bonfiglioli trên phạm vi toàn cầu.

Năm 2008, Bonfiglioli Brazil cũng được thành lập, và vẫn là nhà máy sản xuất xa nhất tính từ trụ sở chính của công ty cho đến ngày nay. Tại một khu công nghiệp chỉ cách São Paulo vài ki-lô-mét, hộp số sê-ri 700TW được lắp ráp.

Cũng trong năm 2008, tại hội nghị quốc tế ở Florence, Sonia được bổ nhiệm làm Giám đốc điều hành của Tập đoàn. Đối với bà, một hành trình khó khăn sắp bắt đầu: cuộc khủng hoảng kinh tế đang diễn ra đã để lại một dấu ấn sâu sắc trên bảng cân đối kế toán của công ty, và một sự thay đổi mang tính bước ngoặt trong tư duy kinh doanh là điều cần thiết để vượt qua cú sốc ấy và bắt đầu lại. Sonia chắc chắn rằng bà sẽ thành công nhờ sự hỗ trợ của cha mình, nhưng số phận đã có những kế hoạch khác: vào một buổi chiều mùa hè nóng bức năm 2010, Clementino bị ốm, và vài ngày sau, vào ngày 6 tháng Bảy, ông qua đời. Giờ đây, Sonia phải chứng minh rằng mình xứng đáng kế tục người cha - một nhà doanh nghiệp vĩ đại đã gây dựng nên cả một đế chế từ hai bàn tay trắng. Trong bối cảnh kinh tế đầy thách thức này, giờ đây trách nhiệm tiếp tục đưa giấc mơ đã trở thành hiện thực tiến về phía trước thuộc về bà.





Bonfiglioli Vectron tại Krefeld, Đức

Sonia thấy mình đang ở ngã ba đường: bán công ty hoặc tiếp bước cha mình. Bà phải lựa chọn con đường tốt nhất cho tương lai của công ty, để tình yêu dành cho nhà máy, nơi theo năm tháng cũng đã trở thành nguồn cảm hứng đối với bà, dẫn lối.

Bà bắt tay vào một con đường sẽ thay đổi sâu sắc công ty của cha mình, bắt đầu bằng một quyết định lịch sử: đại tu mọi quy trình để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Đó là một thách thức đòi hỏi sự cam kết, lòng kiên trì và sự cống hiến hết mình.

Nhà máy Lippo không còn có thể mở rộng - đặc biệt là do nằm gần sân bay Bologna - vì vậy Sonia quyết định xây dựng một cơ sở mới giúp hỗ trợ việc triển khai các dự án phát triển mới.

Bonfiglioli Mechatronic Research tại Rovereto

Năm 2016, dự án EVO được khởi động.

Khu vực nằm cạnh nhà máy Via Bazzane được lựa chọn là địa điểm lý tưởng cho giai đoạn phát triển tiếp theo. LB đã hoạt động tại địa điểm này từ năm 1979. Ban đầu, công ty sản xuất các bộ biến tốc cơ khí, sau đó chuyển sang sản xuất vỏ hộp giảm tốc và bánh răng - hoạt động vẫn được duy trì cho đến ngày nay. Dự án dần thành hình thông qua các hoạt động mô phỏng và lập kế hoạch, và viên đá đầu tiên được đặt vào tháng Tư năm 2018. Từ thời điểm đó, phải mất gần hai năm để hoàn thành việc xây dựng cơ sở mới của Bonfiglioli: một nhà máy hiện đại, thân thiện với môi trường và có tính năng vận hành hiệu quả, nằm cạnh cơ sở mang tính lịch sử của công ty.







Không có bất cứ điều gì bị phó mặc cho sự ngẫu nhiên: từ các không gian ngoài trời, nơi ngày nay hàng trăm con thỏ tự do sinh sống, đến các khu sản xuất, vốn được thiết kế nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu về sự thoải mái của người lao động.

Vào tháng Tư năm 2019, EVO đã được khánh thành. Con đường nơi nhà máy tọa lạc được đặt tên là Via Clementino Bonfiglioli - một minh chứng nữa cho mối liên kết bền chặt giữa công ty và vùng đất nơi công ty hình thành và phát triển.

Bonfiglioli giờ đây đã có một ngôi nhà mới: xinh đẹp, hiện đại và sẵn sàng đón nhận những thách thức của tương lai. Đó có phải là điểm đến? Không, đây là một khởi đầu mới, khi công ty hướng về tương lai mà không quên ngoái nhìn quá khứ bằng niềm tự hào.









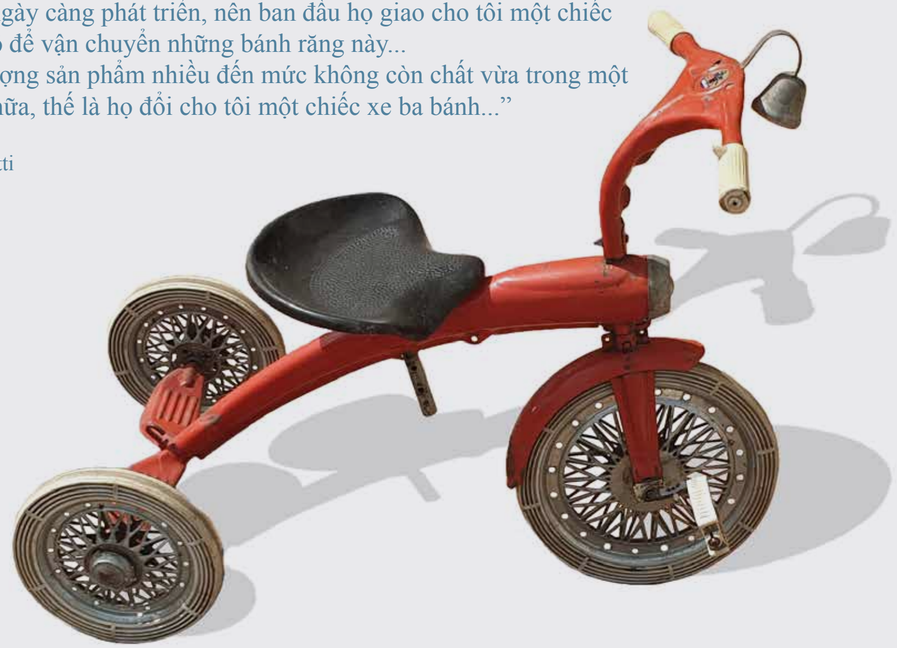


Những con người đã gây dựng nên doanh nghiệp

CÂU CHUYỆN VỀ MỘT CÔNG TY
TRONG KÝ ỨC CỦA MỌI NGƯỜI

“Công việc ngày càng phát triển, nên ban đầu họ giao cho tôi một chiếc xe đạp có giỏ để vận chuyển những bánh răng này...
Sau đó, số lượng sản phẩm nhiều đến mức không còn chất vừa trong một chiếc thùng nữa, thế là họ đổi cho tôi một chiếc xe ba bánh...”

Arnaldo Nicoletti



Chiếc xe ba bánh Giordani nguyên bản, trước khi được cải tiến để người lớn cũng có thể sử dụng.

Một trong những món quà được thèm muốn nhất cho trẻ em vào cuối những năm 1950 và đầu những năm 1960 là một món đồ chơi được sản xuất bởi một công ty Bologna: xe ba bánh Giordani. Nó được làm bằng sắt dập, sơn màu đỏ tươi, có bánh xe màu trắng và yên màu đen. Chỉ cần nhìn thấy nó vào ngày Giáng sinh thôi là đã khiến lũ trẻ tràn ngập phấn khích.

Arnaldo Nicoletti cũng cảm thấy hồi hộp tương tự khi nhìn thấy chiếc xe của chính mình.

Chỉ có một vài điểm khác biệt: Arnaldo không còn là một đứa trẻ, cậu đã gần mười tám tuổi, và chiếc xe ba bánh của cậu không có màu đỏ mà chỉ toàn màu đen, với một hộp hàng màu gỗ gụ được gắn ở phía trước. Cậu không dùng nó để dạo chơi trong Công viên Margherita ở Bologna, mà để vận chuyển những bánh răng do Bonfiglioli sản xuất.

Arnaldo không mấy hứng thú với việc học, nên cha cậu đã tìm cho cậu công việc giao nhận tại một xưởng cơ khí.

Cuộc gặp gỡ của cậu với Clementino diễn ra trong quá trình giao bánh răng vương miện cho BRV, công ty đầu tiên ông thành lập cùng với hai đối tác vào năm 1951. Clementino Bonfiglioli hỏi Nicoletti cậu có muốn nhận công việc giao hàng cho công ty hay không, và Arnaldo, bị thu hút bởi triển vọng về một công việc ổn định hơn, đã đồng ý. Từ thời điểm đó, với một chiếc xe đạp cũ kỹ đã sờn mòn, cậu bắt đầu công việc vận chuyển các linh kiện. Chiếc xe đạp có khả năng chịu tải hạn chế - nó chỉ có thể mang theo một thùng duy nhất được đặt phía sau yên xe - vì vậy cậu buộc phải đi về nhiều lần trong ngày giữa Via Calvart ở Bologna và các khách hàng khác nhau của công ty.

Vào một buổi sáng mùa xuân, khi đến xưởng, cậu thấy Clementino Bonfiglioli. Thay vì đứng bên một trong những chiếc máy cắt bánh răng như thường lệ, ông đang đợi Arnaldo bên ngoài, bên cạnh chiếc xe giao hàng mới. “Của cháu đây, Arnaldo, hãy nhìn “người đẹp” mà ta dành cho cháu này! Bây giờ, cháu sẽ có thể cạnh tranh với *Airone*”, ông nói, ám chỉ biệt danh chung của tay đua xe đạp vĩ đại người Ý Fausto Coppi.

Việc giao hàng bằng chiếc xe ba bánh mới giúp mọi thứ trở nên ổn định hơn, và cậu có thể chở ít nhất năm thùng hàng trong khoang chứa hàng mỗi chuyến.

Tuy nhiên, có một nhược điểm: khi khoang chứa hàng đầy, quãng đường cần thiết để phanh xe sẽ dài hơn rất nhiều. Chính vì vậy, vào một buổi chiều tháng Năm, một tai nạn đã xảy ra: trong lúc đang đi giao hàng cho một khách hàng với hàng hóa chất đầy khoang, Arnaldo buộc phải phanh gấp khi một chiếc xe tải bất ngờ lao ra từ một con đường nhánh. Cậu kéo mạnh các tay phanh và cố ghì chân xuống đất để hãm xe, nhưng vẫn không thể tránh được vụ va chạm. Khoang chứa hàng mắc vào một trong những bánh xe của chiếc xe tải, bị xé toạc và làm toàn bộ số bánh răng bên trong đổ tung tóe giữa ngã tư.

Đến giờ Arnaldo vẫn nhớ như in giọng nói của một ông lão ngồi bên một chiếc bàn bên ngoài quán bar gần đó. Bằng phương ngữ Bologna, ông lão nói: "Cinno, hai fatto un bel busso!" *(Nhóc, phen này cậu bị một cú ra trò rồi!).*

Thời gian trôi qua, Arnaldo cũng bắt đầu quan tâm đến cơ khí và đam mê thế giới gia công. Bất cứ khi nào không có việc giao hàng, hoặc vào buổi tối khi kết thúc ca làm việc, cậu sẽ hỏi xem liệu mình có thể học cách vận hành các máy cắt bánh răng hay không. Qua thời gian, cậu ngày càng trở nên độc lập và bắt đầu tự tính toán đường kính bánh răng.

Sau bốn mươi năm làm việc tại Bonfiglioli, Arnaldo có nhiều câu chuyện khác để chia sẻ, một trong số đó làm nổi bật mối liên kết mà "*il Capo*" đã tạo ra với nhân viên của mình: "Một buổi sáng thứ Bảy, ông Bonfiglioli đến gặp tôi và hỏi có chuyện gì không ổn hay không vì ông ấy nhận thấy tôi không làm việc như bình thường. Tôi trả lời rằng tôi đang lo lắng vì vài vấn đề ngoài công việc, và tâm sự với ông rằng bạn gái tôi đang mang thai và tôi không đủ can đảm để nói với bố mẹ tôi. Ông ấy bảo tôi đừng lo lắng, rằng ông sẽ đi cùng tôi đến nhà bố mẹ tôi để nói chuyện với họ. Vài giờ sau, chúng tôi ngồi cùng bố mẹ tôi để thông báo tin vui. Đó là một khoảnh khắc tôi sẽ không bao giờ quên, và một khoảnh khắc thực sự thể hiện sự kết nối mà chúng tôi đã cùng chia sẻ."

Kể lại lịch sử của một công ty thông qua ký ức của những con người đã góp phần vào sự phát triển của nó là một đặc ân lớn; đó là một món quà. Trong vô vàn câu chuyện ấy có những kỷ niệm của Franco Bonfatti, người gắn bó với Bonfiglioli ở cương vị thợ tiện từ năm 1962. Khi đó, các công nghệ sản xuất hiện đại còn rất xa vời: các chi tiết cơ khí không được tạo ra từ những bán thành phẩm đã qua gia công, mà thường bắt đầu từ những thanh kim loại thô. Để hoàn thiện một sản phẩm, người thợ phải loại bỏ một lượng lớn vật liệu. Những đống mạt sắt chất cao chính là dấu ấn hữu hình của nhiều giờ lao động miệt mài. Ông làm việc tại Bonfiglioli trong bốn mươi năm và chứng kiến sự biến chuyển của công ty từ một nhóm nhỏ khoảng hai mươi người làm việc tại Via Calvart sang việc chuyển đến Lippo di Calderara vào năm 1964. Nhưng một nguyên tắc không đổi, một nguyên tắc, không bao giờ thay đổi: sự quan tâm mà Clementino dành cho nhân viên của mình.

Vào cuối những năm 1970, Bonfatti gặp vấn đề về sức khỏe ảnh hưởng đến một bên mắt. Bologna từ lâu đã là một trung tâm y khoa hàng đầu, nhưng ngay cả đối với các bác sĩ ở Bologna, vấn đề này dường như cũng không thể giải quyết được. Franco nhớ lại rằng một buổi sáng Clementino Bonfiglioli gọi anh ta vào văn phòng và bảo anh ta ngồi xuống: "Nghe này, Franco, chúng ta phải giải quyết vấn đề về mắt của anh. Anh không thể tiếp tục như thế này, vì vậy tôi đã đưa ra một giải pháp. Tôi đã trao đổi với những người ở Tecnotrans, chi nhánh của chúng ta tại Tây Ban Nha, và hỏi họ một vài thông tin. Họ cho tôi biết rằng ở Barcelona có một bệnh viện chuyên điều trị các bệnh về mắt. Vậy thì thế này nhé: anh sẽ sang Tây Ban Nha để điều trị, vì tôi muốn anh được khỏe mạnh trở lại."



Arnaldo Nicoletti và các con trai

Tuần sau đó, bằng chi phí do Bonfiglioli chi trả, Franco đã tới Tây Ban Nha để thực hiện các cuộc kiểm tra và phẫu thuật cần thiết để giải quyết tình trạng mắt của mình. Khi ông nghỉ hưu vào cuối những năm 1990, Bonfiglioli đã trở thành một doanh nghiệp công nghiệp hiện đại, hoàn toàn khác xa so với xưởng cơ khí nhỏ trên phố Via Calvart ngày nào. Ngày nay, ở tuổi 82, Franco Bonfatti đã có những đứa cháu để kể cho chúng nghe những câu chuyện về quãng thời gian làm việc tại Bonfiglioli và về chuyến đi đến Tây Ban Nha năm nào - chuyến đi đã giúp ông có thể ngắm nhìn các cháu mình bằng ánh mắt yêu thương của một người ông.

Trong xã hội hiện đại, nơi bất bình đẳng giới vẫn còn quá phổ biến, câu chuyện của một người phụ nữ có thể trở thành tấm gương về niềm đam mê, sự kiên trì và ý chí quyết tâm.

Vannetta Gardini là một người phụ nữ nhỏ nhắn, và khi bà nói về các công cụ máy móc và Bonfiglioli, đôi bàn tay nhỏ bé của bà di





Franco Bonfatti khi bắt đầu sự nghiệp tại Bonfiglioli.

Trong ảnh chụp nhóm:
Michele Attanasio
Marcello Menegatti
Paolo Pederzini
Franco Bonfatti
Mario Marchi
Arnaldo Nicoletti
Vittorino Moretti
Arrigo Laffi
Marco Ruggeri

chuyển nhanh chóng, vẽ các hình dạng trong không khí. Trong những năm 1960 và 1970, giữa cao trào của những biến đổi xã hội làm thay đổi nước Ý mãi mãi, Vannetta là nữ sinh duy nhất theo học chuyên ngành cơ khí tại trường kỹ thuật ở Forlì. Bà đã đam mê lĩnh vực này từ khi còn nhỏ, và khi đến lúc chọn tương lai của mình, bà đã không ngần ngại: cơ học là những gì cô muốn làm trong cuộc sống của mình. Chỉ vài tháng sau khi tốt nghiệp, Vannetta được Italsai ở Forlì hỏi liệu bà có sẵn lòng đảm nhận việc lập trình các công cụ máy móc hay không. Nhưng bà là một phụ nữ, và các nhà quản lý do nhà nước bổ nhiệm điều hành công ty không chắc chắn lắm về việc tuyển dụng bà, vì vậy họ quyết định gửi bà đến Lamborghini trong vài tháng, để xem liệu bà có thực sự có khả năng xử lý một công việc vốn thường được thực hiện bởi nam giới hay không.



Vannetta Gardini, người phụ nữ duy nhất trong lớp của cô.

Ở trang đối diện, Vannetta hôm nay, tại Evo đang tham gia cuộc phỏng vấn.

Người phụ nữ trẻ nhỏ nhắn và quyết đoán này không chỉ vượt qua thời gian thử việc, mà với việc Bonfiglioli mua lại Italsai vào năm 1977, bà trở thành một trong những nhân vật chủ chốt của công ty. Đây là khởi đầu của một giai đoạn phát triển về công nghệ, đưa Vannetta đến Thụy Sĩ và nhiều nơi trên khắp nước Ý để tham dự các khóa đào tạo nâng cao về lập trình các máy công cụ thế hệ mới. Qua nhiều năm, kinh nghiệm tích lũy được đã giúp bà bước chân sang lĩnh vực phân tích chi phí công nghiệp.

Công ty trước đây mang tên Italsai, nay là Trasmital, đang giành được một thị phần đáng kể, và khách hàng ngày càng yêu cầu nhiều hơn các bộ truyền bánh răng hành tinh được thiết kế riêng cho những ứng dụng đặc biệt. Theo đó, công ty cần có khả năng đánh giá đúng và làm nổi bật giá trị của các giải pháp tùy chỉnh này, và không ai phù hợp với vai trò đó hơn Vannetta.

Người phụ nữ với niềm đam mê dành cho cơ khí ấy đã dành trọn sự nghiệp của mình để đào tạo hàng trăm người trẻ khi họ bước vào môi trường làm việc, trở thành một điểm tựa cho sự phát triển nghề nghiệp của họ.

Niềm đam mê ấy cũng cháy bỏng trong một người đàn ông có thân hình lực lưỡng và đôi bàn tay lớn, những nét ông được thừa hưởng từ người chú là một võ sĩ quyền Anh. Khi gia nhập Bonfiglioli vào năm 1993, Roberto Cavicchi mới ngoài bốn mươi tuổi. Nhiệm vụ được giao cho ông không hề dễ dàng: kế nhiệm Arrigo Laffi, người quản lý lắp ráp huyền thoại của công ty.

Laffi bắt đầu cuộc hành trình của mình với Bonfiglioli ở Via Calvart; ông là một trong những người đàn ông bắt đầu cuộc phiêu lưu bên cạnh người sáng lập, và giúp biến một xưởng nhỏ thành một công ty công nghiệp tại nhà máy mới ở Lippo di Calderara. Đầu những năm 1990, ông đến tuổi nghỉ hưu, vì vậy cần phải tìm một người thay thế có thể mang đến năng lượng



mới cho bộ phận lắp ráp.

Vào thời điểm đó, Roberto Cavicchi đang làm việc cho một công ty sản xuất động cơ diesel, và ông sở hữu nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực cơ khí và quản lý chất lượng, được tích lũy tại các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp ô tô.

Cuộc tiếp xúc đầu tiên diễn ra khi Clementino Bonfiglioli trực tiếp gọi điện cho ông. Cavicchi lúc đó không tìm kiếm một công việc mới, nhưng những lời của vị Chủ tịch đã khơi gợi sự tò mò của ông. Vài ngày sau, cuộc gặp đầu tiên đã diễn ra. Ngoài Clementino, còn có sự hiện diện của vợ ông là Luisa, con gái ông là Sonia và Gianni Marchetti, Giám đốc Nhân sự lâu năm của công ty. Quanh chiếc bàn tròn lớn trong phòng họp ở tầng một của nhà máy Lippo, những nền móng đầu tiên đã được đặt ra cho một hành trình kéo dài nhiều năm. Cavicchi mang đến kinh nghiệm của mình trong lĩnh vực chất lượng quy trình sản xuất, và cùng với ông, một giai đoạn tiến bộ công nghệ đáng kể đã bắt đầu. Tại nhà máy Lippo, một hệ thống tự động hóa đã được lắp đặt với mười trạm làm việc và tám robot thao tác, hệ thống này có khả năng lắp ráp hàng nghìn bộ truyền trục vít - bánh vít mỗi ngày. Giai đoạn này cũng chứng kiến sự ra đời của dòng hộp giảm tốc trục vít mô-đun W, đồng thời danh mục sản phẩm được mở rộng với các dòng hộp giảm tốc HDP và HDO.

Trên cương vị phụ trách bộ phận lắp ráp, Roberto Cavicchi đóng vai trò chủ chốt trong việc phát triển các hệ thống và thiết bị lắp ráp, nhiều trong số đó đến nay, sau gần ba mươi năm, vẫn đang được sử dụng trong bộ phận sản xuất. Với chuyên môn sâu về cơ khí và sự đồng hành của một tập thể đồng nghiệp đoàn kết, ông đã góp phần đưa Bonfiglioli bước vào một kỷ nguyên phát triển công nghệ hiện đại mới, đồng thời không bao giờ xem nhẹ yếu tố kết nối con người.

Vào giữa những năm 1990, trong những ngày trước kỳ nghỉ Giáng sinh, mọi người trong văn phòng thường trao đổi lời chúc mừng ngày lễ, nhưng điều này không diễn ra tại các nhà máy. Cavicchi quyết định mời Clementino Bonfiglioli cùng tham gia bằng cách hỏi liệu họ có thể nâng ly chúc mừng ngay tại các khu vực sản xuất hay không. “Anh cứ lo liệu mọi việc đi”, ông đáp, “Chúng ta sẽ gặp nhau trong buổi chúc mừng.” Vì vậy, vào một buổi chiều cuối tháng Mười Hai, Clementino yêu cầu Cavicchi theo ông vào một căn phòng nhỏ dưới tầng hầm của Bonfiglioli:

"Hãy mang chiếc hộp đó lên, hôm nay chúng ta sẽ nâng ly chúc mừng." Bên trong chiếc hộp là một cây xúc xích salami dài hai mét. Nó được cắt ngay giữa bộ phận lắp ráp, khiến mọi người vô cùng ngạc nhiên.

Ngày nay, việc trao nhau những lời chúc Giáng sinh tại các khu vực sản xuất đã trở thành một truyền thống mà Sonia vẫn tiếp tục duy trì với tất cả sự ấm áp và chân thành.

Sự phát triển và tăng trưởng của một doanh nghiệp cũng phụ thuộc vào việc quản lý tài chính một cách hiệu quả và vững chắc. Giuliano Dall’Omo, người phụ trách công tác quản trị tài chính và hành chính của công ty trong suốt ba mươi bảy năm, đã mang đến những góc nhìn quý giá về khía cạnh này. Dall 'Omo gia nhập Bonfiglioli vào tháng Bảy năm 1974 với tư cách là quản lý hành chính của Lucmar; công ty, lúc đó chỉ có 35 nhân viên, chịu trách nhiệm sơn và xử lý nhiều thành phần được sử dụng để lắp ráp hộp số. Đó là một trách nhiệm rất lớn đối với một chàng trai mới hai mươi mốt tuổi, đang ở những bước khởi đầu của sự nghiệp. Thế nhưng, Clementino Bonfiglioli luôn đặt niềm tin lớn vào người trẻ và không ngừng tạo điều kiện để những người mà ông nhận thấy có tiềm năng thực sự được phát triển nghề nghiệp.







Roberto Cavicchi, bậc thầy của các nghi lễ tại lễ nâng ly mừng Giáng sinh, với Clementino hoặc với Sonia.

Dall 'Omo là một trong những người có được cơ hội, và ông đã nắm lấy nó. Năm 1993, sau mười chín năm làm việc tại Lucmar, Giuliano Dall'Omo chuyển đến Lippo di Calderara, nơi ông đảm nhiệm vị trí giám đốc hành chính, vận dụng những kinh nghiệm chuyên môn của mình với sự hỗ trợ của Luisa Bonfiglioli. Ở cương vị này, ông được tận mắt chứng kiến cách Clementino Bonfiglioli coi trọng và đối xử công bằng với cả nhân viên lẫn các nhà cung cấp: "Các nhà cung cấp đã thực hiện công việc cho chúng ta, vì vậy họ phải được thanh toán đúng hạn. Họ cũng có gia đình và nhân viên của mình đang trông đợi vào tiền lương, giống như nhân viên của chúng ta." Đó là một quy tắc bất thành văn được khắc ghi sâu sắc trong tâm trí những người quản lý tài chính của công ty.

Qua nhiều năm, mối gắn kết giữa Dall'Omo và gia đình Bonfiglioli không chỉ giới hạn ở công việc, mối quan hệ ấy đã phát triển thành sự tin tưởng sâu sắc trên phương diện cá nhân. Dall'Omo kể lại: "Sau khi ông Bonfiglioli qua đời, có những việc cần làm để bảo đảm sự liên tục trong hoạt động của doanh nghiệp. "Bà Luisa đã gọi tôi và Gabriele Ventura đến để mở chiếc két sắt cá nhân. Bên trong, ngoài các tài liệu của công ty còn có một số vật dụng cá nhân gồm một đôi khuy măng sét. Không chút do dự, bà Luisa cầm chúng lên và trao cho tôi. Đến hôm nay, sau biết bao năm, tôi vẫn trân trọng gìn giữ chúng như một kỷ vật gợi nhớ về sự yêu mến và tình cảm sâu sắc mà tôi nhận được."

Trong khi đó, Gabriele Ventura gia nhập Bonfiglioli vào ngày 26 tháng Mười Một năm 1973, ngay sau khi tốt nghiệp Viện Kỹ thuật Aldini-Valeriani. Ông bắt đầu ở bộ phận gia công cơ khí, nhưng công ty nhanh chóng nhận ra rằng chàng trai trẻ này có một mong muốn học hỏi thực sự. Vì vậy, vào một vài buổi chiều mỗi tuần, ông được điều sang phòng kỹ thuật để lập các quy trình công việc, và một thời gian sau, ông được giao phụ trách toàn bộ hoạt động kỹ thuật của xưởng. Thời gian trôi qua, kỹ năng và trách nhiệm của ông ngày càng tăng; đầu tiên, ông được giao nhiệm vụ quản lý một số nhà máy, trước khi trở thành giám đốc sản xuất sau đó.

Gabriele bắt đầu giám sát việc ra mắt các cơ sở sản xuất mới, quản lý mọi thứ liên quan đến xây dựng, cơ sở hạ tầng, giấy phép và các hoạt động bảo trì: tất cả các bước cần thiết để cho phép các kỹ thuật viên lắp đặt dây chuyền sản xuất. Trong nhiều năm, ông giữ cương vị Tổng giám đốc của BRT, một doanh nghiệp do Luciano Bonfiglioli lãnh đạo. Thực tế, đến nay ông vẫn được coi là người có thâm niên công tác lâu nhất trong đại gia đình Bonfiglioli.

Một câu chuyện khác cũng phản ánh rõ nét hành trình phát triển của Bonfiglioli.

Mario Marchi đã chín mươi tuổi, và ông đã dành bốn mươi năm cuộc đời làm việc tại Bonfiglioli. Ông được tuyển dụng vào đầu những năm tuổi 20 sau khi theo học tại học viện kỹ thuật Aldini-Valeriani, cùng nơi mà Clementino Bonfiglioli cũng đã theo học.

Nhưng điều gì khiến Mario Marchi được xem là một trong những người đã góp phần viết nên lịch sử của công ty?

Lý do nằm ở một sản phẩm mang tính biểu tượng của Bonfiglioli: hộp giảm tốc VF.

Qua những lời kể của Marchi, người đọc như được trở lại thời kỳ đầy nhiệt huyết và kỳ vọng ấy: "Tôi là người vận hành máy tiện. Khi gia nhập Bonfiglioli vào năm 1960, công việc đầu tiên của tôi là vận hành chiếc máy tiện song song để gia công các trục vít cho hộp giảm tốc VF49."

Hộp giảm tốc này sau đó trở thành sản phẩm chủ lực của công ty trong nhiều năm liền. Trong hơn bảy thập kỷ, hàng triệu hộp giảm tốc thuộc dòng này đã được sản xuất và sử dụng trong phạm vi ứng dụng vô cùng rộng lớn.



Trái:
Giuliano Dall 'Omo





Phải:
Gabriele Ventura trong trang phục công sở, tại một trong những giải câu cá của Bonfiglioli.







Những kỷ niệm về các giải câu cá do Clementino tổ chức

Mario, làm việc bên chiếc máy công cụ của mình, đã biến những phôi kim loại hình trụ thành một trong những bộ phận chính của hộp giảm tốc vào thời kỳ mà điện tử và tự động hóa còn chưa tồn tại, hoàn toàn dựa vào tay nghề và kinh nghiệm thực tiễn. Đó là một thời đại khác xa ngày nay, không chỉ về các quy trình cơ khí mà còn ở mọi khía cạnh khác trong đời sống lao động: "Khi ấy, chúng tôi chưa có nhà ăn cho giờ nghỉ trưa, nên đến giờ ăn, chúng tôi sử dụng một thùng chứa nước nóng để đặt các hộp cơm vào để hâm nóng bữa trưa của mình. Đó là một thế giới hoàn toàn khác so với ngày nay."

Một thế giới khác, một thời đại khác - được tạo dựng bằng sự hy sinh và ý chí kiên định - đã mở đường cho những gì chúng ta có ngày hôm nay.

Khoảng ba mươi nghìn phụ nữ và nam giới đã chia sẻ một phần hành trình cuộc sống của họ với Bonfiglioli. Một số trưởng thành cùng công ty, trong khi những người khác lại chọn những con đường khác. Có những người ở lại chỉ vài tháng, và có những người đạt đến cột mốc một đời người.

Mỗi người, theo cách riêng của mình, đã tạo ra những đóng góp quan trọng.

Có những người đã làm việc tại Bonfiglioli trong gần bốn mươi năm, và những người khác tự hào nhìn con cái họ bắt đầu một hành trình mới tại cùng công ty đó. Một số người đã tìm thấy tình yêu và xây dựng gia đình riêng của mình. Có người ra đi và đóng sầm cánh cửa phía sau mình, trong khi có người sẽ mãi mãi xem nơi đây là ngôi nhà của họ.

Đó là những con người vẫn luôn lưu giữ trong tim mình những hình ảnh và ký ức về công ty, đồng thời là những người đã góp phần đặt nền móng cho Bonfiglioli như chúng ta biết ngày nay.

Những câu chuyện của Arnaldo, Franco, Vannetta, Roberto, Giuliano, Gabriele, Mario và nhiều người khác là những câu chuyện đặc biệt ý nghĩa. Chúng không chỉ kể về công việc, mà còn phản ánh những mối gắn kết giữa con người với con người - một giá trị đã luôn hiện hữu và định hình văn hóa Bonfiglioli suốt nhiều năm qua.

Và tất cả họ, không một ai ngoại lệ, mỗi ngày, tại hai mươi quốc gia thuộc nhiều nền văn hóa và tín ngưỡng khác nhau trên khắp thế giới, vẫn đang tiếp tục viết nên lịch sử của Bonfiglioli.



Mario Marchi



Clementino tại gian hàng
(Tripoli 1975)



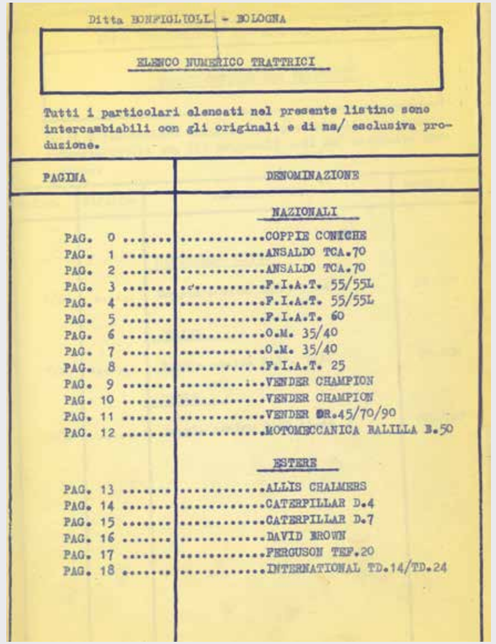
Sự phát triển của truyền thông và giao tiếp

TỪ TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI NƯỚC NGOÀI ĐẦU TIÊN Ở TRIPOLI NĂM 1975 ĐẾN CÁC GIAN HÀNG SIÊU CÔNG NGHỆ NGÀY NAY

"Tất cả các chi tiết trong ca-ta-lô này đều có thể thay thế trực tiếp cho phụ tùng chính hãng và được sản xuất độc quyền bởi công ty."

Bảng giá số 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

Sự phát triển của một công ty được đo lường không chỉ bởi số lượng sản phẩm mới mà nó tạo ra và ra mắt trên thị trường, mà còn bởi khả năng giao tiếp, tự quảng bá và thích ứng với các nhu cầu mới của thế giới nơi nó hoạt động. Sự phát triển thiếu cân bằng giữa các yếu tố này có thể làm chậm đà tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại, dù sở hữu những sản phẩm chất lượng vượt trội nhưng nếu không thu hút được khách hàng mới thì mọi nỗ lực cũng khó mang lại giá trị thực sự.

Trong hành trình kéo dài hơn bảy thập kỷ, Bonfiglioli đã đi qua nhiều giai đoạn phát triển khác nhau và đóng vai trò tiên phong trong quá trình chuyển đổi từ thời đại của những cuốn ca-ta-lô in sang kỷ nguyên số: thời đại mà các nền tảng mạng xã hội, nếu được khai thác hiệu quả, có thể rút ngắn đáng kể khoảng cách giữa doanh nghiệp và khách hàng.

Vào những năm 1960, khái niệm quảng bá sản phẩm đơn giản là chưa tồn tại, đặc biệt khi nói đến việc đưa các sản phẩm của ngành cơ khí ra thị trường lần đầu tiên. Chỉ có một số ít các công ty được thành lập tham gia trưng bày tại các triển lãm thương mại công nghiệp, và hầu hết các nhà máy gia công chỉ là các xưởng thủ công. Để tìm kiếm khách hàng mới, họ dựa vào kỹ năng của chủ sở hữu, những người sẽ gõ cửa các công ty lớn hơn để cung cấp dịch vụ của họ với tư cách là nhà cung cấp.

Clementino Bonfiglioli luôn có một tầm nhìn rõ ràng về con đường phát triển mà ông mong muốn cho doanh nghiệp của mình. Thực tế, một trong những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự bất đồng và cuối cùng là chia tay với các cộng sự đầu tiên chính là khát vọng mở rộng quy mô kinh doanh của ông - điều không phù hợp với tư duy thận trọng của những người đã cùng ông gây dựng công ty từ những ngày đầu.

Để thúc đẩy doanh nghiệp phát triển, Clementino cho rằng chỉ dựa vào các phương thức kinh doanh truyền thống là chưa đủ. Ông muốn mang đến cho khách hàng tiềm năng một công cụ đơn giản, phù hợp, cho phép họ nhanh chóng xác định và lựa chọn đúng sản phẩm mình cần. Khi đó, danh mục sản phẩm của công ty chủ yếu bao gồm các loại phụ tùng phục vụ ngành nông nghiệp. Vì vậy, vào năm 1956, ngay trong năm công ty được thành lập, ông đã xây dựng bảng giá đầu tiên. Tuy nhiên, cần có một giải pháp giúp ngay cả những người không có chuyên môn cũng có thể dễ dàng tìm được loại bánh răng phù hợp trong số các phụ tùng dành cho máy kéo. Vì vậy, với một tư duy hết sức tiên phong so với thời đại bấy giờ, Clementino đã sắp xếp bảng giá theo từng hãng sản xuất. Trang đầu tiên liệt kê các bánh răng côn, tiếp theo là danh sách các thương hiệu, ưu tiên các nhà sản xuất Ý như Ansaldo, Fiat và OM, rồi đến các hãng nước ngoài như Allis Chalmers, Caterpillar và David Brown.

Trong tài liệu này, tầm nhìn mà ông muốn truyền tải đến khách hàng tiềm năng được cô đọng trong một câu ngắn gọn nhưng đặc biệt rõ ràng: "Tất cả các chi tiết trong ca-ta-lô này đều có thể thay thế trực tiếp cho phụ tùng chính hãng và được sản xuất độc quyền bởi công ty."

Một thông điệp trực tiếp, chính xác, trong một câu duy nhất, truyền tải hai khái niệm cốt lõi cốt lõi về bản sắc của công ty: một là các phụ tùng có chất lượng cao đến mức chúng có thể được sử dụng thay cho bản gốc, và hai là chúng được sản xuất độc quyền bởi Bonfiglioli, giúp công ty không phải phụ thuộc vào bất kỳ nhà cung cấp nào khác về nguồn cung hay giá cả. Với tầm nhìn kinh doanh như vậy, không có gì ngạc nhiên khi Clementino Bonfiglioli trở thành một trong những nhân vật hàng đầu trong ngành công nghiệp Ý.

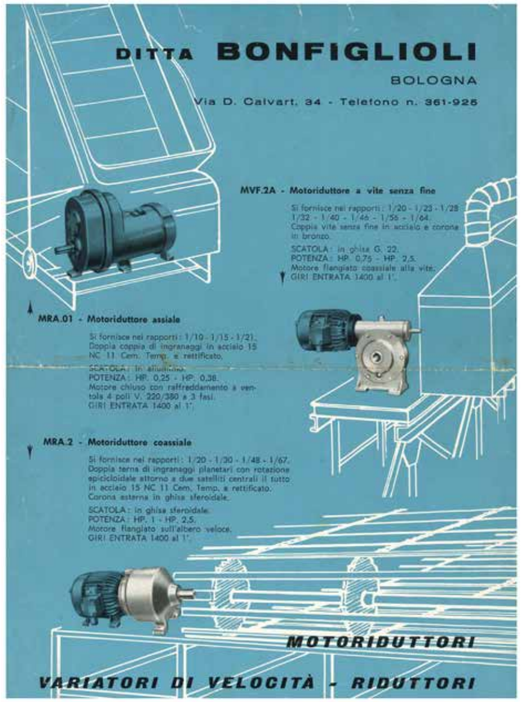
Triết lý đó tiếp tục được phản ánh trong cuốn ca-ta-lô năm 1960, đồng thời đánh dấu sự mở rộng đáng kể về sản phẩm. Bên cạnh bánh răng và phụ tùng thay thế, công ty đã bắt đầu giới thiệu cả các dòng hộp giảm tốc.

Chỉ trong bốn trang ca-ta-lô, công ty đã giới thiệu tới mười hai mẫu sản phẩm khác nhau, mỗi mẫu đều đi kèm các thông số kỹ thuật và tỷ số truyền giảm tốc được trình bày chi tiết. Trang cuối cùng được dành để giới thiệu một chi tiết trong quy trình sản xuất: xét cho cùng, khách hàng cần biết rằng họ đang mua một sản phẩm được chế tạo bằng công nghệ tiên tiến nhất vào thời điểm đó: "Thiết bị được sử dụng để sản xuất các bộ truyền động giảm tốc của chúng tôi bao gồm những máy công cụ tự động hiện đại nhất, trong đó có các máy phay lăn răng Fellows và máy xọc răng Michigan, được thiết kế cho những công việc đòi hỏi độ chính xác ở mức cao nhất."

Một lần nữa, thông điệp được truyền tải rất rõ ràng: hộp giảm tốc của chúng tôi là tốt nhất!

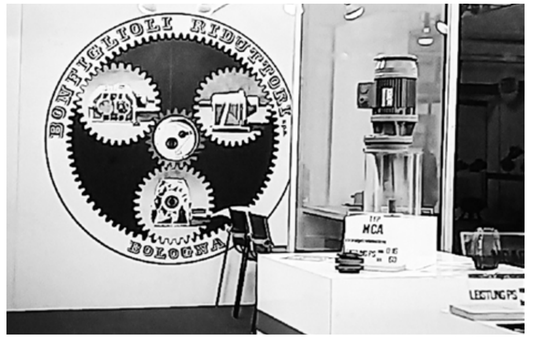
Khi ấy, công ty đang trải qua một giai đoạn mở rộng mạnh mẽ. Chính vì vậy, từ thập niên 1970 trở đi, công ty đã sẵn sàng đưa tên tuổi của mình đến với thị trường thông qua các triển lãm thương mại.

Người đảm nhận việc tổ chức và tham dự những triển lãm đầu tiên của công ty chính là Loris Franceschi, một cộng sự của Clementino Bonfiglioli. Những câu chuyện mà ông kể giúp chúng ta hiểu rõ mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng đã thay đổi đến mức nào qua thời gian, đồng thời, chúng cũng như những bức ảnh ghi lại một thời đại đã qua nhưng vẫn còn sống động trong tâm trí chúng ta.



Ca-ta-lô năm 1960





Hanover 1977



Bauma 2025

Hanover 1982

Tripoli, 1975: Loris Franceschi cùng Clementino Bonfiglioli đặt chân đến thủ đô Libya một ngày trước khi một trong những triển lãm đầu tiên mà công ty tham gia chính thức khai mạc. Thị trường châu Phi thuộc vùng Sahara được đánh giá là đầy tiềm năng, và mục tiêu của việc tham gia hội chợ lần này là tìm kiếm một nhà phân phối có thể đảm nhận việc kinh doanh và bán các hộp giảm tốc Bonfiglioli trên toàn lục địa. Thế nhưng, khi Franceschi và Bonfiglioli đến khu triển lãm dành cho các doanh nghiệp Ý, họ phát hiện gian hàng của mình vẫn chưa được dựng lên. Họ chỉ còn chưa đầy hai mươi bốn giờ để chuẩn bị mọi thứ và sắp xếp các vật liệu trưng bày. Tuy nhiên, Clementino không hề nản lòng. Với một chiếc xe đẩy tay, ông đích thân vận chuyển các hộp giảm tốc từ khu lưu kho, nơi sản phẩm được chất thành đống, đến vị trí được phân công, rồi tự mình sắp xếp và dựng gian hàng tốt nhất có thể trong khả năng của mình. Khi đã đưa toàn bộ sản phẩm vào vị trí, cả hai lại phát hiện ban tổ chức thậm chí còn không bố trí nổi một chiếc bàn hay một chiếc ghế để tiếp đón khách tham quan. Những tình huống như vậy đòi hỏi khả năng ứng biến đáng kinh ngạc. Clementino vội vàng kiếm vài chiếc thùng gỗ, phủ lên chúng một lớp thảm màu xanh để làm chỗ ngồi tạm thời, còn những bức tường trống trải được ông trang trí bằng những trang lấy từ cuốn ca-ta-lô của công ty. Chỉ trong vài giờ đồng hồ, gian hàng đã hoàn toàn sẵn sàng.

Ngày hôm sau, Clementino Bonfiglioli trở về Ý, trong khi Franceschi ở lại Libya thêm hai mươi ngày nữa. Ông đã không bán được dù chỉ một chiếc hộp giảm tốc, nhưng trải nghiệm ấy đã trở thành một bài học vô giá, giúp công ty tổ chức hiệu quả hơn các triển lãm trong tương lai.



Tripoli 1975

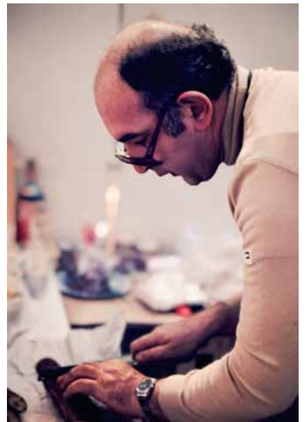
Hanover, năm 1982: không chỉ là kỳ triển lãm đầu tiên Bonfiglioli sử dụng gian hàng theo thiết kế mô-đun, mà đây còn là lần đầu tiên chiếc ấm pha cà phê moka xuất hiện tại gian trưng bày của công ty. Trong suốt thời gian diễn ra triển lãm, hàng chục tách cà phê đã được pha để mời khách hàng ghé thăm. Hoạt động này thu hút đông đảo khách đến mức ngay từ năm sau, công ty đã phải trang bị tới hai máy pha cà phê.

Hanover, năm 1985: một kỳ triển lãm khác được Franceschi kể lại bằng những ký ức đầy sống động. Theo sáng kiến của Pietro Cavazzuti, phụ trách kinh doanh khu vực Modena và Sassuolo, một khu bếp nhỏ được bố trí phía sau gian hàng. Chính Cavazzuti, với sự hỗ trợ của phiên dịch viên, đã liên tục chuyển đổi giữa vai trò nhân viên kinh doanh và đầu bếp, đã chuẩn bị khoảng bốn mươi suất ăn mỗi ngày cho khách hàng và đội ngũ bán hàng. Kỳ hội chợ này còn được ghi dấu bởi một sự việc đáng nhớ khác: trên đường trở về Ý, trong lúc làm thủ tục kiểm tra trước khi lên máy bay, Cavazzuti được yêu cầu mở chiếc túi xách cỡ lớn mang theo bên người. Ngoài một ít thực phẩm, vị quản lý kinh doanh còn lấy ra từ chiếc túi của mình một con dao có lưỡi dài khoảng hai mươi xen-ti-mét - dụng cụ mà ông đã sử dụng để chuẩn bị các bữa ăn trong thời gian diễn ra triển lãm. Có thể tưởng tượng được rằng bầu không khí lập tức trở nên căng thẳng, các nhân viên an ninh Đức ngay lập tức cảnh giác cao độ, tay đưa về phía bao súng. Thế nhưng, với sự nhanh trí đáng kinh ngạc,

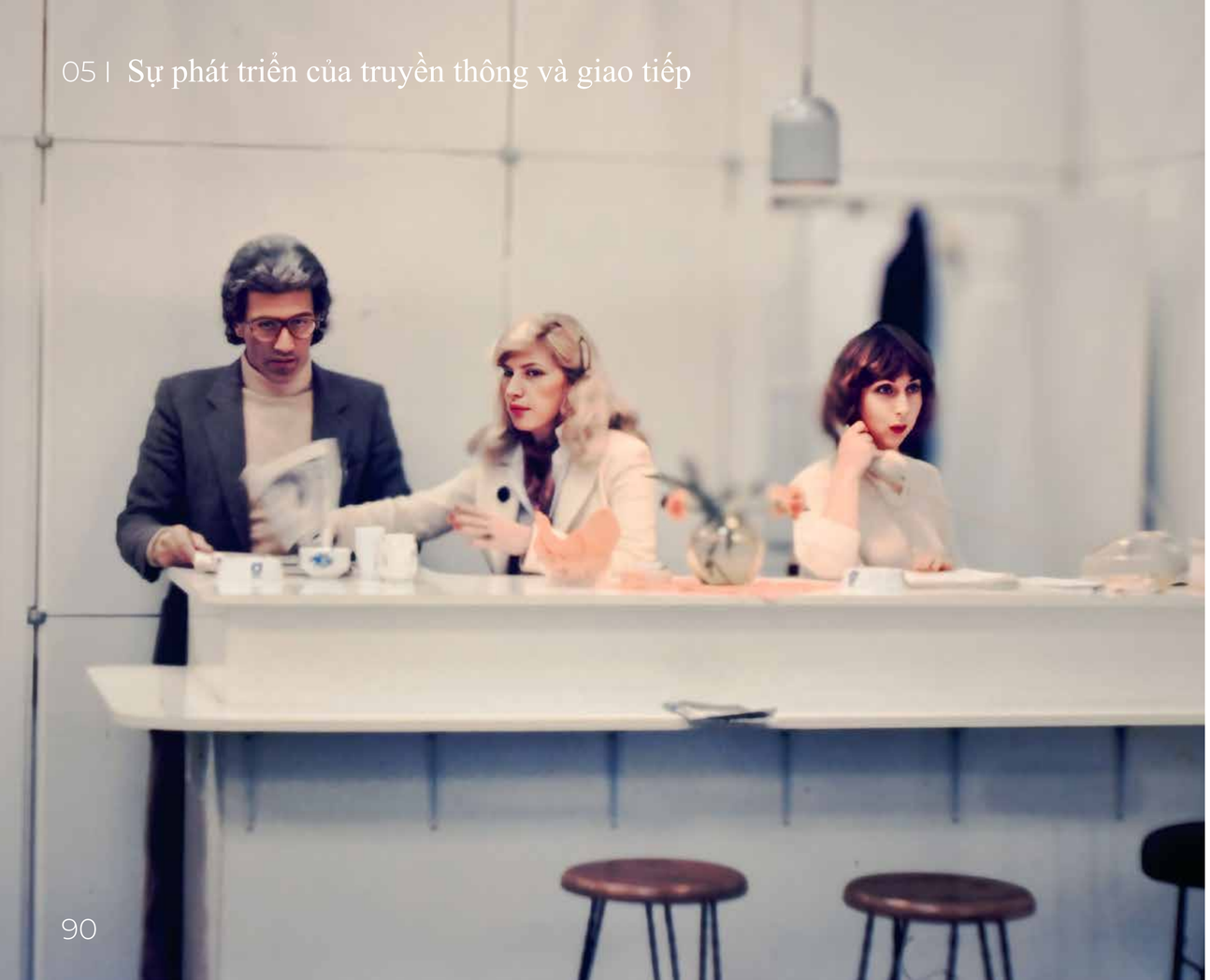
Hanover 1982



Hanover, 1985 - Cavazzuti trong nhà bếp phía sau gian hàng







Nhân viên bán hàng tại gian hàng Hanover.

Cavazzuti tiếp tục lấy từ vali ra một cây xúc xích salami và một chai rượu Lambrusco, rồi vui vẻ chia sẻ với các nhân viên an ninh. Mọi người đã cùng nhau thưởng thức khoảng thời gian bất ngờ nhưng vô cùng thú vị và ngon miệng ấy trong bầu không khí thân thiện.

Ngày nay, khi kể lại câu chuyện này, ai cũng phải mỉm cười. Nhưng hãy thử tưởng tượng xem mọi chuyện sẽ kết thúc như thế nào nếu một tình huống tương tự xảy ra tại bất kỳ sân bay nào trên thế giới vào thời điểm hiện nay!

Tại các gian hàng triển lãm vào đầu thập niên 1970, cách tiếp cận khá đơn giản: sản phẩm được trưng bày trực tiếp, còn nhiệm vụ của đội ngũ bán hàng là chủ động tiếp cận khách tham quan và giới thiệu các đặc tính của sản phẩm. Ngày nay, các triển lãm thương mại được tổ chức một cách bài bản đến từng chi tiết nhỏ nhất: doanh nghiệp không còn đơn thuần bán sản phẩm mà hướng tới việc cung cấp các giải pháp. Nhiều công ty bố trí các dịch vụ tiếp đón riêng dành cho khách tham quan, thậm chí mời cả những đầu bếp đạt sao Michelin để chế biến các món ăn cao cấp. Trong bối cảnh hiện nay, một chiếc ấm pha cà phê moka đơn thuần không còn đủ sức thu hút khách hàng mới như trước.



Các tính năng tương tác tại gian hàng tại SPS Nuremberg 2023.









Trưng bày sản phẩm tại các triển lãm thương mại vào những năm 1990

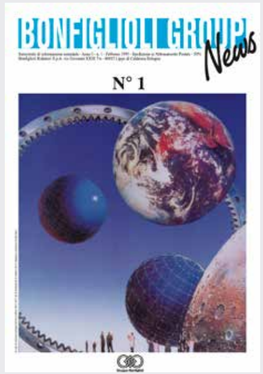
Trọng tâm ngày càng được chuyển sang trải nghiệm mà doanh nghiệp mang lại cho khách hàng. Các dịch vụ số đóng vai trò hỗ trợ đắc lực cho phương thức tiếp cận mới này, đồng hành cùng với con người. Chỉ cần nhìn vào cách dữ liệu khách tham quan được thu thập tại các gian hàng triển lãm: cách đây năm mươi năm, thông tin khách hàng được ghi lại bằng các mẫu biểu viết tay cùng những tấm danh thiếp; còn ngày nay, toàn bộ dữ liệu được quản lý thông qua các nền tảng chuyên dụng có khả năng liên kết trực tiếp với hồ sơ mạng xã hội của khách tham quan.

Internet đã làm thay đổi thế giới, và những ai sớm nhận ra tiềm năng của nó ngay từ những ngày đầu đã giành được một lợi thế vô cùng to lớn. Thực tế, Internet nằm ở trung tâm của một trong những bước phát triển quan trọng nhất của Bonfiglioli: trong nửa đầu thập niên 1990, mạng kết nối máy tính vẫn chủ yếu được sử dụng trong các lĩnh vực quân sự và nghiên cứu khoa học, nơi các chuyên gia thử nghiệm những tiềm năng mà công nghệ này hứa hẹn mang lại. Tại Ý, trang web đầu tiên được công bố vào đầu năm 1993 bởi Đại học Pisa; đến tháng Tám cùng năm, trang web đầu tiên chính thức đi vào hoạt động nhờ Centro Ricerca Sviluppo e Studi Superiori della Sardegna (Trung tâm Nghiên cứu, Phát triển và Nghiên cứu Bậc cao tại Sardegna), do nhà vật lý đoạt giải Nobel Carlo Rubbia đứng đầu. Năm 1994, cũng tại Sardegna, nhà cung cấp dịch vụ Internet đầu tiên của Ý được thành lập với mục tiêu đưa Internet đến với đông đảo người dùng hơn.

Chỉ hai năm sau, khi phát triển kỹ thuật số vẫn còn là một thực tế xa vời đối với những người bình thường, Bonfiglioli đã nhận ra tiềm năng của nó và nhanh chóng đăng ký tên miền riêng cho mình (www.bonfiglioli.com).

Dấu mốc mang tính lịch sử này đã để lại dấu ấn lâu dài trong hành trình phát triển và kết nối của công ty. Vì vậy, vào tháng Hai năm 1996, Bonfiglioli bắt đầu xuất bản bản tin Bonfiglioli News nhằm tạo ra một kênh liên lạc giúp duy trì sự gắn kết với tất cả những người thuộc cộng đồng Bonfiglioli, dù họ tham gia với bất kỳ vai trò nào. Đó là cuốn tạp chí xuất bản định kỳ hai lần mỗi năm, đề cập đến nhiều chủ đề khác nhau, từ những phát triển kỹ thuật, các hoạt động quảng bá, sự kiện cho đến các sản phẩm mới. Yếu tố tạo nên thành công của tạp chí nằm ở chỗ các bài viết không chỉ đơn thuần mô tả quá trình phát triển của công ty mà còn truyền tải một tầm nhìn chung tới độc giả. Bonfiglioli không chỉ in một số lượng nhỏ bản tin để đặt trên bàn trong các phòng chờ; công ty đã xây dựng một chiến lược biên tập thực thụ, với hàng nghìn bản được gửi qua đường bưu điện đến nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng và các hiệp hội ngành nghề. Chẳng bao lâu sau, tạp chí đã trở thành một công cụ không thể thiếu giúp độc giả hiểu sâu hơn về thế giới của các bộ truyền động giảm tốc: một nguồn tư liệu liên tục được bổ sung, kết hợp giữa tính chuyên môn của một hồ sơ kỹ thuật và tính kết nối của một ấn phẩm nội bộ. Trong các trang báo, người đọc có thể tìm thấy cả những sơ đồ tính toán bánh răng lẫn những hình ảnh ghi lại các triển lãm thương mại mà công ty đã tham dự. Phương thức truyền thông mang tính tiên phong này đã góp phần xây dựng và lan tỏa hình ảnh thương hiệu Bonfiglioli trong suốt một thập kỷ, trước khi được thay thế vào đầu những năm 2000 bởi các chiến lược truyền thông mới nổi trên mạng xã hội.

Số đầu tiên của bản tin Bonfiglioli News phát hành năm 1995, cùng một số trang tiêu biểu được tuyển chọn.











Song song với quá trình chuyển mình của doanh nghiệp, Bonfiglioli cũng chú trọng đặc biệt đến việc làm mới hình ảnh thương hiệu doanh nghiệp. Trong suốt thập niên 1980, biểu trưng truyền thống của công ty - với hình ảnh các bánh răng được bao quanh bởi tên Bonfiglioli - đã không còn mang hơi thở đương đại, vì vậy cũng cần được thiết kế lại. Từ năm 1980, một biểu trưng mới đã được giới thiệu nhằm phản ánh rõ nét hơn sự phát triển của Bonfiglioli, thể hiện tầm nhìn hướng tới thiên niên kỷ mới đi cùng những khẩu hiệu thương hiệu liên tục được điều chỉnh theo từng giai đoạn phát triển.

Bước sang thế kỷ 21, Bonfiglioli bắt đầu đặt những viên gạch nền móng cho quá trình chuyển đổi đã đưa công ty đến vị thế thành công như ngày nay - không còn chỉ là một nhà sản xuất hộp giảm tốc đơn thuần mà đã trở thành nhà cung cấp các giải pháp công nghiệp toàn diện. Đó là một sự thay đổi mang tính hệ thống, gắn kết tất cả các chức năng và đơn vị trong toàn Tập đoàn.

Cách tiếp cận truyền thông mới được thể hiện rõ nét qua chiến dịch ra mắt bộ biến tần Agile vào năm 2009. Chương trình quảng bá tích hợp bao gồm ca-ta-lô, quảng cáo, video kỹ thuật số, trang web, quà tặng truyền thông, thậm chí cả một khu vực trưng bày riêng tại gian hàng triển lãm. Kết quả là một chiến dịch tiếp thị có phong cách gần giống với việc quảng bá một sản phẩm tiêu dùng hơn là một sản phẩm công nghiệp truyền thống.

Từ chiến dịch truyền thông Agile năm 2009 đến những phương thức truyền thông ngày nay: câu chuyện của một thương hiệu luôn dẫn đầu.

DITTA BONFIGLIOLI — 1956

TRADE MARK C M BOLOGNA — 1964

BONFIGLIOLI RIDUTTORI B R I ITALY — 1978

Gruppo Bonfiglioli

GRUPPO BONFIGLIOLI — 1993

1980

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

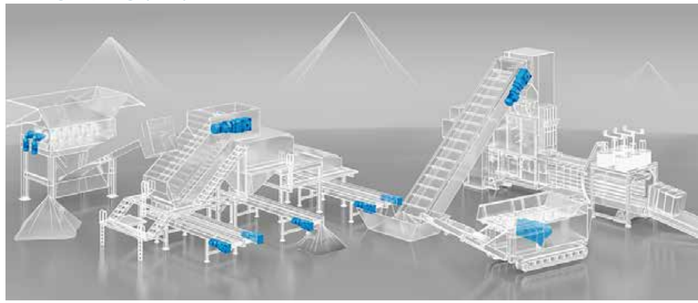
2002 — BONFIGLIOLI
Power & Control Solutions

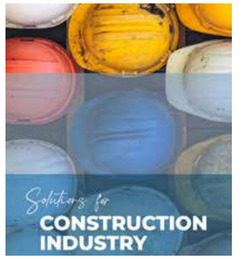
2010 — Bonfiglioli
power, control and green solutions

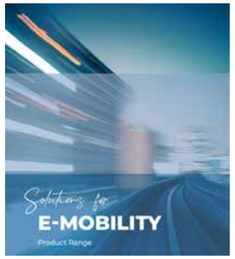
2015 — Bonfiglioli
Forever Forward

2021 — Bonfiglioli
We engineer dreams

Sự phát triển của biểu trưng công ty thành hình ảnh thương hiệu ngày nay













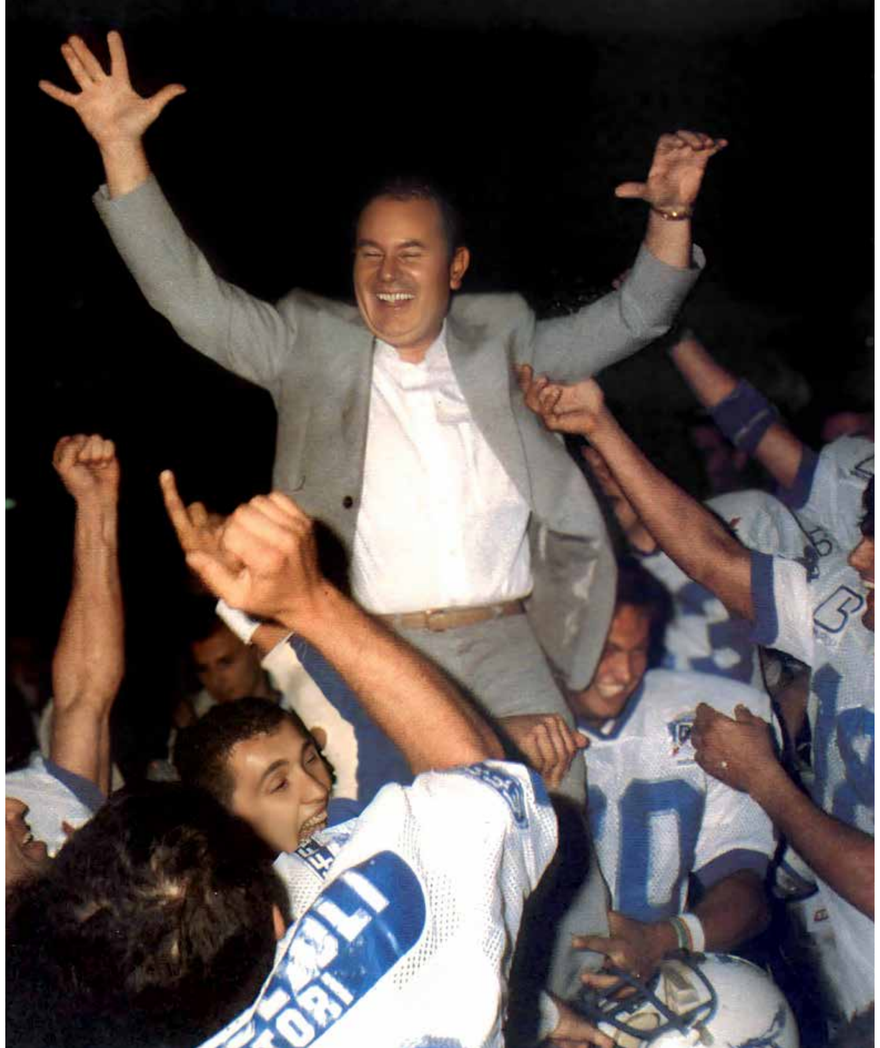
Kể từ đó, các công cụ kỹ thuật số ngày càng phát huy hiệu quả. Không chỉ trang web của Bonfiglioli hiện thu hút hàng nghìn lượt truy cập mỗi ngày, mà các kênh truyền thông xã hội của công ty cũng đang truyền tải tầm nhìn và giá trị thương hiệu theo cách ngày càng đồng bộ và nhất quán. Ngày nay, trang LinkedIn của Bonfiglioli cũng được đông đảo chuyên gia trong ngành theo dõi để cập nhật những bước phát triển mới nhất của doanh nghiệp. Đồng thời, tỷ lệ nhân sự mới được tuyển dụng thông qua nền tảng này ngày càng gia tăng, nhờ khả năng kết nối nhanh chóng và thuận tiện với số lượng lớn các ứng viên có trình độ chuyên môn phù hợp.

Trong thời đại phát triển với tốc độ chóng mặt như hiện nay, khi vòng đời của nội dung ngày càng ngắn, việc xây dựng một chiến lược truyền thông rõ ràng trở nên vô cùng cần thiết, đặc biệt đối với một doanh nghiệp hoạt động trên phạm vi toàn cầu. Đối với bất kỳ tập đoàn công nghiệp nào muốn duy trì vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực của mình, việc thấu hiểu và thích ứng với những khác biệt về môi trường, xã hội và văn hóa là yếu tố mang tính nền tảng.

Trong những năm gần đây, Bonfiglioli đã triển khai nhiều chiến dịch truyền thông với tầm nhìn rộng mở hơn, hướng tới những thị trường ngày càng xa hơn và đa dạng hơn. Những người phụ trách công tác truyền thông ngày nay phải đối mặt với không ít thách thức mang tính chiến lược: chẳng hạn, việc tổ chức tham gia một triển lãm quy mô lớn đòi hỏi sự chuẩn bị kỹ lưỡng, kế hoạch rõ ràng và những định hướng cụ thể đến mức các cuộc họp đầu tiên thường được tổ chức trước thời điểm diễn ra sự kiện tới một năm. Cách thức chia sẻ thông tin cũng đã thay đổi đáng kể. Các nền tảng mạng xã hội hiện thu hút hàng triệu người dùng, và việc tiếp cận ngày càng nhiều khách hàng tiềm năng đã trở thành một mục tiêu quan trọng hơn bao giờ hết.

Và thế là Bonfiglioli - từ một doanh nghiệp nhỏ từng tham gia một triển lãm tại Tripoli, nơi không bán được dù chỉ một chiếc hộp giảm tốc - nay đã tạo ra doanh thu lên tới hàng chục triệu euro mỗi năm tại thị trường châu Phi, hơn nửa thế kỷ sau khi bắt đầu hành trình của mình. Hiện nay, văn phòng của công ty tại Sandton, Nam Phi, có khoảng tám mươi nhân viên làm việc, trong đó có những người đã gắn bó với Bonfiglioli hơn hai mươi năm. Thành công ấy đã biến ký ức về tấm thảm màu xanh trong gian hàng đầu tiên tại châu Phi năm nào trở thành biểu tượng cho một câu chuyện phát triển đầy ấn tượng.





Bề dày thành công trong kinh doanh và thể thao

TÌNH YÊU DÀNH CHO ĐỘI BÓNG SẮC XANH ĐỎ CÙNG TINH THẦN CHIẾN BINH

Đó là một buổi chiều đầy nắng vào ngày 7 tháng Sáu năm 1964. Vài phút trước bảy giờ, trọng tài Lo Bello thổi còi kết thúc trận đấu bóng đá giữa hai đội Bologna và Internazionale Milano.

Bologna lên ngôi vô địch Ý lần thứ bảy. Tại thành phố của những mái vòm hành lang và ngọn đồi Colle della Guardia, người hâm mộ đã đổ kín các con phố để ăn mừng. Trong số đó có Clementino Bonfiglioli, một cổ động viên tận tụy của đội bóng mang sắc áo xanh đỏ.

Niềm đam mê dành cho bóng đá và câu lạc bộ Bologna FC đi theo ông trong suốt cuộc đời. Ông không bao giờ bỏ lỡ một trận đấu nào, và luôn có mặt trên khán đài tại Sân vận động Dall'Ara.

Qua nhiều năm, trong đó có những giai đoạn đội bóng phải đối mặt với khó khăn cả về tài chính lẫn thành tích thi đấu, Bonfiglioli vẫn khước từ những lời đề nghị mời ông tham gia sở hữu câu lạc bộ, ông chọn đặt sự tỉnh táo và lý trí lên trên tình yêu mãnh liệt dành cho đội bóng. Ông giải thích với những người thân cận nhất rằng bảo vệ công ty của mình là ưu tiên hàng đầu: điều hành đội bóng đá Bologna sẽ đòi hỏi quá nhiều năng lượng và quá nhiều nguồn lực tài chính, tác động tiêu cực đến công việc kinh doanh của ông. Dẫu vậy, qua nhiều năm, ông chưa bao giờ ngừng đồng hành và hỗ trợ tài chính cho câu lạc bộ trên cương vị nhà tài trợ.

Tình yêu dành cho đội bóng mang sắc đỏ - xanh luôn là một trong những đề tài mà ông say mê nhất, đặc biệt vào mỗi sáng thứ Hai. Giống như mọi cổ động viên chân chính, ông thường cùng những cộng sự thân cận bàn luận và phân tích kết quả các trận đấu cuối tuần.

Một trong rất nhiều kỷ niệm gắn kết tôi với ông chủ liên quan đến chính môn bóng đá.



Ngày 7 tháng Sáu năm 1964 – trận đấu loại lịch sử tranh chức vô địch Serie A: Bologna gặp Inter Milan tại Stadio Olimpico, Rome.



CHINA SANTINI
il liquore della salute

STADIO

QUOTIDIANO SPORTIVO

IN NONA PAGINA
SPAREGGIO ANCHE NEL BASKET ?

Direzione Redazione Amm.: BOLOGNA - Via Gramsci 5

Lunedì 8 Giugno 1964 - A. XX - N. 134 - L. 50

L'Inter dominata all'Olimpico: 2-0!

IL BOLOGNA CAMPIONE!

Vào đầu những năm 2000, tôi phụ trách công tác hoạch định sản xuất tại nhà máy Lippo. Vào các buổi sáng thứ Bảy, tôi thường ghé văn phòng để kiểm tra tình hình hoạt động khi không gian yên tĩnh và ít bị gián đoạn hơn. Đôi khi con trai Simone của tôi, lúc đó khoảng tám tuổi, sẽ đi cùng với tôi: Tôi sẽ làm việc, còn thằng bé sẽ vẽ. Khoảng giữa một buổi sáng, như thường lệ, tôi nhận được một cuộc điện thoại từ Clementino, người luôn ghé qua công ty vào thứ Bảy.

"Chào Michele, anh có đi cùng Simone không?"





Sau câu trả lời khẳng định của tôi, ông tiếp tục: "Đưa thằng bé đến văn phòng tôi nữa nhé!"

Khi nắm tay con trai đi dọc các hành lang, tôi thầm chuẩn bị cho một kiểu "nghi thức nhập môn" đặc biệt mà mình đã chứng kiến không biết bao nhiêu lần trước đó. Khi chúng tôi đến văn phòng của ông ở tầng một, Bonfiglioli chỉ vào chiếc đĩa thủy tinh trên bàn của ông - luôn có đầy kẹo - rồi mời con trai tôi lấy vài chiếc. Sau đó, với ánh mắt tinh nghịch của một người biết mình sắp bày ra một trò đùa, ông lại ghé sát vào Simone và thì thầm: "Nhớ nhé, Simone: cháu là người Bologna, vì thế cháu phải cổ vũ cho Bologna, chứ không được như bố cháu, đi cổ động cho Napoli."

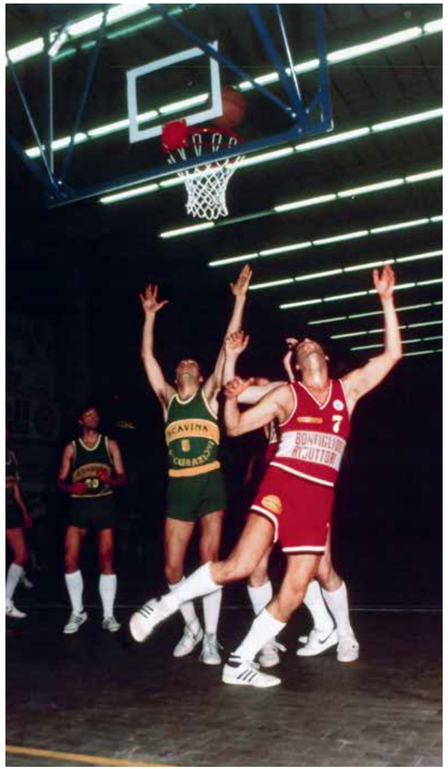
Đến tận hôm nay, con trai tôi, giờ đã ngoài hai mươi tuổi và là một người hâm mộ trung thành của Bologna, vẫn còn nhớ như in những buổi sáng thứ Bảy ngập tràn kẹo ngọt và bóng đá ấy. Còn với tôi, tôi luôn mang theo một cảm giác đặc quyền và biết ơn sâu sắc vì đã trải qua những khoảnh khắc khó quên đó.

Đối với Bonfiglioli và người sáng lập công ty, thể thao chưa bao giờ là một công cụ quảng bá, mà là phương tiện để hỗ trợ và củng cố sự gắn kết cộng đồng tại Calderara cũng như nhiều nơi



Sonia cùng với Sasha Danilović, Roberto Brunamonti và Chủ tịch Alfredo Cazzola trong dịp Virtus Bologna giành Scudetto thứ 13; và gần đây hơn, bà cũng xuất hiện cùng cầu thủ Andrejs Grazulis của Virtus Segafredo Bologna vào năm 2024.



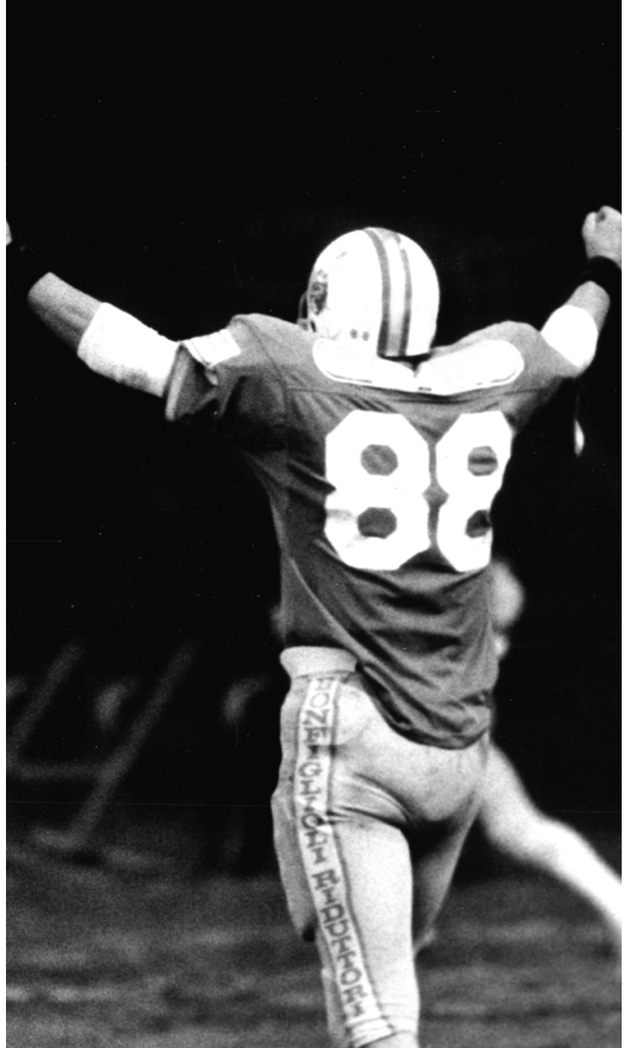




khác; một cách để đưa con người xích lại gần nhau hơn, ngay cả bên ngoài phạm vi công ty. Trong nhiều năm, Bonfiglioli đã tài trợ cho các bộ môn xe đạp và bóng rổ của Polisportiva Calderara, cung cấp nguồn hỗ trợ tài chính thiết yếu cho câu lạc bộ thể thao nơi con em của nhiều nhân viên công ty theo tập luyện. Đây là một phần trong nỗ lực mở rộng cách nhìn của công ty về trách nhiệm đối với cộng đồng và sự gắn bó với địa phương. Như chúng ta sẽ thấy ở một chương sau trong cuốn sách này, cách tiếp cận này cũng được Bonfiglioli mang đến và triển khai tại Ấn Độ.

Tại Bologna, một thành phố cuồng nhiệt với bóng rổ và bóng đá, vào đầu những năm 1980, một môn thể thao đến từ phương xa khác cũng bắt đầu ngày càng được ưa chuộng: Bóng bầu dục Mỹ. Trên các kênh truyền hình tư nhân mới ra đời, những trận đấu NFL bắt đầu được phát sóng vào sáng Chủ nhật, gây ấn tượng mạnh với khán giả nhờ màu sắc sôi động, những chiếc mũ bảo hộ đặc trưng cùng lớp đệm bảo vệ cầu thủ trong các pha va chạm quyết liệt trên sân. Trong những năm ấy, nhờ sự quyết tâm của một số người đam mê môn thể thao này, Bologna đã chứng kiến sự ra đời của hai đội bóng: Doves và Warriors.

Giáo sư Attilio Lodi, một trong những bác sĩ phẫu thuật nổi tiếng nhất của Bologna và là chủ tịch của Warriors, muốn biến đội bóng của mình thành một trong những đội giỏi nhất ở Ý, vì



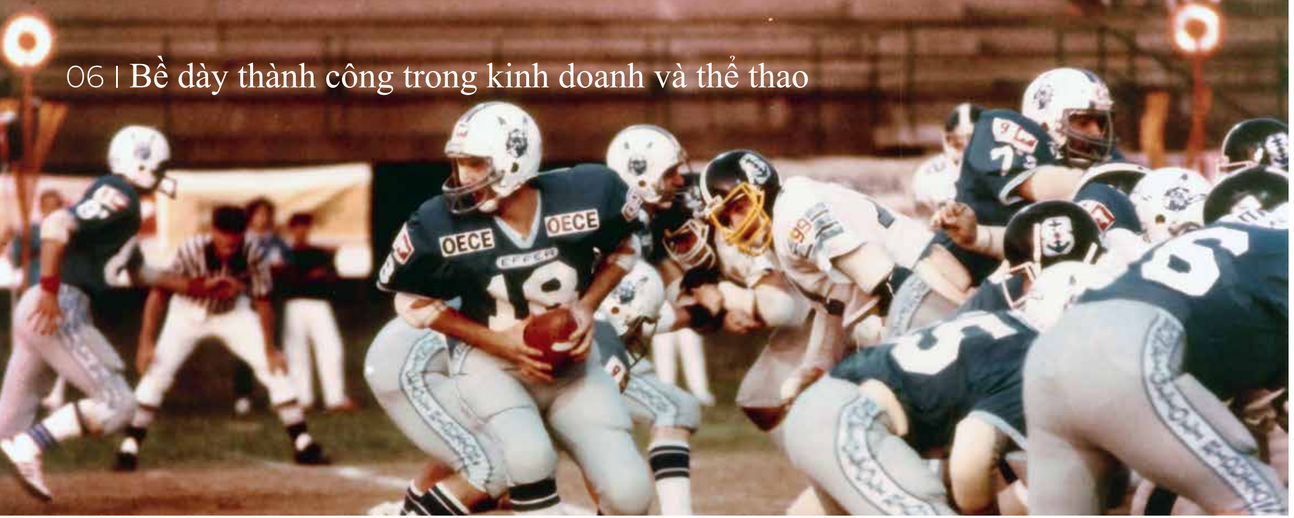
vậy, ông quyết định đến gặp người bạn thời thơ ấu Clementino Bonfiglioli. Ấn tượng trước một môn thể thao mới lạ, khác hẳn những gì từng biết đến, ông đã hào hứng đồng ý đảm nhận vai trò tích cực trong việc quản lý tài chính của câu lạc bộ. Đó là năm 1985, và lịch sử bóng đá sắp được tạo ra tại Bologna. Trong hội đồng quản trị của câu lạc bộ, ngoài Lodi còn có sự hiện diện của chính Bonfiglioli trên cương vị Phó chủ tịch, cô con gái Sonia với vai trò thành viên hội đồng quản trị, cùng một số lãnh đạo cấp cao của tập đoàn tham gia hỗ trợ định hướng và quản trị chiến lược cho câu lạc bộ.

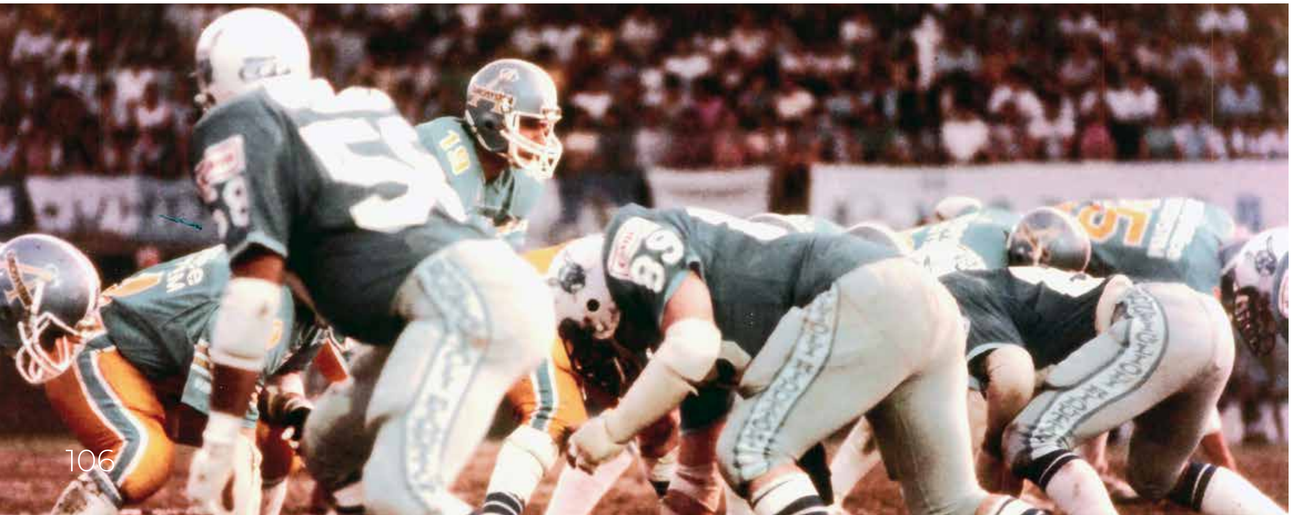
Những nguồn lực tài chính đáng kể đã được dành cho câu lạc bộ trong thời kỳ này, tạo điều kiện để thu hút nhiều nhân vật xuất sắc cả về chuyên môn huấn luyện lẫn lực lượng thi đấu. Ngay trong năm đầu tiên, đội bóng đã góp mặt tại vòng đấu loại, song kết quả đó vẫn chưa đáp ứng được tham vọng của Clementino Bonfiglioli.

Mùa hè năm 1985, khi mùa giải đầu tiên dưới sự điều hành của ông khép lại, hội đồng quản trị đã nhóm họp để xây dựng ngân sách cho mùa giải kế tiếp. Trong cuộc họp đó, Chủ tịch Lodi đề nghị báo cáo về tình hình các hợp đồng tài trợ để chuẩn bị cho chiến dịch thi đấu sắp tới. Cuộc thảo luận bị ngắt quãng khi Tiến sĩ Biagi, người phụ trách quản lý tài chính của công ty, lên tiếng hỏi mục tiêu của câu lạc bộ là gì. Ý tưởng này rất thực dụng: ngân sách sẽ được xây dựng trên cơ sở các mục tiêu đó.

Một cái liếc mắt giữa Clementino Bonfiglioli và vợ Luisa là đủ để xác nhận những gì mọi người đã biết. “Tôi muốn chiến thắng”, ông nói, đưa mắt nhìn các thành viên khác trong hội đồng quản trị. Và mọi chuyện đã diễn ra đúng như vậy.

Năm 1986, Warriors đánh bại đội Jets Bolzano ở vòng bán kết, qua đó giành quyền tham dự trận Bologna Superbowl gặp đội bóng đến từ Pesaro. Cơ hội được tranh tài trong trận chung kết trên sân Dall’Ara trước sự chứng kiến của người hâm mộ quê







nhà có thể chỉ xuất hiện một lần trong đời. Sự phấn khích và áp lực vì thế đều lên đến đỉnh điểm. Thế nhưng, Clementino Bonfiglioli biết chính xác cách truyền động lực cho các cầu thủ.

Vào đêm trước trận đấu quyết định, ông đã mời toàn bộ đội bóng và ban huấn luyện đến trụ sở Bonfiglioli Riduttori tại Lippo. Một bữa tối đã được tổ chức tại nhà ăn của công ty, tạo cơ hội để toàn đội cùng nhau hội tụ trước trận chung kết quan trọng vào ngày hôm sau. Những gì diễn ra trong buổi tối đặc biệt ấy được ghi lại một cách sinh động qua lời kể của Paolo Parlangeli, một trong những nhân vật chủ chốt của mùa giải. Thời điểm đó, ông giữ cương vị Giám đốc Thể thao của đội bóng và đến nay vẫn nhớ như in từng khoảnh khắc: "Tất cả các cầu thủ, huấn luyện viên và thành viên ban điều hành đều ngồi quây quần bên bàn ăn cùng Bonfiglioli. Ông trò chuyện với mọi người và kể lại nhiều câu chuyện thú vị. Khi buổi tối dần khép lại, Beppe Grandini, người phụ trách công tác ghi hình của đội, đã cho phát một đoạn phim tổng hợp những trận đấu quan trọng trên chặng đường đưa Warriors đến trận chung kết. Không chỉ có những hình ảnh thi đấu, đoạn phim còn chứa đựng các cuộc phỏng

Trận chung kết năm 1986: ảnh đội bóng, các kỷ vật lưu niệm và hình ảnh trận đấu



vấn và những màn "đấu khẩu" đầy dí dỏm, mà đích nhắm quen thuộc hầu như luôn là Doves, kình địch lớn nhất của họ: Một đội bóng khác của Bologna. Sau khi đoạn video kết thúc, giữa những tiếng cười nói và reo hò vang khắp căn phòng, ánh đèn chợt dịu xuống và không gian bỗng lắng lại; Beppe đã chuẩn bị một điều bất ngờ mà không ai biết trước. Một đoạn video khác bắt đầu được trình chiếu, ghi lại những pha tấn công và phòng ngự xuất sắc nhất của mùa giải, trên nền ca khúc "Don't Stop Me Now" của Queen. Thông điệp được truyền tải thật rõ ràng: Các chàng trai, chúng ta đã nỗ lực rất nhiều mới đi được đến đây, vì vậy, ngày mai hãy hoàn thành chặng đường cuối cùng theo cách tốt nhất và giành lấy chức vô địch. Khi đoạn video kết thúc, những giai điệu "We Are the Champions" của Queen vang lên khắp căn phòng, và tất cả chìm vào một bầu không khí tĩnh lặng chất chứa cảm xúc. Clementino Bonfiglioli bước tới chỗ Giáo sư Lodi và nói: "Ngày mai, chúng ta sẽ là những người chiến thắng", rồi tiến lại gần tôi và nói thêm: "Tôi sẽ chuẩn bị sẵn đồ uống để chúng ta cùng ăn mừng!" Bên ngoài khuôn viên công ty, một nhóm trẻ nhỏ đã chờ sẵn các cầu thủ bước ra để xin chữ ký. Khi ấy, Lippo chỉ là một ngôi làng nhỏ với rất ít cư dân, và đêm hôm đó, những tiếng hò reo từ ngoài đường đã đánh thức nhiều người đang say ngủ. Một số thanh niên trong làng, trên những chiếc xe gắn máy của mình, đã hộ tống đoàn xe chở đội bóng ra đến tận cửa ngõ thị trấn, cùng nhau tiến đội lên đường trước trận chung kết.

Ngày hôm sau, tại sân vận động Dall'Ara, bầu không khí háo hức chờ đợi đã lên tới đỉnh điểm, một phần nhờ vào các tờ báo và giới truyền thông, những người đã góp phần làm cho sự kiện này thu hút sự quan tâm đặc biệt từ công chúng. Ban tổ chức dự kiến sẽ có khoảng mười lăm nghìn khán giả đến sân; nhưng cuối cùng, con số thực tế đã lên tới mười bảy nghìn người. Lượng khán giả đông đến mức giữa trận đấu, cổng sân phải được mở thêm để cho khoảng bảy nghìn người nữa vào bên trong.

Trận đấu đã khép lại bằng một chiến thắng vang dội: Warriors đánh bại Angels Pesaro với tỷ số 16 - 6. Sau hai lần thất bại ở trận chung kết, cuối cùng Warriors cũng đã giành được chức vô địch vào ngày 5 tháng Bảy năm 1986. Trong những bức ảnh được lưu giữ từ sự kiện đó, Clementino Bonfiglioli xuất hiện trong khoảnh khắc đáng nhớ khi được các cầu thủ nâng lên vai và rước quanh sân để ăn mừng chiến thắng.

Những cuộc ăn mừng tiếp tục kéo dài trong phòng thay đồ. Parlangeli một lần nữa nhớ lại khoảnh khắc ấy một cách sống động: Mùi rượu còn nồng hơn cả mùi mồ hôi. Đó là một bữa tiệc tuyệt vời dành cho chúng tôi và cho cả Bologna."



Mối quan hệ hợp tác giữa Bonfiglioli và Warriors kéo dài trong năm năm. Ngoài chức vô địch lịch sử, đội bóng còn đạt được nhiều thành tích đáng chú ý khác, trong đó có thêm một lần vào chung kết giải đấu gặp Busto Arsizio và một lần lọt vào vòng bán kết. Tất cả những điều đó là minh chứng cho thấy rằng với đam mê, sự tổ chức bài bản và một tập thể phù hợp, không có mục tiêu nào là ngoài tầm với.

Tuy nhiên, giai đoạn thành công rực rỡ trên sân cỏ này cũng phản ánh cách Bonfiglioli tiếp cận các dự án mới, bởi ông đã áp dụng chính phương pháp ấy vào các công ty của mình. Quan tâm đến nhân viên, thấu hiểu hoàn cảnh gia đình của họ, luôn sát cánh trong những thời điểm khó khăn nhất - đó chính là những yếu tố tạo nên mối gắn kết bền chặt giữa nhà lãnh đạo và đội ngũ của mình.

Một doanh nghiệp thực ra không khác nhiều so với một đội thể thao. Niềm đam mê mà Clementino Bonfiglioli dành cho Bologna trên khán đài sân Dall'Ara cũng chính là niềm đam mê mà ông luôn mang theo trong vai trò doanh nhân đối với các sản phẩm và những công ty của mình.

Thật dễ hình dung ra ông hướng ánh nhìn về hai niềm đam mê lớn nhất cuộc đời mình: trên khán đài sân vận động, vui mừng trước khoảnh khắc Bologna giành quyền tham dự Champions League, và niềm tự hào sâu sắc dành cho những người phụ nữ và đàn ông đã cùng nhau xây dựng nên Bonfiglioli như chúng ta biết ngày nay. Cả hai, hơn bao giờ hết, đều mạnh mẽ, phi thường và sẵn sàng đón nhận những thử thách phía trước.





Giải pháp phục vụ con người

HỘP GIẢM TỐC - ĐIỆP VIÊN BÍ MẬT TRONG CUỘC SỐNG THƯỜNG NHẬT

Solutions for EVERYDAY LIFE.

Phim giật gân luôn là một trong những thể loại điện ảnh được yêu thích nhất.

Những bộ phim này kể lại các câu chuyện đầy kịch tính, thường xoay quanh các điệp viên bí mật: những nhân vật thực hiện các nhiệm vụ nghẹt thở, những người hùng âm thầm và kín đáo mà ít ai để ý đến, nhưng nếu thiếu họ thì câu chuyện sẽ không thể tiếp diễn.

Trong thế giới cơ khí, cũng có một thiết bị hỗ trợ chúng ta trong cuộc sống hằng ngày mà hầu như không ai nhìn thấy, mang đầy đủ sự thầm lặng của một điệp viên bí mật: hộp giảm tốc.

Nhiều người thậm chí còn không biết đến sự tồn tại của bộ phận này, nhưng lại đang hưởng lợi từ những gì nó mang lại. Mỗi ngày, chúng ta vẫn quen thực hiện những hành động vốn là thành quả của tiến bộ công nghệ. Việc bước lên thang cuốn để xuống ga tàu điện ngầm đã trở nên hết sức bình thường, cũng như việc đặt hàng hóa lên băng chuyền tại quầy thanh toán trong siêu thị, hay những tiếng cười của trẻ nhỏ trên các trò chơi tại công viên giải trí. Hoặc việc sử dụng thang máy để lên những tầng cao của một tòa nhà.



Loạt tranh minh họa được thực hiện trong thập niên 1990 cho Bonfiglioli News





Tất cả những hành động mà chúng ta xem là hiển nhiên ấy sẽ hoàn toàn không thể tồn tại trong một thế giới giả định không có hộp giảm tốc. Hộp giảm tốc là những người bạn vô hình hỗ trợ con người trong vô số hoạt động, và không chỉ giới hạn trong đời sống hằng ngày.

Pisa là một trong những thành phố nổi tiếng nhất thế giới nhờ quảng trường kỳ vĩ Piazza dei Miracoli và công trình biểu tượng của nó: Tháp nghiêng Pisa, ngọn tháp đã đứng cạnh nhà thờ chính tòa suốt hơn tám thế kỷ.

Điều khiến ngọn tháp trở nên độc đáo chính là độ nghiêng của nó: đặc điểm địa chất của nền đất nơi công trình được xây dựng khiến tháp nghiêng khoảng 3,97 độ.

Năm 1990, một dự án bảo tồn đã được triển khai nhằm giảm độ nghiêng của tháp để hạn chế nguy cơ sụp đổ. Trong dự án kéo dài hơn mười năm này, một loại máy chuyên dụng đã được sử dụng để lắp đặt các thanh neo chịu lực giúp đỡ trọng lượng của công trình. Chiếc máy đó được trang bị một loạt bộ truyền động hành tinh Bonfiglioli 700C. Khi công tác gia cố hoàn tất, công trình độc nhất vô nhị này một lần nữa được mở cửa đón công chúng tham quan.

Một địa điểm khác cũng độc đáo không kém trên thế giới về đặc điểm địa hình và tự nhiên là Sa mạc Atacama tại Chile. Nằm giữa Thái Bình Dương và dãy Andes, vùng sa mạc này đã được các nhà khoa học nghiên cứu trong nhiều năm.

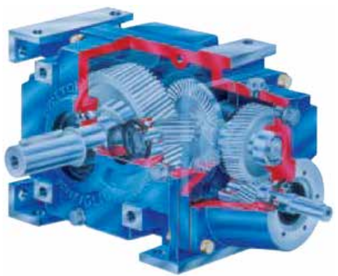
Bên dưới bề mặt của nó là những khoáng sản quý giá như molypden, lithium và đồng; trên thực tế, mỏ khai thác lớn nhất thế giới cũng nằm tại đây. Để khai thác những khoáng sản này, người ta sử dụng các loại máy có khả năng tách nước ngầm khỏi vật liệu rắn chứa khoáng chất - một quá trình diễn ra bên trong những bể hình trụ khổng lồ có đường kính lên tới một trăm mét. Dưới tác động của trọng lực, vật liệu nặng hơn lắng xuống đáy, trong khi nước tràn ra khỏi mép bể. Ở giai đoạn này của quy trình khai thác, cánh cào làm đặc được vận hành bằng các bộ truyền động hành tinh sẽ đảm nhiệm việc gom và dẫn phần khoáng sản rắn về các cửa xả ở đáy những bể hình trụ khổng lồ.

Giải pháp này đặc biệt hữu ích vì đạt được đồng thời hai mục tiêu: vừa giảm chi phí vận hành, vừa hạn chế tác động đến môi trường.

Từ lòng đất sâu thẳm, chúng ta tiếp tục hành trình tới không gian bao la của các thiên hà, từ bóng tối của các hầm mỏ đến màn đen huyền bí của vũ trụ.

Ai trong chúng ta cũng từng cảm nhận sự choáng ngợp khi ngước nhìn bầu trời đêm, và vẻ đẹp của các vì sao cùng hành tinh luôn khơi gợi trí tưởng tượng của con người. Từ thời cổ đại, những nhà tiên phong như Galileo Galilei đã bắt đầu quan sát và nghiên cứu bầu trời bằng những phương tiện còn rất sơ khai; các công cụ ấy dần được cải tiến và mở đường cho những khám phá mới liên tiếp xuất hiện. Khi đó, những người dám thách thức các quan niệm phổ biến và giáo điều tôn giáo thậm chí phải đối mặt với nguy cơ mất mạng. Tuy nhiên, lịch sử cuối cùng đã chứng minh họ đúng, và một phần không nhỏ trong thành công ấy đến từ sự ra đời của những thiết bị quan sát ngày càng tinh vi, cho phép con người nghiên cứu các thiên hà một cách hiệu quả hơn. Chúng ta đã đi từ những chiếc kính thiên văn đầu tiên đến các đài quan sát thiên văn hiện đại, thường được xây dựng ở những vùng núi cao, cách xa sự ô nhiễm ánh sáng của các đô thị.





La Silla là một đài quan sát nằm trong Sa mạc Atacama ở độ cao hơn hai nghìn mét so với mực nước biển và cách Santiago khoảng sáu trăm ki-lô-mét. Từ những năm 1960, ESO - Tổ chức Nghiên cứu Thiên văn châu Âu tại Nam bán cầu - đã nghiên cứu các thiên hà tại đây bằng những kính thiên văn hiện đại nhất. Để điều khiển chuyển động của những "đôi mắt khổng lồ" đang hướng tầm nhìn ra vũ trụ, các hộp giảm tốc Bonfiglioli đã được lắp đặt; những đặc tính kỹ thuật đặc biệt cho phép chúng hoạt động ổn định trong những điều kiện khí hậu khắc nghiệt. Và trong trường hợp này, những điều kiện ấy quả thực vô cùng khắc nghiệt, đó là độ cao hùng vĩ của dãy Andes với những khung cảnh và toàn cảnh đẹp đến mức trông như được vẽ nên bởi bàn tay của một họa sĩ.

Và khi nói đến hội họa, không ít nghệ sĩ đã dùng những tác phẩm của mình để ca ngợi vẻ đẹp của thủ phủ vùng Normandy: Rouen.

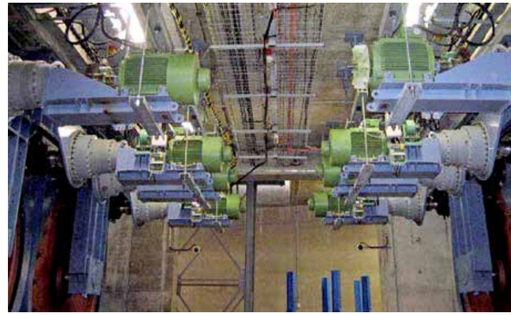
Trong hàng trăm năm, khu trung tâm lịch sử của thành phố đã hấp dẫn du khách từ khắp thế giới nhờ những dinh thự và ngôi nhà khung gỗ san sát dọc các con phố hẹp, nơi những nhà thờ nguy nga được xây dựng qua nhiều thế kỷ cùng hiện diện bên cạnh các công trình dân sự. Trong số tất cả các công trình ấy, nổi tiếng nhất chắc chắn là Nhà thờ Đức Bà Rouen, một kiệt tác của kiến trúc Gothic, công trình mà trong tâm trí những người yêu nghệ thuật sẽ mãi gắn liền với loạt tác phẩm của bậc thầy trường phái Ấn tượng Claude Monet, người đã nhiều lần khắc họa nhà thờ vào những thời điểm khác nhau trong ngày. Trong hàng chục bức tranh của danh họa người Pháp, nhà thờ hiện lên với tất cả vẻ uy nghi của mình, không chỉ mang đến một hình ảnh biểu tượng của thành phố mà còn trở thành một cột mốc quan trọng trong lịch sử hội họa.

Nhưng Rouen không chỉ có lịch sử: đây còn là một trung tâm thương mại quan trọng, bởi vị trí nằm bên dòng sông Seine từ lâu đã giúp thành phố trở thành cảng sông lớn nhất nước Pháp. Theo thời gian, một khu vực công nghiệp quy mô lớn đã hình thành trên toàn vùng đô thị Rouen: các doanh nghiệp trong lĩnh vực ô tô, hàng không và dược phẩm đều có cơ sở sản xuất xung quanh thành phố. Sự tăng trưởng kinh tế khiến việc nâng cấp và mở rộng cơ sở hạ tầng trở nên cần thiết nhằm cải thiện khả năng lưu thông cho người dân. Một trong những công trình dân dụng quan trọng nhất của thành phố chính là Cầu Gustave Flaubert.

Giải pháp sáng tạo được áp dụng cho công trình này đặc biệt đáng chú ý: cây cầu phải đáp ứng đồng thời nhiều yêu cầu, vừa cho phép các tàu thương mại cỡ lớn lưu thông nhanh chóng, vừa tạo ra một lựa chọn giao thông mới cho thành phố, đồng thời hạn chế tối đa tác động về mặt thẩm mỹ đối với cảnh quan đô thị. Kết quả là một cây cầu có khả năng cho tàu thuyền đi qua bằng cách nâng toàn bộ mặt cầu nối hai bờ sông Seine lên độ cao năm mươi lăm mét. Để nâng được khối lượng hơn hai nghìn tấn, các bộ truyền động hành tinh Bonfiglioli thuộc dòng 316 đã được lắp đặt bên trong những trụ cầu khổng lồ, cho phép cây cầu nâng lên và hạ xuống chỉ trong vài phút.













Một cây cầu khác, nằm tại một lục địa xa xôi và cũng là biểu tượng của thành phố nơi nó tọa lạc: Cầu Cảng Sydney.

Được xây dựng vào những năm 1920, cùng với Nhà hát Opera, Cầu Cảng Sydney đã trở thành biểu tượng của thành phố Sydney, đồng thời kết nối hai bờ vịnh và tạo nên tuyến giao thông chính dẫn vào trung tâm thành phố. Giống như mọi công trình có quy mô lớn khác, Cầu Cảng cũng cần được bảo trì thường xuyên nhằm ngăn ngừa sự xuống cấp của kết cấu. Đơn vị phụ trách công tác kiểm tra và bảo dưỡng sử dụng một hệ thống các sàn thao tác có thể trượt bên dưới mặt cầu, nơi các kỹ thuật viên tiến hành sửa chữa và bảo trì. Giải pháp này đã giúp giảm đáng kể thời gian cần thiết để thực hiện các công việc bảo dưỡng, và việc di chuyển các sàn thao tác được hỗ trợ bởi một loạt các hộp giảm tốc Bonfiglioli có khả năng hoạt động bền bỉ trong điều kiện môi trường khắc nghiệt của Úc.

Trên vùng đất xa xôi và tươi đẹp này, nơi thiên nhiên ban tặng những kỳ quan như vách đá Mười Hai Tông Đồ và Rạn san hô Great Barrier, niềm đam mê thể thao đã trở thành một phần bản sắc của người dân. Bóng gậy và bóng đá được yêu thích rộng rãi, nhưng trên tất cả, bóng bầu dục vẫn giữ vị thế môn thể thao số một. Một phần nhờ vào sự cạnh tranh quyết liệt với New Zealand, các trận bóng bầu dục luôn thu hút lượng khán giả khổng lồ, và những sân vận động của Úc thường chật kín các cổ động viên cuồng nhiệt. Đối với các câu lạc bộ, mục tiêu là mang đến cho người hâm mộ trải nghiệm ngày càng sống động và hấp dẫn hơn trong mỗi trận đấu.



Và một lần nữa, "điệp viên bí mật" của ngành cơ khí lại xuất hiện để đáp ứng những nhu cầu đó của con người.

Sân vận động Úc tại Sydney được xây dựng để phục vụ Thế vận hội Sydney 2000, và với sức chứa hơn tám mươi nghìn khán giả, đây là một trong những sân vận động lớn nhất Nam bán cầu.

Công trình được thiết kế theo hướng đa năng, có khả năng thích ứng với nhiều môn thể thao khác nhau thông qua việc thay đổi vị trí các khán đài. Để thực hiện điều đó, đơn vị thi công đã sử dụng các hộp giảm tốc Bonfiglioli: khoảng ba mươi hộp giảm tốc Dòng A kết hợp với các bộ truyền động hành tinh cho phép các khán đài di chuyển đến gần hoặc lùi xa sân thi đấu tùy theo yêu cầu sử dụng. Các khối khán đài có trọng lượng lên tới năm trăm tấn có thể được di chuyển chỉ trong khoảng nửa giờ, mang đến cho người hâm mộ góc quan sát lý tưởng trong các trận đấu.

Trong số những môn thể thao được yêu thích nhất trên thế giới, đua xe thể thao chắc chắn luôn nằm trong nhóm dẫn đầu. Đặc biệt, Công thức Một sở hữu hàng triệu người hâm mộ một phần nhờ vào sức hút của một thương hiệu danh tiếng bậc nhất thế giới: Ferrari.

Nhưng điều gì kết nối những hộp giảm tốc Bonfiglioli với nhà sản xuất nổi tiếng đến từ Maranello này? Bên cạnh việc tham gia giải vô địch chính thức, Ferrari thường xuyên tổ chức các sự kiện dành riêng cho khách hàng của mình, và trong số đó có những khách hàng, qua thời gian, đã đủ khả năng sở hữu những chiếc xe Công thức Một thực thụ. Ferrari thường tổ chức những sự kiện đặc biệt, nơi các chủ sở hữu giàu có có thể trực tiếp trải nghiệm cảm giác điều khiển chiếc xe của mình trên một đường đua thực thụ, dưới sự hỗ trợ của các kỹ sư và kỹ thuật viên Ferrari. Những chiếc xe thống trị thế giới đua xe thể thao này là những kiệt tác công nghệ đỉnh cao tiên tiến nhưng cũng vô cùng tinh vi và nhạy cảm, đặc biệt là các mẫu xe lịch sử, vốn đòi hỏi những quy trình khởi động chuyên biệt. Động cơ của chúng được khởi động bằng một thiết bị sử dụng hộp giảm tốc Dòng C của Bonfiglioli. Nhờ thiết kế nhỏ gọn, thiết bị này có thể được các kỹ thuật viên tại Maranello dễ dàng thao tác và sử dụng.

Các điệp viên bí mật là những bậc thầy trong việc ẩn mình và che giấu hoạt động của bản thân, và trong thế giới cơ khí, hộp giảm tốc cũng không ai sánh bằng ở khả năng thực hiện chính nhiệm vụ đó. Không chỉ có thang cuốn hay các đài quan sát



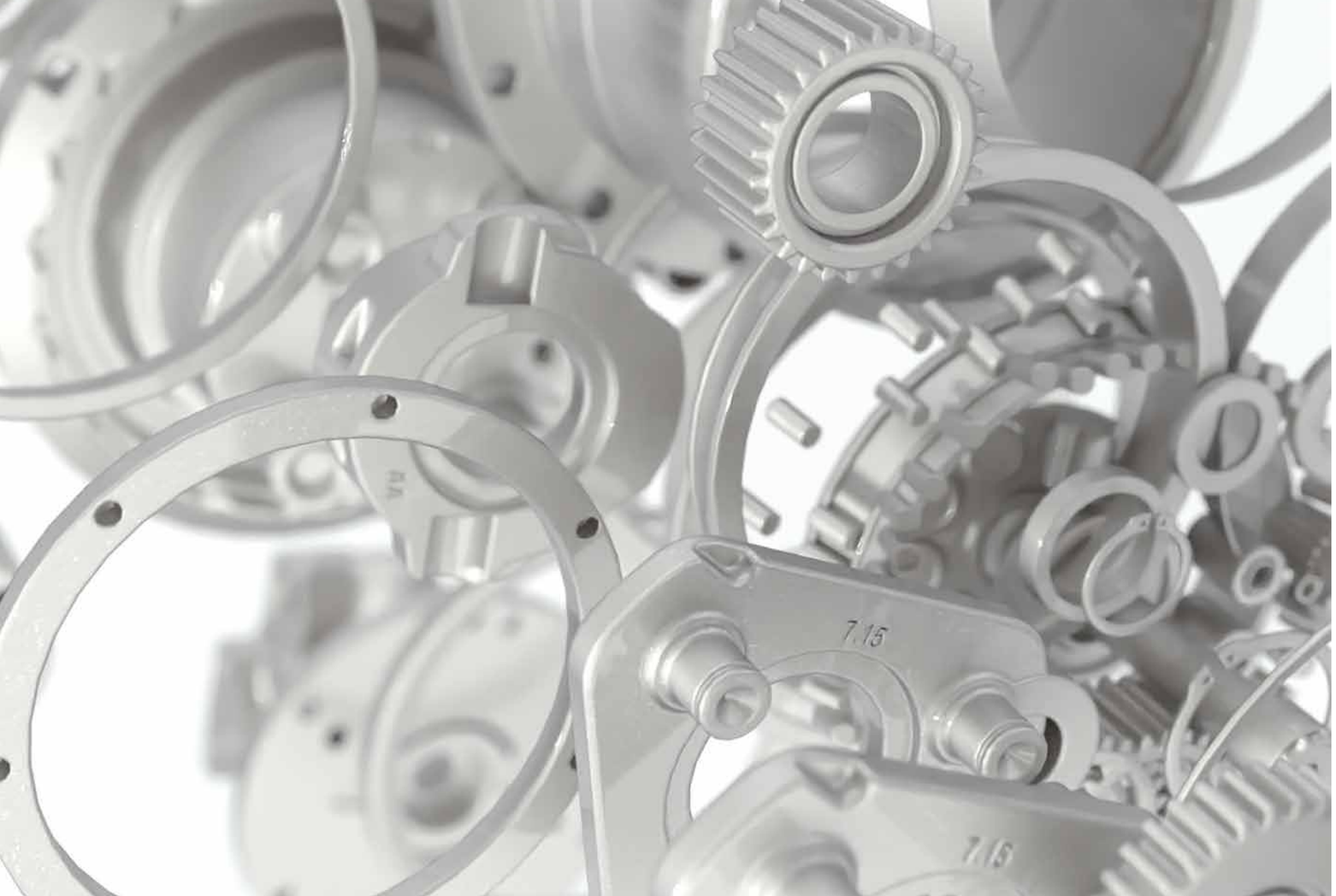




thiên văn; tác động của hộp giảm tốc đến đời sống của chúng ta lớn hơn rất nhiều so với những gì phần lớn mọi người có thể hình dung. Khi cơn đau đầu khiến một ngày trở nên khó chịu, việc uống một viên thuốc giảm đau dường như là điều đơn giản nhất trên đời. Thế nhưng, viên thuốc sẽ giúp chúng ta cảm thấy dễ chịu hơn chỉ sau vài giờ ấy đã được đóng gói bằng những dây chuyền máy móc có trang bị hộp giảm tốc. Khi mở tủ thực phẩm để tìm một món ăn yêu thích giúp cải thiện tâm trạng sau một ngày mệt mỏi, chúng ta nên nhớ rằng ở đâu đó trên dây chuyền sản xuất, một hộp giảm tốc đã đóng vai trò tích cực trong quá trình tạo ra sản phẩm đó, bằng cách vận hành băng tải hoặc quay các bàn đóng gói. Ngay cả những quả dâu tây mà chúng ta thường thức trong những tháng mùa hè cũng được rửa sạch bằng các thiết bị có lắp hộp giảm tốc trước khi chúng xuất hiện trên bàn ăn.

Từ sâu trong lòng đất đến những đỉnh núi cao nhất, từ đáy đại dương đến những vùng sa mạc khô cằn, từ các siêu đô thị rộng lớn đến những thị trấn nhỏ bé, từ các nhà máy cho tới chính ngôi nhà của chúng ta: động cơ giảm tốc hiện diện trong cuộc sống hằng ngày và đóng vai trò quan trọng trong việc làm cho cuộc sống ấy trở nên tốt đẹp hơn. Phần lớn thời gian, chúng vẫn âm thầm hoạt động mà không được chú ý đến. Nếu điệp viên bí mật nổi tiếng nhất thế giới phục vụ Nữ hoàng Anh, thì động cơ giảm tốc lại phục vụ cuộc sống của chúng ta, mỗi ngày, không ngừng nghỉ.





Từ hộp giảm tốc đến hệ thống: hành trình theo đuổi một giấc mơ

GIỮ CHO THẾ GIỚI LUÔN CHUYỂN ĐỘNG



Cuốn sách này đánh dấu một cột mốc quan trọng: bảy mươi năm lịch sử.

Năm 1951, chàng thanh niên trẻ Clementino Bonfiglioli bắt đầu hành trình khởi nghiệp của mình trong một xưởng cơ khí nhỏ. Ngày nay, con gái ông, Sonia Bonfiglioli, đã hiện thực hóa giấc mơ mà cha bà ấp ủ, đưa Bonfiglioli trở thành một tập đoàn toàn cầu. Thành công của công ty được xây dựng trên hai trụ cột nền tảng: tầm nhìn doanh nhân và sản phẩm. Chính sự kết hợp giữa hai yếu tố này đã tạo nên Bonfiglioli như chúng ta biết ngày nay.

Vào cuối những năm 1950, các bộ giảm tốc đã có mặt trên thị trường, nhưng phần lớn là những giải pháp được chế tạo riêng cho từng loại máy cụ thể. Ý tưởng mang tính tiên phong của Clementino Bonfiglioli là thiết kế một sản phẩm có thể được sử dụng trong phạm vi ứng dụng vô cùng rộng lớn. Không còn đơn thuần là một bộ bánh răng dùng để dẫn động các con lăn hay băng tải, mà là một thiết bị cơ khí thực sự có thể lắp đặt trên hầu như mọi loại máy tự động, bất kể thuộc ngành công nghiệp nào.

Vậy chính xác thì Động cơ giảm tốc là gì?

Nguyên lý hoạt động của động cơ giảm tốc xuất phát từ nhu cầu kiểm soát chuyển động của hàng hóa hoặc con người ở các tốc độ khác nhau tùy theo từng ứng dụng.

Hãy hình dung một hệ thống rửa xe tự động với những chổi quét

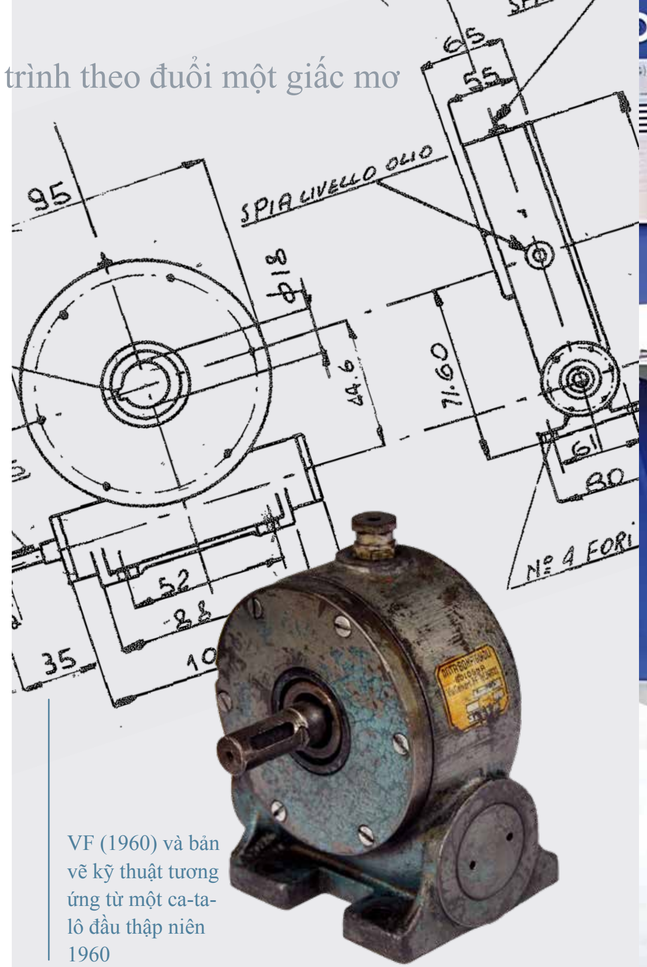


nhiều màu sắc, hoặc một chiếc thang cuốn: cả hai đều được vận hành bằng động cơ giảm tốc, nhưng mỗi loại lại có những đặc tính và tốc độ hoàn toàn khác nhau. Tầm quan trọng của việc lựa chọn tốc độ phù hợp cho từng ứng dụng là rất rõ ràng: hãy thử hình dung điều gì sẽ xảy ra nếu hai loại động cơ giảm tốc đó bị hoán đổi cho nhau. Khi ấy, thang cuốn có thể hất tung người sử dụng lên không trung, trong khi những chiếc xe sẽ phải nằm yên hàng giờ trong hệ thống rửa xe tự động.

Động cơ giảm tốc tiếp nhận công suất và tốc độ quay từ động cơ điện thông qua trục đầu vào, sau đó, bằng một hệ thống bánh răng, tốc độ đầu vào được "giảm xuống" phù hợp với yêu cầu của từng ứng dụng cụ thể.

Vào giữa những năm 1950, Clementino đã tin tưởng mạnh mẽ vào khả năng đưa ra thị trường một sản phẩm có thể thay đổi vĩnh viễn thế giới tự động hóa.

Ý tưởng này, kết hợp với kinh nghiệm thiết kế bánh răng mà ông tích lũy được trong những năm đầu làm việc, đã đặt nền móng cho sự ra đời của hộp giảm tốc Bonfiglioli đầu tiên: năm 1960, công ty bắt đầu sản xuất dòng VF - mẫu hộp giảm tốc trục vít bánh vít tiêu biểu, và đến nay vẫn còn hiện diện trong ca-ta-lô của Bonfiglioli. Qua nhiều năm, dòng VF liên tục được mở rộng với nhiều kích cỡ mới để đáp ứng nhu cầu thị trường, đồng thời được cải tiến nhờ những tiến bộ công nghệ giúp nâng cao hiệu suất hoạt động. Một trong những cải tiến đó là sự thay đổi về vật liệu chế tạo vỏ hộp giảm tốc: Ở các kích thước nhỏ hơn, gang được thay thế bằng nhôm. Về mặt thiết kế, các cánh tản nhiệt đặc trưng cũng được bổ sung nhằm cải thiện khả năng thoát



VF (1960) và bản vẽ kỹ thuật tương ứng từ một ca-ta-lô đầu thập niên 1960



nhiệt. Dòng VF là một trong những sản phẩm bán chạy nhất trong lịch sử Bonfiglioli, với hàng triệu sản phẩm được sản xuất để phục vụ mọi lĩnh vực công nghiệp.

Trong những năm tiếp theo, nhiều dòng động cơ giảm tốc khác lần lượt được phát triển nhằm đáp ứng ngày càng nhiều phân khúc thị trường. Tuy nhiên, điều đáng chú ý nhất có lẽ là ngay trong những cuốn ca-ta-lô đầu tiên của Bonfiglioli đã xuất hiện rất nhiều dòng động cơ giảm tốc sau này trở thành nền tảng cho tương lai của công ty. Nhiều sản phẩm trong số đó vẫn đang được sản xuất cho đến ngày nay và tiếp tục đóng vai trò chủ đạo tại các thị trường trên toàn cầu. Điều đó là minh chứng cho tài năng thiết kế của Clementino Bonfiglioli cũng như khả năng nhìn thấy tương lai của ngành tự động hóa - hai phẩm chất nổi bật đã theo ông ngay từ những ngày đầu sự nghiệp. Qua thời gian, nhiều sản phẩm mới tiếp tục được bổ sung, nhưng nền móng cho một danh mục sản phẩm toàn diện, đa dạng và có khả năng đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng đã được thiết lập từ rất sớm, với tầm nhìn hướng tới tương lai.

Giovanni Zinzani còn là một kỹ sư trẻ khi ông bắt đầu làm việc tại Trasmital vào tháng Mười năm 1978. Ông đã đam mê lĩnh vực truyền động ngay từ thời sinh viên, và khi nhìn thấy một thông báo tuyển dụng vị trí trưởng phòng kỹ thuật trên một tạp chí chuyên ngành thủy lực, ông đã gửi hồ sơ ứng tuyển. Sau cuộc phỏng vấn đầu tiên tại Forlì, ông được mời tham dự vòng phỏng vấn thứ hai trực tiếp tại trụ sở Bonfiglioli. Ngày 1 tháng Tám năm 1978, Zinzani

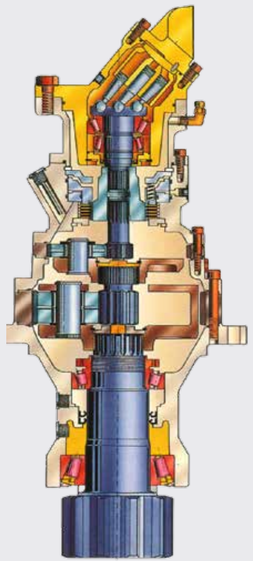
Chân dung Clementino tại một triển lãm thương mại vào những năm 1990

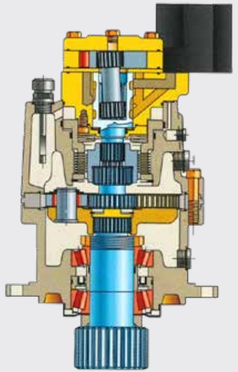


gặp Clementino Bonfiglioli lần đầu tiên. Khi đó ông chưa thể biết rằng mình sẽ gắn bó với người đàn ông này trong suốt bốn mươi bốn năm tiếp theo.

Mặc dù Bonfiglioli đã sản xuất các bộ truyền động hành tinh từ năm 1960, nhưng Zinzani có thể được xem là "cha đẻ" của các bộ truyền động hành tinh Bonfiglioli dành cho máy móc thi công đất. Vậy đâu là những yếu tố đã mở ra kỷ nguyên mới này? Người kỹ sư trẻ khi ấy có một ý tưởng rõ ràng và một mục tiêu cụ thể: tạo ra một bộ truyền động hành tinh nhỏ gọn, được thiết kế chuyên biệt cho nhiều kiểu truyền động khác nhau, có thể lắp đặt trên các loại máy công tác di động phục vụ nhiều lĩnh vực như xây dựng, thi công đất, bốc dỡ hàng hóa và nông nghiệp.









Dòng 700T từ những ngày đầu cho đến hiện tại.
Ở trang đối diện
Giovanni Zinzani

Những đặc tính khác biệt của công nghệ truyền động hành tinh do Bonfiglioli phát triển cho phép truyền tải công suất kết hợp với mô-men xoắn cao cần thiết để vận hành các bộ phận chuyển động của máy móc, đồng thời vẫn duy trì được thiết kế nhỏ gọn và trọng lượng nhẹ, mang lại lợi ích cả về chi phí lẫn sự thuận tiện trong lắp đặt. Khả năng tạo ra các sản phẩm phù hợp với nhiều ứng dụng và nhiều nhà sản xuất khác nhau, chỉ với những khác biệt nhỏ giữa các phiên bản và tỷ lệ lớn các chi tiết, linh kiện dùng chung, sẽ hỗ trợ hiệu quả lợi thế kinh tế theo quy mô, đồng thời tiếp tục giảm chi phí sản xuất. Sau khi xem xét đề xuất, Clementino Bonfiglioli đã chính thức phê duyệt dự án. Tiếp đó, thiết kế đầu tiên của bộ truyền động quay tháp mới được phát triển: mẫu đầu tiên thuộc dòng 700T, được lắp đặt trên máy xúc của công ty Pháp Richier, doanh nghiệp khi đó nằm trong hệ sinh thái của Ford. Dự án này mang lại nhiều phản hồi quan trọng, từ đó giúp mở rộng thêm danh mục sản phẩm. Bước tiếp theo là thiết kế bộ truyền động đầu tiên dành riêng cho các máy bánh xích, thay thế những giải pháp cồng kềnh và đắt đỏ dựa trên các động cơ giảm tốc truyền thống.

Theo lời kể của Zinzani, người ủng hộ nhiệt thành nhất cho những sản phẩm mới này chính là Clementino. Ông có thói quen đến Forlì vào mỗi thứ Ba và thứ Năm. Trong lúc cùng nhau đi dọc các lối đi trong nhà máy, hai người thường trao đổi và lên kế hoạch cho những dự án mới, trong đó có bộ truyền động hành tinh đầu tiên với thân quay. Công nghệ này đã làm thay đổi vĩnh viễn thế giới truyền lực trong lĩnh vực máy móc công tác. Dòng 700C đang dần thành hình - một phần lịch sử của ngành công nghiệp Ý.

Ý tưởng được dựa trên một kiến trúc hoàn toàn mới, gồm bộ truyền động hành tinh với đầu vào và đầu ra đồng trục, được cố định vào máy bằng mặt bích, trong khi thân hộp giảm tốc có khả năng quay. Vào thời điểm đó, loại động cơ giảm tốc này chỉ

được sản xuất tại Nhật Bản và chỉ có những kích cỡ nhỏ dành cho máy xúc mini. Trong khi đó, phiên bản do Bonfiglioli phát triển được thiết kế cho các máy xúc có trọng lượng từ 10 tấn đến hơn 30 tấn. Đó là một thành công phi thường; trên thực tế, công ty có trụ sở tại Forlì đã nhanh chóng trở thành một thành viên thực thụ trong nhóm những nhà cung cấp giải pháp hàng đầu thế giới. Thành công ấy vẫn tiếp tục cho đến ngày nay, với một trong những danh mục sản phẩm đa dạng nhất trên thị trường. Phạm vi ứng dụng không chỉ giới hạn ở máy móc công nghiệp mà còn mở rộng sang những lĩnh vực chiến lược như năng lượng gió, nơi Bonfiglioli hiện là một trong những doanh nghiệp hàng đầu trên toàn thế giới. Đối với các ứng dụng này, các hệ thống truyền động thuộc dòng 700TW được sử dụng, và nguyên lý cốt lõi vẫn không thay đổi: truyền tải công suất mô-men xoắn cao thông qua thiết kế nhỏ gọn. Những đặc tính này đã giúp đơn giản hóa việc lắp đặt các hệ thống trên tua-bin gió, phục vụ các cơ cấu quay hướng và điều chỉnh góc cánh, cho phép các cánh quạt định hướng và thay đổi góc nghiêng theo hướng cũng như cường độ của gió. Các bộ truyền động hành tinh là một trong những viên gạch nền tảng của thế giới Bonfiglioli, góp phần định hình quá trình phát triển và mở rộng dải sản phẩm của công ty. Con đường đã được vạch ra, và đích đến chính là tương lai.

Tương lai ấy, cũng như quá trình chuyển đổi của công ty, còn phụ thuộc vào một sản phẩm chiến lược khác đã đưa Bonfiglioli tiến gần hơn tới mục tiêu sản xuất các hệ thống hoàn chỉnh: động cơ điện.

Clementino Bonfiglioli là người có niềm đam mê đặc biệt với cơ khí. Ngay từ thời còn theo học tại Viện Kỹ thuật Aldini-Valeriani, ông đã bị cuốn hút bởi khả năng biến những khối kim loại đơn giản thành các sản phẩm giúp máy móc vận hành và chuyển



700C

động. Tuy nhiên, ông cũng là một doanh nhân xuất sắc, luôn có khả năng dự đoán trước những thay đổi và xu hướng phát triển của thị trường. Vì vậy, từ đầu những năm 1990, ông bắt đầu đầu tư vào lĩnh vực động cơ điện. Mục tiêu của quyết định này rất rõ ràng: động cơ giảm tốc là thành phần cốt lõi của máy móc công nghiệp, nhưng để hoạt động, nó luôn cần được kết hợp với một động cơ điện.

Sau ba năm nắm giữ cổ phần thiểu số, năm 1993, Bonfiglioli đã mua lại ICME, một nhà sản xuất động cơ điện được thành lập vào đầu những năm 1980. Hoạt động sản xuất được chuyển về Calderara nhằm gần trụ sở chính của Tập đoàn hơn, đồng thời công ty cũng tuyển dụng thêm nhiều chuyên gia có trình độ chuyên môn đặc thù trong lĩnh vực này.

Ivano Furlan gia nhập Bonfiglioli trong cùng năm đó, với nhiệm vụ thiết kế các dòng động cơ điện mang thương hiệu Bonfiglioli.

Những lời kể của ông thể hiện rõ niềm tự hào và sự hài lòng khi được góp phần tạo nên một chương lịch sử của công ty. Trước khi gia nhập công ty, Furlan làm việc tại Ansaldo, khi đó thuộc tập đoàn Finmeccanica. Một trong những điều khiến ông ấn tượng nhất trong môi trường làm việc mới chính là mức độ gắn kết và lòng trung thành mà Bonfiglioli đã xây dựng được với các nhà cung cấp: một thế giới hoàn toàn khác biệt so với những gì ông từng trải nghiệm trước đó. Tuy nhiên, phía trước vẫn còn một thử thách rất lớn cần vượt qua: “Theo những gì tôi nhớ, đó là giai đoạn đáng nhớ và thỏa mãn nhất trong sự nghiệp của

Ivano Furlan



tôi. Khi bắt đầu dự án, chúng tôi thậm chí còn chưa có đầy đủ các tiêu chuẩn phân loại sản phẩm. Thế nhưng chỉ trong vòng hai năm, chúng tôi đã có thể giới thiệu tại Triển lãm thương mại Hanover năm 1995 một dòng động cơ giảm tốc tích hợp hoàn chỉnh, cùng một dòng động cơ có các thiết kế hình học đồng nhất. Đó thực sự là một thành tựu đặc biệt, và thành công ấy chỉ có thể đạt được nhờ những người đồng hành đã cùng chúng tôi đi suốt chặng đường.”

Các động cơ điện Bonfiglioli nhanh chóng trở thành những sản phẩm quan trọng trên thị trường, và kỷ nguyên của các giải pháp hệ thống tự động hóa hoàn chỉnh cũng chính thức bắt đầu. Furlan nhớ lại mức độ tham gia sâu sát của Clementino Bonfiglioli vào mọi khía cạnh của sản phẩm: “Ông đọc tất cả các báo cáo theo dõi sau các cuộc họp với khách hàng hoặc đại lý bán hàng, nhưng đồng thời cũng đưa ra những góp ý liên quan đến các tài liệu hướng dẫn sử dụng và bảo trì sản phẩm. Không hiếm khi ông đánh dấu những lỗi cần sửa hoặc những điểm cần cải tiến bằng cách đính kèm một trong những tờ giấy ghi chú màu vàng Post-it nổi tiếng của mình, trên đó ông viết rõ các thay đổi mà ông muốn thực hiện.

Một dự án như vậy đòi hỏi ý tưởng, chuyên môn và nguồn lực đầu tư. Và một lần nữa, những lời chia sẻ của Ivano Furlan giúp chúng ta hiểu rõ hơn cách Bonfiglioli tiếp cận các dự án phát triển của mình: “Tôi đến từ Ansaldo, nơi việc kiểm soát chi phí được thực hiện vô cùng nghiêm ngặt. Khi gia nhập Bonfiglioli, nhiệm vụ của tôi là thiết kế và phát triển một dòng động cơ điện để giới thiệu tại Triển lãm thương mại Hanover, và đó thực sự là một giai đoạn đầy áp lực, không chỉ vì trách nhiệm được giao mà còn vì nhu cầu quản lý chi phí và đầu tư. Tôi khá dè dặt trước những thay đổi lớn, nhưng tại Bonfiglioli, tôi gặp một thực tế hoàn toàn khác: chưa từng có ai bảo tôi không được chi tiền. Chúng tôi cố gắng tạo ra một sản phẩm xuất sắc, và chính Clementino Bonfiglioli là người đầu tiên khuyến khích tôi thực hiện những khoản đầu tư

cần thiết." Ivano Furlan đã gắn bó với công ty gần ba mươi năm, và trong giai đoạn cuối sự nghiệp, ông giữ vai trò lãnh đạo trung tâm nghiên cứu Bonfiglioli Mechatronic Research tại Rovereto. Mặc dù sở hữu một sự nghiệp đáng nể, nhưng trong cuộc phỏng vấn khi hồi tưởng về những năm tháng đó, khoảnh khắc xúc động nhất lại là khi ông nhắc đến quãng thời gian sống tại nhà khách của Bonfiglioli. Ngày nay, khu nhà khách ấy không còn tồn tại nữa, bởi phần diện tích từng dành cho các nhà quản lý hiện đã được tích hợp hoàn toàn vào nhà máy EVO. Đó là dấu hiệu của thời gian, của sự phát triển và của lịch sử.

Trong những năm qua, thế giới tự động hóa đã chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ, một phần nhờ sự xuất hiện của các công nghệ mới. Một trong những động lực quan trọng nhất của sự thay đổi này chắc chắn là khả năng điều khiển công suất: những người nhận ra tiềm năng của lĩnh vực này từ sớm đã bắt đầu đầu tư và phát triển theo hướng đó.



"Cơ hội" là một từ rất quan trọng trong câu chuyện của Bonfiglioli và người sáng lập công ty. Như đã nhiều lần xảy ra trong suốt bảy mươi năm lịch sử doanh nghiệp, khả năng nhận biết những tín hiệu từ thị trường của Clementino Bonfiglioli đã giúp công ty không ngừng phát triển. Điều đó cũng đúng với một cột mốc quan trọng khác trong lịch sử Bonfiglioli: máy biến tần.





Bonfiglioli Mechatronic Research, Rovereto

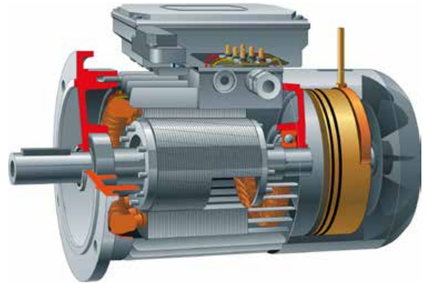
Như đã đề cập ở những phần trước, qua thời gian, trọng tâm phát triển của công ty ngày càng chuyển dịch về lĩnh vực các hệ thống hoàn chỉnh. Việc phát triển một danh mục động cơ điện toàn diện vào đầu những năm 1990 chính là một bước đi theo hướng đó. Đồng thời, cùng với sự phát triển của điện tử, những khả năng mới đang mở ra - những điều mà chỉ vài năm trước đó còn bị xem là không tưởng. Các kỹ sư thiết kế bắt đầu nhận ra rằng khả năng điều chỉnh công suất và tốc độ của máy móc tự động có thể trở thành một công cụ hữu hiệu để nâng cao hiệu suất, giảm tiêu thụ năng lượng đồng thời bảo vệ hệ thống điện công nghiệp.

Clementino Bonfiglioli cũng sớm nhận thấy tiềm năng của việc ứng dụng điện tử vào lĩnh vực cơ khí. Với mục tiêu thâm nhập thị trường này, năm 1991 ông đã mua lại một công ty có trụ sở tại Imola chuyên kinh doanh các bộ truyền động điện tử: Silectron Sistemi.

Ermes Franceschelli là một trong những quản lý của Silectron. Trong nhiều năm, ông đã đồng hành cùng Clementino Bonfiglioli trong các chuyến thăm khách hàng và cùng ông tìm kiếm những giải pháp đổi mới cho các dự án mới. Lời kể của ông mở ra một góc nhìn sống động về thế giới tự động hóa công nghiệp trong giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ nhất:

"Sát cánh cùng Clementino Bonfiglioli đã truyền cảm hứng để tôi xây dựng một cách tiếp cận hoàn toàn mới đối với hoạt động bán hàng trong lĩnh vực tự động hóa. Chúng tôi thường dành trọn cả ngày làm việc để gặp gỡ khách hàng. Việc kết hợp các bộ truyền động Silectron với động cơ giảm tốc Bonfiglioli cho phép chúng tôi đưa ra những giải pháp hiệu quả, mang lại giá trị khác biệt thực sự. Mỗi ngày đều có điều gì đó mới mẻ cần thực hiện, những thách thức mới mang lại cho chúng tôi động lực rất lớn. Tôi nhớ rằng vào các ngày thứ Ba, sau khi trở về từ nhà máy tại Forlì, ông thường ghé qua Silectron để chúng tôi cùng trao đổi và thảo luận về những bước đi cần thiết nhằm gia tăng doanh số.

Chúng tôi ngồi lại để phân tích danh mục khách hàng, xác định những doanh nghiệp đã mua động cơ giảm tốc nhưng chưa sử dụng bộ truyền động, từ đó tiếp cận họ để giới thiệu giải pháp



Dòng BN: mặt cắt động cơ điện

tích hợp hơn. Chính theo cách đó, chúng tôi bắt đầu cung cấp hệ thống kho đứng cho một khách hàng lớn vốn trước đây mua động cơ giảm tốc và bộ truyền động từ các nhà cung cấp khác nhau. Sau khi trình bày dự án, chúng tôi đã thành công trong việc cung cấp một trong những hệ thống tự động hóa hoàn chỉnh đầu tiên; những giải pháp ấy đến nay vẫn còn phát huy hiệu quả. Nhưng những gì diễn ra dọc theo tuyến cao tốc A14 mới chỉ là sự khởi đầu.

Sự khẳng định vị thế của Bonfiglioli như một tên tuổi hàng đầu trong lĩnh vực cơ điện tử thực sự diễn ra vào đầu thế kỷ 21. Tháng Tư năm 2001, Bonfiglioli công bố việc mua lại Vectron, một doanh nghiệp Đức chuyên sản xuất bộ truyền động và biến tần. Một công ty Ý mua lại một doanh nghiệp Đức là điều gần như không thể tưởng tượng nổi chỉ vài năm trước đó. Đây là một thử thách đủ sức làm chùn bước ngay cả những người kiên định nhất: cạnh tranh trong thị trường biến tần với những tập đoàn toàn cầu đã thống trị lĩnh vực này trong nhiều năm. Từ Lippo di Calderara, một ngôi làng nhỏ thuộc tỉnh Bologna, vươn ra thế giới: cuộc chinh phục lĩnh vực điện tử đã chính thức bắt đầu.

Để cạnh tranh trên quy mô toàn cầu, công ty cần có sự chuẩn bị kỹ lưỡng. Vào cuối năm 2009 và đầu năm 2010, sản phẩm AgilE được giới thiệu ra thị trường. Khi lựa chọn cái tên này (chữ E được viết hoa để đại diện cho Electronic), Bonfiglioli muốn thể hiện một cách tiếp cận cơ điện tử hoàn toàn mới thông qua danh mục sản phẩm của mình. Toàn bộ dự án được xây dựng dựa trên ý tưởng tạo ra một thiết bị dễ dàng lắp đặt.

Ermes Franceschelli bên cạnh một chiếc máy xử lý dệt may



Đó là một giải pháp “cắm & dùng”, giúp việc kết hợp động cơ điện, động cơ giảm tốc và biến tần trở thành một hệ thống thống nhất thực sự: dễ lập trình, được tích hợp chức năng giám sát bảo trì dự phòng và có dải công suất rộng nhằm đáp ứng mọi nhu cầu của thị trường, đồng thời giúp tiết kiệm năng lượng đáng kể. Không chỉ vậy, AgilE còn là sản phẩm công nghiệp đầu tiên của Bonfiglioli được quảng bá theo phong cách giống với một sản phẩm tiêu dùng hơn là một thiết bị công nghiệp. Điều đó được thể hiện qua khẩu hiệu ra mắt sản phẩm: “Tutto. Qui.” trong phiên bản tiếng Ý. Còn trong tiếng Anh: “Everything right at your fingertips” (Mọi thứ bạn cần, ngay trong tầm tay!). Mặc dù không phải là bản dịch nguyên văn, nhưng cách diễn đạt này giúp thông điệp trở nên mạnh mẽ và dễ tiếp cận hơn đối với các thị trường nói tiếng Anh. Tại các triển lãm thương mại, công ty đã thiết lập các khu vực trưng bày chuyên biệt và phát triển những vật phẩm quảng bá riêng để quảng bá cho AgilE.

Bonfiglioli đã hoàn thiện vòng tròn phát triển của mình: với biến tần, công ty đã có khả năng cung cấp một hệ thống tự động hóa hoàn chỉnh. Đó là một hành trình đầy thử thách, được tạo nên bởi quyết tâm và sự cống hiến của những người phụ nữ và đàn ông đã chấp nhận thử thách xây dựng một Bonfiglioli mới.



Kho hàng theo phương đứng vận hành bằng các bộ truyền động Bonfiglioli Vectron

Nhưng hiểu biết và tôn trọng lịch sử luôn là nền tảng để hoạch định tương lai, cả trong gia đình lẫn trong doanh nghiệp. Trong một trong những ca khúc nổi tiếng nhất của mình, ca sĩ, nhạc sĩ Francesco De Gregori đã viết *“La storia siamo noi”* (“Chúng ta chính là lịch sử”). Tinh thần ấy cũng phản ánh hành trình phát triển của Bonfiglioli: không ngừng hướng tới tương lai, đồng thời luôn trân trọng và gìn giữ những giá trị được hun đúc từ quá khứ. Biểu hiện rõ nét nhất của triết lý này được thể hiện qua một dự án phát triển động cơ giảm tốc - biểu tượng hữu hình cho quá trình phát triển của công ty: động cơ giảm tốc trục vít bánh vít dòng W.

Kỹ sư Enzo Cognigni giữ chức Giám đốc Kỹ thuật của Bonfiglioli trong suốt mười tám năm. Ông gia nhập công ty năm 1992 với một nhiệm vụ rất rõ ràng: đổi mới danh mục sản phẩm. Thông qua những ký ức của mình, ông đưa chúng ta trở lại bầu không khí của những năm tháng thay đổi đó. “Tôi nhớ Clementino Bonfiglioli đã nói với tôi về cuốn ca-ta-lô màu xanh - một cuốn sách dày tập hợp toàn bộ các sản phẩm của công ty. Ông nói: “Nếu anh cảm thấy đủ khả năng, hãy phá bỏ cuốn ca-ta-lô này và tạo ra một cuốn mới với những sản phẩm hoàn toàn mới.”





Cognigni vẫn nhớ rất rõ khoảng thời gian ấy: “Chúng tôi hiểu rằng đó không phải là giai đoạn dễ dàng đối với ông Bonfiglioli. Chúng tôi sắp sửa thay đổi những gì chính ông đã tạo dựng nên, và khi lấy những bản vẽ có chữ ký của ông ra khỏi hồ sơ, chúng tôi có cảm giác như đang viết lại lịch sử - điều đó đòi hỏi sự tôn trọng rất lớn.” Trong số các dòng động cơ giảm tốc mới được phát triển trong giai đoạn này, có một sản phẩm đặc biệt nổi bật như chiếc cầu nối giữa quá khứ và tương lai: dòng W.

Nhưng vì sao dòng sản phẩm ra mắt năm 1998 này lại quan trọng đến vậy?

Bởi vì toàn bộ ý tưởng kết nối giữa động cơ điện và hộp giảm tốc đã được cách mạng hóa. Dòng W là các động cơ giảm tốc trục vít bánh vít, đồng thời là dòng sản phẩm hoàn toàn mới đầu tiên kể từ sau dòng VF. Giữa Enzo Cognigni và Clementino Bonfiglioli tồn tại một sự đồng thuận ngầm: các dự án mới không nhằm

Enzo Cognigni cùng dòng W - “đứa con tinh thần” của ông



thay thế dòng VF. Đối với dòng W, đội ngũ thiết kế đã tạo ra một dòng động cơ giảm tốc dạng mô-đun có khả năng tùy chỉnh cao, phù hợp với nhiều nhu cầu ứng dụng khác nhau của khách hàng.

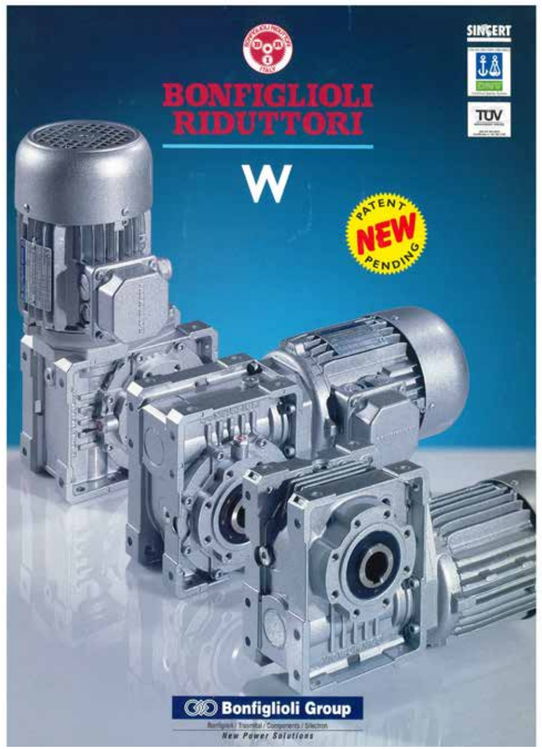
Đó thực sự là một cuộc cách mạng.

Để sản xuất dòng sản phẩm này, các dây chuyền lắp ráp hiện đại nhất đã được đầu tư lắp đặt, đồng thời nhiều công nhân lắp ráp cũng được đào tạo lại để làm việc với động cơ giảm tốc mới.

Thành công đến gần như ngay lập tức. Khách hàng, đặc biệt là các nhà phân phối, nhanh chóng nhận ra lợi ích của việc mua các động cơ giảm tốc tiêu chuẩn cho phép tùy chỉnh sau này theo nhu cầu cụ thể. Đó là giải pháp hoàn hảo để giảm chi phí tồn kho và rút ngắn thời gian giao hàng.



Phiên bản đầu tiên của Ca-ta-lô W Series năm 1999



Nền tảng sản phẩm của chúng tôi



Động cơ giảm tốc hành tinh



Động cơ giảm tốc công nghiệp



Động cơ điện



Động cơ thủy lực



Thiết bị điện tử

Mục tiêu của mọi sản phẩm do Bonfiglioli tạo ra luôn rất đơn giản: trở thành sản phẩm tốt nhất trên thị trường. Đó là một thành công thực sự: trong một số lĩnh vực phân phối, nhu cầu về động cơ giảm tốc trục vít bánh vít đã đơn giản được gọi là nhu cầu về "một chiếc Bonfiglioli". Đây là minh chứng rõ ràng cho sự gắn kết đã được khẳng định giữa sản phẩm và thương hiệu công ty trong nhận thức của cả người sử dụng lẫn các chuyên gia trong ngành.

Các hệ thống hoàn chỉnh có khả năng tích hợp mọi thành phần cần thiết cho quá trình vận hành - từ các bộ phận cơ khí đến các giải pháp điện tử được thiết kế để quản lý hiệu suất năng lượng. Trong suốt hơn bảy mươi năm, triết lý đó đã cho phép công ty cạnh tranh trên một sân chơi lớn hơn và nhiều thách thức hơn - một thử thách mà Bonfiglioli luôn sẵn sàng đón nhận bằng những vũ khí mạnh nhất của mình: chuyên môn và tầm nhìn. Và không quan trọng liệu cuộc chơi diễn ra tại Calderara hay ở một góc xa xôi nào đó trên thế giới. Điều quan trọng nhất là Bonfiglioli luôn có mặt, luôn chứng minh năng lực của mình một cách trọn vẹn nhất.



Trong hơn sáu mươi năm qua, bất kỳ ai bay qua bầu trời Bologna đều được Bonfiglioli chào đón: từ tấm biển màu vàng từng sừng sững trên nóc nhà máy ở Lippo di Calderara cho đến biểu tượng hình kim cương tỏa sáng của Khu phức hợp Clementino Bonfiglioli ngày nay.

Từ Địa phương đến Toàn cầu và Bản địa hóa hoạt động toàn cầu

CỘI NGUỒN ĐỊA PHƯƠNG, TẦM NHÌN TOÀN CẦU VÀ THẾ GIỚI LÀ NGÔI NHÀ CHUNG



Thái độ toàn cầu của Bonfiglioli: hiện diện toàn cầu để hỗ trợ địa phương.

Mỗi khi du lịch, tâm trí và tinh thần của chúng ta được nạp lại năng lượng tích cực, nhân từ. Mùi hương, địa điểm và con người đều góp phần chào đón những nền văn hóa mới và những ý tưởng mới. Dù là đi du lịch hay đi vì mục đích công việc, việc tiếp xúc với những tập quán và nét văn hóa khác biệt luôn khiến chúng ta nhận ra rằng còn có vô số thế giới khác cùng tồn tại bên cạnh thế giới mà chúng ta vẫn biết.

Tâm trí của một người lữ hành vốn dĩ luôn rộng mở trước mọi điều mới mẻ. Tuy nhiên, trong khi những người đi du lịch để tận hưởng chỉ đơn giản cảm nhận sự thú vị của những trải nghiệm mới, thì những người đi công tác lại phải đối mặt với những vấn đề phức tạp hơn rất nhiều. Qua nhiều năm, nhu cầu hiện diện tại những thị trường địa lý ngày càng mở rộng đã khiến nhiều doanh nghiệp chuyển một phần hoạt động sản xuất sang các quốc gia khác nhằm tận dụng những điều kiện kinh tế thuận lợi. Tuy nhiên, chỉ riêng những lợi thế đó vẫn chưa đủ để bảo đảm rằng chi phí đầu tư bỏ ra thực sự mang lại giá trị tương xứng. Qua năm tháng, thực tế ngày một chứng minh rõ rằng chỉ những công ty biết hòa mình vào các giá trị của quốc gia nơi mình hoạt động mới có thể góp phần cải thiện cấu trúc xã hội, bởi cấu trúc đó được xây dựng trên cả nền tảng kinh tế và văn hóa.

Khái niệm này được tóm tắt trong một từ duy nhất: “bản địa hóa hoạt động toàn cầu” (glocal).

Glocal (Toàn cầu hóa gắn với bản địa hóa) là sự kết hợp giữa hai từ global (toàn cầu) và local (địa phương) - hai khái niệm tưởng chừng nằm ở hai đầu đối lập nhưng lại thường được dùng để mô tả những đặc trưng cốt lõi của một doanh nghiệp.

“Local” (địa phương) dùng để chỉ những doanh nghiệp hoạt động trong phạm vi thị trường và khu vực địa lý tương đối hạn chế.

“Global” (toàn cầu), ngược lại, là thuật ngữ dùng để chỉ các doanh nghiệp quốc tế có khả năng tiếp cận và phục vụ các thị trường trên toàn thế giới.

Sự kết hợp của hai từ này tạo nên khái niệm “glocal”, dùng để chỉ những doanh nghiệp đã vươn ra toàn cầu nhưng đồng thời cũng thích nghi một cách hài hòa với văn hóa, quy định pháp luật và tập quán của các quốc gia nơi họ hoạt động. Chính trên nền tảng đó, nhiều câu chuyện thành công phi thường đã được xây dựng.

Vậy Bonfiglioli đã xây dựng những trụ cột làm nên lịch sử phát triển của mình như thế nào?

Để hiểu điều này, chúng ta cần ngược dòng thời gian và nhìn lại những nơi trên khắp thế giới mà Bonfiglioli đã đặt nền móng thông qua việc thành lập các công ty và chi nhánh của mình. Hành trình này bắt đầu với Tecnotrans Sabre, công ty hoạt động tại Barcelona, Tây Ban Nha, với vai trò công ty thương mại từ năm 1968 và từ năm 1972 trở thành cơ sở sản xuất hộp giảm tốc đầu tiên của Bonfiglioli ở nước ngoài.

Công ty này không đơn thuần là kết quả của một dự án kinh doanh, nó được hình thành từ những mối quan hệ giữa con người với con người.

Francisco Bassas và Clementino Bonfiglioli gặp nhau vào cuối những năm 1960 và cùng nhau thành lập Tecnotrans Sabre. Mối quan hệ khởi đầu như một sự hợp tác kinh doanh ấy dần phát triển thành một tình bạn gắn bó suốt đời. Vào thời điểm đó, cả hai doanh nhân trẻ đều đang tìm kiếm những con đường để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Tình hình càng trở nên khó khăn hơn bởi việc bán trực tiếp hộp giảm tốc từ Ý sang Tây Ban Nha là điều không thể thực hiện được do các hạn chế thương mại mà chế độ Franco áp đặt.

Năm 1968 thực sự có thể được xem là bước ngoặt đánh dấu sự chuyển mình và sự khai sinh của một Tây Ban Nha mới: đó là năm những làn sóng phản kháng chống lại chế độ lần đầu tiên phá vỡ bức tường đàn áp và kiềm duyệt. Tại các trường đại học, các ủy ban sinh viên bắt đầu được thành lập, trong khi một số tờ báo cũng bắt đầu đưa tin về những cuộc biểu tình diễn ra tại ngày càng nhiều thành phố trên khắp đất nước. Những sự kiện này đánh dấu sự khởi đầu của một hành trình thay đổi đối với toàn thể người dân Tây Ban Nha. Đến năm 1978, sau nhiều năm sống dưới chế độ độc tài, họ đã lựa chọn con đường quân chủ





Chi nhánh tại Tây Ban Nha ngày nay (ảnh trên) và Tecnotrans trong những ngày đầu thành lập (ảnh trang đối diện).

lập hiến. Đó là một hành trình đầy khó khăn và biến động đối với hàng triệu người Tây Ban Nha. Bonfiglioli cũng buộc phải thích ứng với sự chuyển mình mang tính lịch sử này: điều chỉnh theo những mô hình thương mại mới, nắm bắt các nhu cầu đang thay đổi của đất nước và cộng đồng doanh nghiệp, đồng thời đối mặt với một bối cảnh xã hội đang biến đổi nhanh chóng. Chỉ có một con đường duy nhất để tiến lên phía trước: hiện diện tại Tây Ban Nha và nỗ lực hiểu hơn về đất nước này.

Kể từ đó, mối quan hệ giữa Bonfiglioli và Tây Ban Nha ngày càng phát triển và bền chặt hơn. Cả quốc gia trên bán đảo Iberia lẫn doanh nghiệp đến từ Bologna đều đã thay đổi sâu sắc: ngày nay, các dòng hộp giảm tốc chủ lực của Bonfiglioli được lắp ráp tại Tây Ban Nha. Vào cuối những năm 1970, cả Tây Ban Nha và Bonfiglioli đều bước vào một giai đoạn chuyển đổi quan trọng: công ty Ý bắt đầu một cuộc phiêu lưu mới - cuộc phiêu lưu đầu tiên trong số rất nhiều hành trình sau đó - còn người dân Tây Ban Nha đã thành công trong việc giải phóng mình khỏi sự áp bức.

Sự áp bức cũng là một trong những thế lực đã từng phủ bóng tối lên một quốc gia khác. Một châu lục khác, một khí hậu khác, với những con người mà ít nhất một bộ phận trong số họ đã buộc phải đấu tranh để giành lấy tự do. Đó là một đất nước giàu tài nguyên thiên nhiên nhưng cũng đầy rẫy những nghịch lý: Nam Phi.





Nằm ở cực nam của lục địa châu Phi, với vị trí địa lý chiến lược cùng nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, Nam Phi từ lâu đã giữ vai trò trung tâm trong nhiều biến cố lịch sử. Những biến cố ấy, thông qua các cuộc xung đột kéo dài hàng thập kỷ, đã làm thay đổi sâu sắc cấu trúc xã hội của quốc gia này. Đầu những năm 1990, Bonfiglioli quyết định mở rộng hoạt động tại Nam Phi, tận dụng những cơ hội do ngành khai khoáng mang lại cũng như lĩnh vực máy móc thi công đất có mối liên hệ chặt chẽ với ngành này.

Cũng giống như khi đặt chân vào thị trường Tây Ban Nha, trong quá trình tiến vào châu Phi, Bonfiglioli buộc phải phát triển khả năng thích nghi với những điều kiện xã hội và chính trị đặc thù của thời kỳ đó.

Chỉ một từ - và chỉ một từ duy nhất - đã gói gọn toàn bộ nỗi đau khổ và tuyệt vọng mà người dân Nam Phi phải chịu đựng trong suốt những năm tháng ấy, một từ đặt tên cho vực thẳm mà đất nước này đã bị đẩy vào: Apartheid.

Vùng đất nằm ở cực nam của châu Phi lần đầu tiên bị người Hà Lan thuộc địa hóa vào thế kỷ 17, trước khi sau đó rơi vào sự cai trị của người Anh. Những con tàu chở đầy người, nhiều người trong số đó bị đưa đến từ các nhà tù ở châu Âu, cập vào vịnh Cape Town để dỡ xuống thứ "hàng hóa" là con người.

Qua nhiều thế kỷ, sự chung sống giữa cư dân bản địa và những người thực dân trên vùng đất này ngày càng trở nên phức tạp, cho đến khi bùng phát thành những cuộc xung đột công khai. Qua thời gian, người dân bản địa dần bị gạt ra ngoài lề xã hội, phải chịu đựng sự phân biệt chủng tộc trắng trợn, và từ năm 1948 trở đi, tình trạng đó phát triển thành một chính sách thanh lọc xã hội có hệ thống. Người da màu bị buộc phải sống trong những khu ổ chuột tồi tàn, không có quyền lợi và cũng không có bất kỳ cơ hội nào để vươn lên trong xã hội. Màu da là điều duy nhất được coi trọng. Đó là một thực trạng không thể chấp nhận được, được duy trì bởi những đạo luật quy định xe buýt riêng, khu vực sinh hoạt và giao lưu riêng, đồng thời cấm mọi hình thức tiếp xúc giữa người da đen và người da trắng. Bên trong những khu biệt lập ấy, các cuộc biểu tình ngày càng gia tăng dù liên tục bị đàn áp một cách tàn bạo. Mọi người đều đấu tranh cho tự do, ngay cả khi phải đánh đổi bằng chính sự tự do của bản thân, trong đó có một người đã đi vào lịch sử: Nelson Mandela.

Đầu những năm 1940, Mandela bắt đầu cuộc đấu tranh nhằm mang lại tương lai cho dân tộc và đất nước mình. Thế nhưng vào thời điểm đó, đàn áp là phương thức duy nhất mà chính quyền biết đến và áp dụng. Sau một phiên tòa xét xử chóng vánh với các cáo buộc phá hoại và phản quốc, Mandela bị kết án tù chung thân. Đó là năm 1964.

Nơi ông bị giam giữ là khu nhà tù trên đảo Robben, nằm cách bờ biển chỉ vài dặm nhưng hoàn toàn biệt lập với thế giới bên ngoài. Bằng sự kiên định và ý chí phi thường, Mandela đã chịu đựng những năm tháng tù đày kéo dài, luôn tin tưởng vào một sự thay đổi mà rồi thực sự bắt đầu xuất hiện từ giữa những năm 1980 khi làn sóng phản đối của cộng đồng quốc tế hòa cùng các phong trào đấu tranh trong nước, gây sức ép buộc chính phủ Nam Phi phải chấm dứt chế độ áp bức chủng tộc.

Năm 1985, một nhóm ca sĩ và nhạc sĩ nổi tiếng thế giới đã đưa một ca khúc trở thành hiện tượng toàn cầu. Bài hát ấy vang lên trên các đài phát thanh khắp nơi và trở thành biểu tượng cho phong trào phản kháng trên toàn thế giới. Trong số những nghệ sĩ hưởng ứng lời kêu gọi của Little Steven - tay guitar lâu năm của Bruce Springsteen - có Bruce Springsteen, Bob Dylan, Bono cùng nhiều nghệ sĩ khác, tất cả cùng tham gia thể hiện ca khúc "Sun City", một bài hát mà ngay từ nhan đề đã gợi lên những mâu thuẫn xã hội sâu sắc của đất nước này. Sun City, trên thực tế, là một khu nghỉ dưỡng chỉ dành riêng cho những du khách da trắng giàu có, nơi họ tận hưởng kỳ nghỉ trong một quần thể



Địa điểm bắt giữ Nelson Mandela, Howick, KwaZulu-Natal, Nam Phi: bức tượng của nghệ sĩ Nam Phi Marco Cianfanelli tại chính nơi Mandela bị bắt.

được thiết kế gần như hoàn toàn cho riêng mình.

Các sáng kiến phản đối khác nhau đã làm sáng tỏ tình cảnh nghiêm trọng của đất nước, đồng thời góp phần thúc đẩy tiến trình chuyển đổi của Nam Phi. Đến năm 1990, Thủ tướng De Klerk bắt đầu các cuộc thảo luận với đại diện của ANC, chính đảng do Nelson Mandela lãnh đạo. Trong khi đó, từ phòng giam trên đảo Robben, Mandela vẫn chờ đợi ngày giấc mơ mà ông theo đuổi suốt cuộc đời trở thành hiện thực.

Ngày 11 tháng Hai năm 1990, sau hai mươi bảy năm dài bị giam cầm, Mandela được trả tự do và có cơ hội tham gia ký kết các thỏa thuận nhằm xóa bỏ chế độ phân biệt chủng tộc tại Nam Phi. Cùng với De Klerk, ông đã được trao Nobel Hòa bình. Tháng Tư năm 1994, phong trào của ông giành được hơn sáu mươi phần trăm số phiếu bầu, trở thành lực lượng chính trị hàng đầu tại Nam Phi. Nelson Mandela được bầu làm Tổng thống Nam Phi và mang đến cho cộng đồng người da đen chiếm đa số trong đất nước mình một nền tự do mà họ chưa từng được hưởng trước đó.

Trong suốt tiến trình lịch sử ấy, Bonfiglioli không chỉ đồng hành mà còn đóng góp, trong khả năng của mình, vào hành trình thay đổi của Nam Phi. Năm 1991, văn phòng của công ty tại Johannesburg chỉ có tám nhân viên. Tuy nhiên, sự tận tâm và tinh thần kiên trì đã trở thành những yếu tố then chốt giúp Bonfiglioli vươn lên trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong khu vực. Năm 2008, Bonfiglioli Nam Phi trở thành công ty con đầu tiên trên thế giới có khả năng tự chủ trong việc lắp ráp các hộp giảm tốc HDO và HDP - những dòng hộp giảm tốc lớn nhất trong danh mục sản phẩm của công ty. Ngày nay, chi nhánh này có tám mươi mốt nhân viên, trong đó nhiều người đã gắn bó với công ty hơn hai mươi năm - một minh chứng rõ ràng cho mối liên kết bền chặt với địa phương và



Bonfiglioli South Africa Pty Ltd. - Sandton, Johannesburg.





với một cộng đồng xã hội lành mạnh, giàu tính gắn kết.

Và một mối gắn kết bền chặt, đúng hơn là một mối gắn kết đặc biệt sâu sắc, cũng tồn tại giữa Bonfiglioli và Ấn Độ.

Trong những trang trước, bạn đã đọc về quá trình Bonfiglioli Ấn Độ được thành lập và cách công ty từng bước phát triển tại thị trường Ấn Độ. Tuy nhiên, câu chuyện giữa Bonfiglioli và Ấn Độ đã vượt xa những khía cạnh kinh tế và sản xuất đơn thuần. Sau gần ba mươi năm, mối gắn kết giữa công ty và đất nước này đã tạo nên một nhịp cầu kết nối đẹp đẽ giữa Ý và Ấn Độ.

Ấn Độ là một đất nước xinh đẹp nhưng cũng đầy những mâu thuẫn. Trong một bối cảnh xã hội mà đôi khi có thể khắc nghiệt, thậm chí vô nhân tính, nhưng đồng thời cũng giàu lòng vị tha và trắc ẩn, đây là vùng đất của những đối lập sâu sắc, nơi hơn một tỷ con người lướt qua nhau mỗi ngày.

Để kể câu chuyện này một cách đầy đủ hơn, trước hết cần hiểu sâu hơn về lịch sử của đất nước Tiranga - cách gọi đầy chất thi vị dành cho Ấn Độ, mang nghĩa đen là "lá cờ tam sắc".

Sự thành lập của East India Company (Công ty Đông Ấn Anh) vào năm 1600 đã mở đầu cho một thời kỳ thuộc địa kéo dài dưới quyền cai trị của Đế quốc Anh - một giai đoạn kéo dài hơn ba trăm năm. Thông qua các thống đốc và quân đội, người Anh đã chiếm giữ các vùng lãnh thổ rộng lớn, định hình lại cấu trúc xã hội và địa lý của đất nước Ấn Độ. Vào giữa thế kỷ 19, Văn phòng Ấn Độ được thành lập tại London, và Nữ hoàng Victoria được tôn phong là Hoàng hậu Ấn Độ, qua đó khẳng định rõ ràng một ý đồ chính trị. Từ cuối thế kỷ 19 trở đi, Ấn Độ đã bị biến thành một thuộc địa, và qua nhiều thập kỷ, văn hóa và sự cai trị của Anh ngày càng hiện diện trong xã hội Ấn Độ.

Tuy nhiên, từ những năm đầu của thế kỷ hai mươi, người dân Ấn Độ bắt đầu tìm cách khôi phục bản sắc xã hội và văn hóa mà họ đã mất trong những thế kỷ trước. Sự đàn áp khắc nghiệt của người Anh không đủ để ngăn chặn làn sóng nổi loạn của những

người Ấn Độ mong muốn giành được độc lập từ Đế quốc Anh. Bước ngoặt lịch sử xảy ra vào tháng Ba năm 1930 khi hàng ngàn người theo Mahatma Gandhi thực hiện cái được gọi là Hành trình muối. Đây là một cuộc biểu tình dân sự bất bạo động thách thức sự độc quyền của Anh về muối. Trên bãi biển Dandi, sau một hành trình dài, Gandhi đã nhặt lên một nắm muối, công khai vi phạm đạo luật trao cho chính quyền Anh quyền độc quyền kiểm soát mặt hàng này. Cuộc diễu hành này, dẫn đầu bởi một người đàn ông mảnh khảnh chỉ mặc áo choàng trắng, đã tạo ra một hiệu ứng đáng kinh ngạc. Đó là một cử chỉ táo bạo buộc người Anh phải xem xét một điều mà họ chưa từng hình dung ra: nền độc lập cho Ấn Độ.

Cuộc hành trình kéo dài mười bảy năm. Vào ngày 15 tháng Tám năm 1947, Ấn Độ tuyên bố độc lập, nhưng trong những thập kỷ tiếp theo, người dân Ấn Độ đã phải vật lộn để giành lại bản sắc riêng của mình.

Vào giữa những năm 1990, khi Bonfiglioli bắt đầu xem xét mở một nhà máy tại Ấn Độ, một số thành phố đã lấy lại tên tiếng Hindu của họ, thay cho những cái tên do người Anh đặt. Bombay một lần nữa trở thành Mumbai, Calcutta lấy lại tên Kolkata, Madras trở lại là Chennai. Hành trình trở về với cội nguồn của Ấn Độ này diễn ra đồng thời với một quá trình phát triển kinh tế trên mọi phương diện của đất nước: những khu đô thị mới với các tòa nhà chọc trời cao hàng trăm tầng bắt đầu mọc lên, trong khi hệ thống đẳng cấp xã hội, thay vì mờ nhạt đi, lại càng trở nên rõ rệt hơn khi dòng vốn từ nước ngoài đổ vào đã làm gia tăng khoảng cách giữa tầng lớp đặc quyền và những người vẫn đang sống dưới chuẩn nghèo. Trên bình diện địa chính trị, quan hệ với các quốc gia láng giềng cũng trải qua những biến chuyển đáng kể, với sự leo thang căng thẳng dẫn đến việc đẩy mạnh phát triển vũ khí hạt nhân.

Trong bối cảnh chuyển đổi sâu sắc này, Bonfiglioli đã tự mình phát triển một trong những dự án kinh doanh quan trọng nhất trong lịch sử của mình.

Ban đầu, dự án được hoạch định theo mô hình liên doanh, nhưng về sau - dưới sự thúc đẩy của Sonia - hướng đi vận hành độc lập đã được lựa chọn, và đây đã chứng minh là chìa khóa thực sự cho thành công của dự án tại Ấn Độ. Trong ba thập kỷ qua, quyết định phức tạp và can đảm này đã tiếp tục chứng tỏ là một lựa chọn chiến thắng.



Lễ đặt viên đá đầu tiên cho nhà máy Bonfiglioli Transmissions Pvt. Ltd. tại Chennai.

Nhưng Ấn Độ là một đất nước có thể chạm đến tận sâu thẳm tâm hồn con người, và chính vì vậy, mối gắn kết giữa Bonfiglioli với quốc gia này đã ngày càng trở nên sâu sắc theo thời gian. Một trong những dấu hiệu hữu hình của sự gắn kết này là dự án đã cho phép xây dựng một ngôi làng gần Chennai, được tài trợ hoàn toàn bởi Bonfiglioli, nơi các cơ sở giáo dục và y tế đã được tạo ra nhằm tạo ra một tương lai tươi sáng hơn. Đây là một phần trong tầm nhìn rộng hơn vượt ra ngoài hỗ trợ tài chính đơn thuần: nó thể hiện cam kết của Bonfiglioli đối với giáo dục cá nhân, mang đến cho trẻ em cơ hội có cuộc sống và cơ hội





làm việc tốt hơn. Đó là ý tưởng mà Bonfiglioli đã phát triển trong những năm qua tại Ấn Độ, cho phép họ chia sẻ trong hành trình chuyển mình của đất nước này, bất chấp mọi mâu thuẫn xã hội và chính trị.

Hoa Kỳ không chỉ cách xa Ấn Độ về mặt địa lý và kinh tế mà hai quốc gia này cũng khác biệt sâu sắc ở nhiều quan điểm khác.

Nền kinh tế Mỹ là hệ thống kinh tế hàng đầu thế giới. Ở đây, các công ty lớn đã được tạo ra bởi những bộ óc xuất chúng, những con người mơ ước thay đổi thế giới, và những con người đã thành công thông qua sự kiên trì và ý chí tuyệt đối. Ngành công nghiệp ô tô và Thung lũng Silicon là những minh chứng cho năng lực phi thường của nước Mỹ trong việc tạo ra của cải, nhưng hệ thống đó không phải không có những mâu thuẫn nội tại; một số trong đó thậm chí còn có những nét tương đồng đáng kinh ngạc với những gì tồn tại ở Ấn Độ. Sự chênh lệch giàu nghèo ở Mỹ là một trong những vấn đề gây nhiều tranh cãi nhất của đất nước này, và điều đó thể hiện rõ ngay trong phạm vi một bang, nơi sự xa hoa và cảnh khốn khó cùng tồn tại cạnh nhau ở những khu vực lân cận.









Từ trên:
1999: nhà máy Chennai.
2011: cơ sở Mannur
2023: cơ sở mới ở Pune
(cơ sở đầu tiên khai trương năm 2017)
và kỷ niệm 25 năm hiện diện tại Ấn Độ.



Trong tâm thức của công chúng, Los Angeles là thành phố của điện ảnh, của Thái Bình Dương và những tuyến xa lộ trải dài bất tận. Thế nhưng, có một khu vực mà hàng triệu du khách đến với "Thành phố Thiên thần" mỗi năm đều tránh né: đó là Skid Row.

Skid Row là khu vực rộng khoảng bảy ki-lô-mét vuông ở trung tâm thành phố Los Angeles, nơi hàng nghìn người vô gia cư sinh sống trên các tuyến phố, tập trung dày đặc trên những vỉa hè bị bao phủ bởi các lều bạt tạm bợ và chất đầy rác thải. Khu vực này chỉ cách sân nhà của Dodgers - đội bóng chày huyền thoại - mười phút và cách Đài thiên văn Griffith mười km, nơi ca sĩ Adele đã tổ chức một buổi hòa nhạc đáng nhớ vào năm 2021.

Sự xa hoa, giàu có tồn tại song song với cảnh khốn cùng có lẽ là một trong những nghịch lý xã hội lớn nhất của thế giới phương Tây; thế nhưng, đồng thời, nền kinh tế Mỹ vẫn là một trong những nền kinh tế quan trọng nhất hành tinh. Thâm nhập thị trường Mỹ là mục tiêu quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào mong muốn mở rộng quy mô và phát triển, và Bonfiglioli cũng không phải là ngoại lệ khi luôn mong muốn chinh phục những khách hàng mới tại một thị trường đầy tiềm năng như vậy. Hành trình tại nước Mỹ của Bonfiglioli bắt đầu vào những năm cuối của thế kỷ hai mươi, tại một thị trấn nhỏ thuộc bang Indiana: Lafayette.

Tiền đồn công nghiệp đầu tiên của công ty được thành lập vào năm 1999, bao gồm một cơ sở nhỏ chỉ với một vài nhân viên. Mục tiêu rất rõ ràng: tiếp thị hộp số cho các nhà sản xuất thiết bị nông nghiệp và máy thi công đất. Đối với nước Mỹ, đó là một năm đáng nhớ: tại trận chung kết ở Pasadena, đội tuyển bóng đá nữ Mỹ đã đánh bại Trung Quốc trên chấm luân lưu, tạo nên một trong những bức ảnh mang tính biểu tượng nhất trong lịch sử thể thao - hình ảnh Brandi Chastain quỳ gối ăn mừng sau khi thực hiện thành công quả phạt đền quyết định chiến thắng.

Trong những năm đó, Bonfiglioli tập trung củng cố và hoàn thiện cơ cấu hoạt động nhằm đáp ứng hiệu quả hơn các yêu cầu của thị trường. Nhiều quyết định quan trọng đã được đưa ra, trong đó có quyết định chuyển trụ sở chính sang một bang khác. Năm 2002, nhà máy mới ở Hebron, Kentucky đã được khánh thành: một giải pháp lý tưởng bởi nó có thể được mở rộng trong những năm tiếp theo. Hoa Kỳ đang cố gắng lấy lại cảm giác hòa bình sau sự kiện ngày 11 tháng Chín, và đây cũng là những năm quan trọng đối với Bonfiglioli khi công ty tìm cách hiểu rõ hơn về thị trường Mỹ vốn khác với thị trường châu Âu ở nhiều phương diện. Tổ chức cần được mở rộng để đáp ứng nhu cầu của những người khổng lồ như John Deere và Caterpillar, những doanh nghiệp sau này trở thành khách hàng của công ty.

Năm 2007, khi những dấu hiệu đầu tiên của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu - sau này dẫn đến thảm họa cho vay thế chấp dưới chuẩn - bắt đầu xuất hiện, Bonfiglioli đã đưa ra một quyết định mang tính chiến lược nhằm mở rộng quy mô tổ chức của mình.

Trụ sở chính vẫn ở Hebron, nhưng chuyển đến một cơ sở lớn hơn, nơi số lượng nhân viên cũng được tăng lên - mục tiêu là sẵn sàng cho sự phục hồi của nền kinh tế. Quyết định táo bạo này, được đưa ra trong một thời điểm khó khăn, là một trong những chìa khóa thành công của công ty tại thị trường máy móc thi công đất của Mỹ, cũng như trong lĩnh vực năng lượng gió. Hiện nay, Bonfiglioli Hoa Kỳ có khoảng hai trăm nhân sự. Nhờ sự ổn định của doanh nghiệp và các hoạt động đào tạo thường xuyên, công ty luôn duy trì được những tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm ở mức cao nhất. Đây là yếu tố nền tảng giúp Bonfiglioli cạnh tranh hiệu quả tại một thị trường có xu hướng ưu ái hàng hóa sản xuất trong nước.

Bonfiglioli U.S.A Inc



Bonfiglioli đã thành công trong việc chinh phục một thị trường đầy thách thức và vươn lên trở thành một trong những doanh nghiệp dẫn đầu, trong khi vẫn duy trì được những giá trị và bản sắc riêng vốn có. Dự án "Local for Local" (Sản xuất tại địa phương cho thị trường địa phương), cùng với sự tôn trọng văn hóa và tập quán của đội ngũ nhân viên, đã giúp hoạt động của Bonfiglioli tại Mỹ trở thành một trong những ví dụ thành công nhất cho chiến lược "glocal" (bản địa hóa hoạt động toàn cầu) mà tập đoàn đã theo đuổi trong nhiều năm.

Việc trở thành một phần của đời sống một quốc gia không chỉ xoay quanh những khía cạnh kinh tế gắn liền với hoạt động kinh doanh, trên hết, đó là trách nhiệm xã hội, trong đó doanh nghiệp phải luôn xem xét đến hàng nghìn người lao động của mình. Clementino Bonfiglioli luôn hướng tầm nhìn về tương lai, và con gái ông, Sonia, cũng kế thừa tinh thần đó. Điều này được thể hiện qua dự án hoàn thiện chuỗi sản xuất của Bonfiglioli bằng việc bổ sung mắt xích còn thiếu trong quy trình sản xuất: năm 2008, công ty đã khánh thành nhà máy sản xuất động cơ điện tại Việt Nam.

Trong hơn ba mươi năm kể từ khi kết thúc chiến tranh Việt Nam, đất nước này đã tìm cách hồi sinh lịch sử hàng ngàn năm của mình.

Hai mươi năm chiến tranh, đặc biệt là những năm cuối cùng, khi Mỹ trở thành một trong những tác nhân chủ chốt của cuộc xung đột, đã để lại những dấu ấn không thể phai mờ. Sự thống nhất giữa miền Nam và miền Bắc Việt Nam trong một quốc gia duy nhất đã gắn kết người dân dưới cùng một lá cờ, nhưng hành trình đi đến hòa bình là một quá trình đầy khó khăn và bi thương. Cần phải tái dựng một bản sắc chung bằng cách xóa bỏ những chia rẽ giữa các phe phái và khôi phục các mối quan hệ quốc tế, nhưng điều đó không hề dễ dàng. Cho đến giữa những năm 1990, những hệ quả của Chiến tranh Lạnh, vốn chỉ mới chính thức chấm dứt vài năm trước đó, vẫn còn được cảm nhận rõ ràng. Từng bước một, Việt Nam đẩy mạnh quá trình hội nhập và mở rộng quan hệ quốc tế, đồng thời đưa vào hệ thống pháp luật các chính sách kinh tế được biết đến với tên gọi "ĐỔI MỚI" - một hệ thống các chủ trương và quy định pháp lý nhằm thúc đẩy sự phát triển của đất nước, ban đầu chủ yếu được áp dụng trong lĩnh vực nông nghiệp.

Gắn kết cùng cộng đồng địa phương



Hai dự án ảnh tư liệu mà Bonfiglioli dành riêng cho Ấn Độ và Việt Nam



Công ty TNHH Bonfiglioli Việt Nam

Công ty TNHH Bonfiglioli Việt Nam





Một đóng góp mang tính bước ngoặt đến từ Tổng thống Bill Clinton, khi ông quyết định dỡ bỏ lệnh cấm vận thương mại vào năm 1994, tạo điều kiện để Việt Nam nối lại quan hệ với các đối tác tiềm năng trên khắp thế giới.

Bước sang những năm 2000, Việt Nam đã trở thành một trung tâm phát triển chiến lược để tiếp cận các thị trường châu Á.

Năm 2008, Bonfiglioli quyết định xây dựng một nhà máy sản xuất động cơ điện tại một khu công nghiệp nằm ở vùng ven Thành phố Hồ Chí Minh. Sự kết hợp giữa tri thức công nghệ và kinh nghiệm sản xuất của Ý với văn hóa Việt Nam đã mang lại những kết quả vượt ngoài mong đợi: đây chính là trung tâm sản xuất đầu tiên của Tập đoàn tại khu vực ASEAN.

Trong những năm tiếp theo, việc sản xuất hộp số từ dòng A, C, F và 300 đã được bổ sung cùng với động cơ nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khu vực này.

Bonfiglioli đã thay đổi đáng kể từ khi thành lập, phát triển từ một xưởng cơ khí nhỏ thành một tập đoàn công nghiệp toàn cầu. Nhưng một khía cạnh quan trọng đã không thay đổi kể từ khi thành lập: tầm nhìn về thế giới mà Clementino Bonfiglioli nắm giữ. Ngày nay, tầm nhìn ấy đang được con gái ông, Sonia, tiếp tục kế thừa và phát huy với cùng một tinh thần.

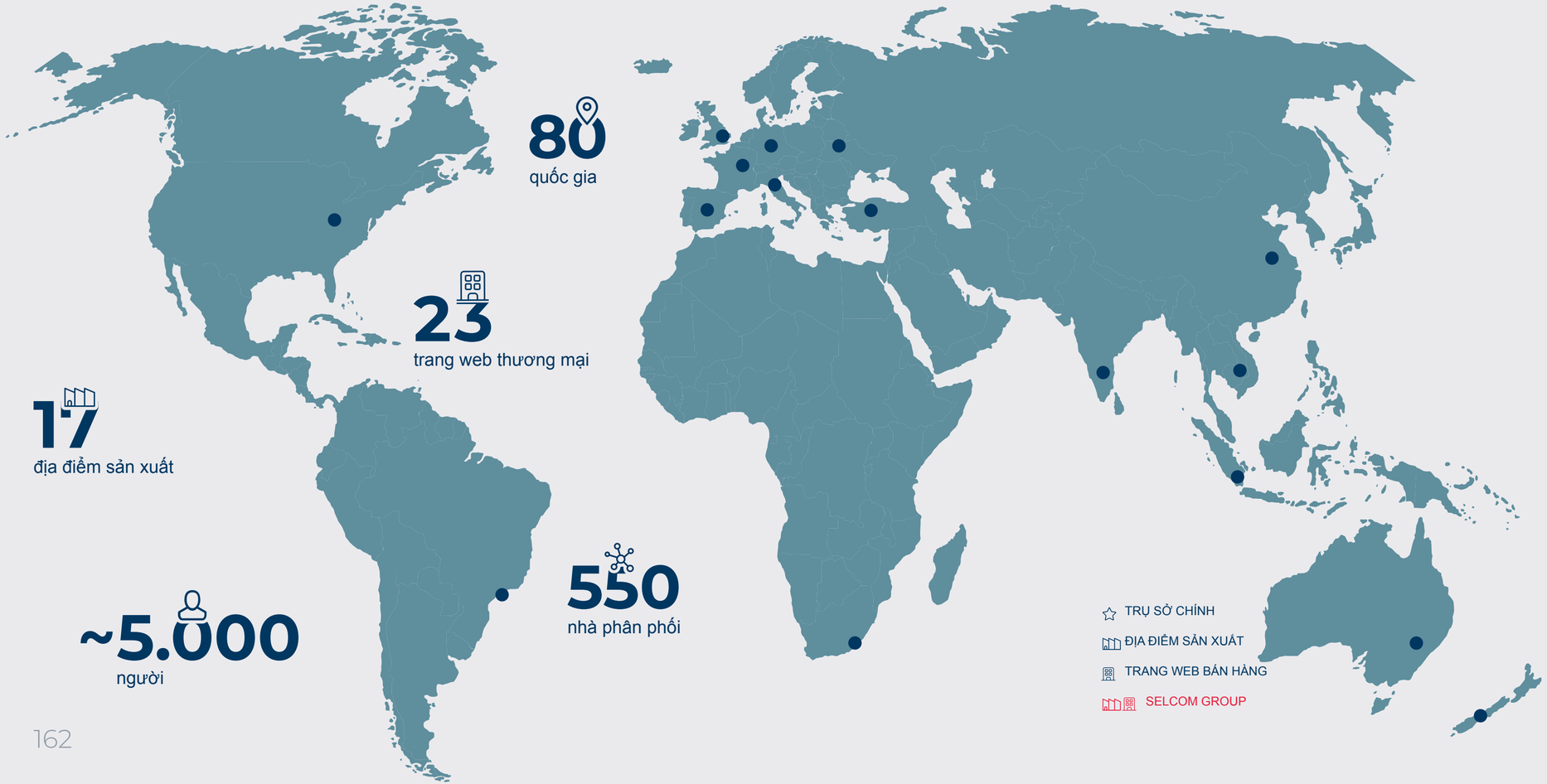
Không một dự án công nghiệp nào mà Bonfiglioli triển khai trong suốt bảy thập kỷ qua chỉ đơn thuần nhằm mở rộng quy mô hay chinh phục những thị trường mới: ngược lại, sự quan



tâm sâu sắc đến con người ở mọi cấp độ luôn là một giá trị cốt lõi của công ty.

Một người lữ hành đích thực không đặt chân đến những vùng đất mới để chinh phục chúng, mà để cảm nhận và tiếp thu năng lượng từ nền văn hóa cũng như những phong tục, tập quán nơi đó. Tất nhiên, doanh nghiệp mở rộng hoạt động trước hết vì mục tiêu kinh tế. Nhưng sự khác biệt thực sự nằm giữa những doanh nghiệp chỉ tìm kiếm lợi nhuận và những doanh nghiệp biết học hỏi, tiếp thu những giá trị từ từng vùng đất mình đặt chân đến, đồng thời tạo ra những đóng góp tích cực cho nơi đó. Đó là một mối liên kết dựa trên sự tương tác hai chiều, tạo điều kiện cho sự phát triển không chỉ của doanh nghiệp mà còn của con người. Những nhân viên của Bonfiglioli tại Việt Nam, Nam Phi, Ấn Độ hay Tây Ban Nha có cơ hội hình thành một tư duy cởi mở, giúp họ đón nhận và thấu hiểu những nền văn hóa khác với văn hóa của chính mình. Điều tương tự cũng diễn ra với các đồng nghiệp người Ý, những người hằng ngày làm việc và cộng tác với các đồng nghiệp đến từ nhiều quốc gia khác nhau.

Đó không chỉ là câu chuyện của toàn cầu hóa hay “glocal” (bản địa hóa hoạt động toàn cầu): trên hết, đó là sự hòa quyện của những linh hồn đang từng ngày, ở mọi nơi trên thế giới, nuôi dưỡng cuộc sống con người và làm cho cuộc sống ấy trở nên tốt đẹp hơn.



Úc

Brazil

Trung Quốc

Pháp

Đức

Vương quốc Anh

Ấn Độ

Ý

New Zealand

Singapore

Slovakia

Tây Ban Nha

Nam Phi

Thổ Nhĩ Kỳ

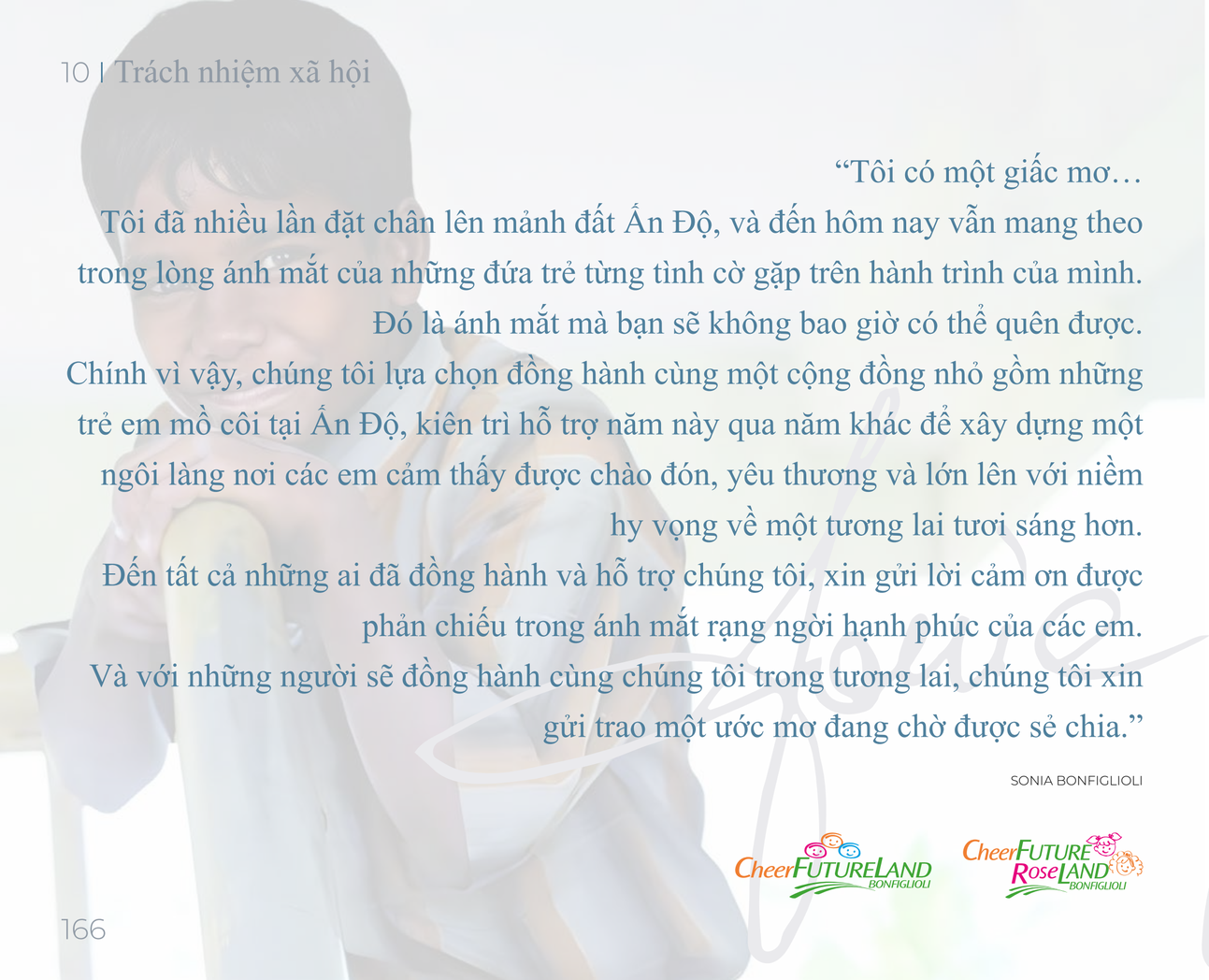
Hoa Kỳ

Việt Nam



Trách nhiệm xã hội

LÃNH ĐẠO ĐỒNG NGHĨA VỚI VIỆC CHỊU TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI MÔI TRƯỜNG NƠI MÌNH HOẠT ĐỘNG.



"Tôi có một giấc mơ…
Tôi đã nhiều lần đặt chân lên mảnh đất Ấn Độ, và đến hôm nay vẫn mang theo trong lòng ánh mắt của những đứa trẻ từng tình cờ gặp trên hành trình của mình. Đó là ánh mắt mà bạn sẽ không bao giờ có thể quên được.
Chính vì vậy, chúng tôi lựa chọn đồng hành cùng một cộng đồng nhỏ gồm những trẻ em mồ côi tại Ấn Độ, kiên trì hỗ trợ năm này qua năm khác để xây dựng một ngôi làng nơi các em cảm thấy được chào đón, yêu thương và lớn lên với niềm hy vọng về một tương lai tươi sáng hơn.
Đến tất cả những ai đã đồng hành và hỗ trợ chúng tôi, xin gửi lời cảm ơn được phản chiếu trong ánh mắt rạng ngời hạnh phúc của các em.
Và với những người sẽ đồng hành cùng chúng tôi trong tương lai, chúng tôi xin gửi trao một ước mơ đang chờ được sẻ chia."

SONIA BONFIGLIOLI

CheerFUTURELAND BONFIGLIOLI

CheerFUTURE RoseLAND BONFIGLIOLI

Bắt đầu từ những năm 1990, thế giới doanh nghiệp - đặc biệt là các công ty lớn - đã nhận ra một điều mới mẻ: kinh doanh vẫn là nhiệm vụ cốt lõi, nhưng chỉ tập trung vào kinh doanh thôi thì không còn đủ nữa. Điều này đánh dấu sự khởi đầu của một cách tiếp cận mới trong quan hệ với người lao động: bên cạnh việc tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc, các doanh nghiệp bắt đầu triển khai những chính sách hỗ trợ gia đình, bao gồm các phúc lợi như bảo hiểm y tế, hỗ trợ chi phí học tập cho con cái và các chương trình khen thưởng góp phần cải thiện đáng kể chất lượng cuộc sống của người lao động. Nhiều thông lệ mới cũng được áp dụng nhằm giảm bớt những áp lực và căng thẳng trong công việc. Có lẽ nổi tiếng nhất trong số đó là "Casual Friday" (Thứ Sáu trang phục tự do) - một thông lệ đã được áp dụng tại Hewlett Packard từ những năm 1950 và 1960, nhưng chỉ thực sự trở nên phổ biến vào đầu thế kỷ 21. Vào các ngày thứ Sáu, nhân viên được phép đến công sở với trang phục thoải mái hơn thay vì bộ vest và cà vạt truyền thống. Điều này góp phần tạo nên một môi trường làm việc bớt khuôn mẫu, giúp người lao động cảm thấy dễ chịu hơn khi làm việc vào ngày cuối cùng của tuần.

Tại Ý, hệ thống công nghiệp từ lâu đã được hình thành chủ yếu từ các doanh nghiệp gia đình. Những doanh nghiệp này thường có xu hướng xây dựng sự gắn bó của nhân viên thông qua các hình thức khuyến khích khác nhau, dù không phải lúc nào cũng được thiết kế thành những chính sách chính thức và có hệ thống. Nhiều giải pháp đã được áp dụng để nâng cao phúc lợi cho người lao động, chẳng hạn như rút ngắn thời gian làm việc vào các ngày thứ Sáu trong mùa hè.

Clementino Bonfiglioli sở hữu một khả năng đặc biệt trong việc hình thành và biến những ý tưởng thành hiện thực, không chỉ vì

khách hàng mà còn vì chính những đồng nghiệp của ông. Cuộc sống đã buộc ông phải trưởng thành từ rất sớm. Dù luôn nhận được tình yêu thương từ người bác và người cô, nhưng ông vẫn thiếu đi sự chở che và nâng đỡ thiết yếu của cha mẹ. Tuổi thơ ấy, với những khó khăn đã trải qua và những ước mơ còn dang dở, đã tác động sâu sắc đến tính cách cũng như quá trình hình thành con người Clementino. Suốt cuộc đời mình, ông không ngừng vun đắp cho sự nghiệp đã gây dựng, luôn hướng tới việc tạo ra những sản phẩm ngày càng tốt hơn. Song song với đó, ông cũng dành phần lớn tâm sức để bảo đảm và cải thiện phúc lợi cho đội ngũ nhân viên của mình. Hơn nữa, qua thời gian, ông nhận ra rằng cần phải nhìn xa hơn phạm vi các doanh nghiệp và quan tâm đến những gì đang diễn ra trong cộng đồng xã hội bao quanh các nhà máy.

Mỗi địa phương, mỗi thành phố và mỗi quốc gia nơi Bonfiglioli hiện diện đều có những nhu cầu và thách thức riêng. Từ nhận thức đó, nhiều dự án đã được triển khai nhằm mở rộng cơ hội tiếp cận giáo dục và các chương trình chăm sóc sức khỏe cho thế hệ trẻ.

Sẽ là quá đơn giản nếu cho rằng tuổi thơ của Clementino Bonfiglioli là nguyên nhân trực tiếp thôi thúc ông mang đến cho trẻ em và thanh thiếu niên cơ hội có một cuộc sống tốt đẹp hơn. Tuy nhiên, không thể phủ nhận rằng quá khứ của Clementino Bonfiglioli đã ảnh hưởng sâu sắc đến những lựa chọn ấy, điều được xác nhận bởi rất nhiều người từng quen biết ông và đã cùng ông trải qua những khoảnh khắc quan trọng trong cuộc đời.

Một dấu mốc đặc biệt đã diễn ra tại Ấn Độ - quốc gia mà công ty đã triển khai dự án hỗ trợ xã hội quan trọng nhất trong lịch sử của mình.

Bonfiglioli đặt chân đến Ấn Độ vào cuối những năm 1990, và trong số rất nhiều sự kiện diễn ra trong thời gian đó, có một sự việc đã để lại dấu ấn không thể phai mờ trong tâm trí Clementino Bonfiglioli - một khoảnh khắc trở thành hạt mầm cho những cảm xúc mạnh mẽ này nở trong những năm sau này.

Trong một trong những chuyến công tác đầu tiên đến Ấn Độ vào năm 1998, ông đi cùng một số đồng nghiệp.

Sau hai tuần làm việc căng thẳng và gặp gỡ các đối tác tiềm năng, cả nhóm chuẩn bị trở về Ý. Vào đêm trước ngày khởi hành, họ nhận ra rằng sẽ phải bỏ lại tại khách sạn một số hộp bánh quy và kẹo đã mua trong những ngày trước đó.

Clementino Bonfiglioli đề nghị mang số bánh kẹo này phát cho những đứa trẻ đang xin ăn bên ngoài khách sạn. Ít phút sau, cả nhóm xuống sảnh khách sạn và, ngay bên ngoài lối vào, bắt đầu phát bánh kẹo cho những đứa trẻ đang tụ tập ở đó. Họ hoàn toàn không ngờ rằng hành động giản dị ấy lại nhanh chóng dẫn đến một tình huống nguy hiểm. Chỉ trong chốc lát, cả nhóm bị bao vây bởi một đám đông trẻ em đói khát và tuyệt vọng, em nào cũng cố gắng giành lấy dù chỉ một chút thức ăn. Tình hình trở nên nghiêm trọng đến mức cảnh sát phải can thiệp để ngăn chặn những hậu quả đáng tiếc có thể xảy ra. Một cảnh sát đã khuyên Clementino Bonfiglioli và những người đi cùng không nên lặp lại hành động tương tự, nhằm tránh gây nguy hiểm cho chính sự an toàn của họ.

Vì thế, không ai cảm thấy bất ngờ khi vài năm sau, Bonfiglioli quyết định triển khai một dự án hỗ trợ trẻ em có hoàn cảnh khó khăn tại Ấn Độ.





Trở lại năm 1999, nhà tâm lý học trẻ em Anto Selvyn Roy bắt đầu chăm sóc những trẻ em khuyết tật không có khả năng lao động do tình trạng sức khỏe của mình: một hoàn cảnh mà vào thời điểm đó thường là cái cớ khiến các em bị gia đình bỏ rơi và phải sống lang thang trên đường phố, phó mặc cho số phận. Giáo sư Selvyn đã thành lập cộng đồng Prema Vasam ("Ngôi nhà Yêu thương") tại Chennai. Ngay từ khi thành lập, nơi đây đã trở thành một địa chỉ đáng tin cậy của thành phố. Thậm chí, khi gặp những tình huống khó khăn, lực lượng cảnh sát Ấn Độ cũng đưa những trẻ em lang thang trên đường phố đến cơ sở của cộng đồng này để được chăm sóc.

Khi Clementino Bonfiglioli quyết định khởi động một dự án nhằm hỗ trợ trẻ em Ấn Độ có hoàn cảnh khó khăn, ông nhận thấy cộng đồng Prema Vasam cùng người sáng lập của cộng đồng này chính là những đối tác lý tưởng để hiện thực hóa sáng kiến đó. Từ đó, chương trình hỗ trợ trẻ em CheerFutureLand đã ra đời. Ngày 4 tháng Hai năm 2010, Home For Children chính thức được khánh thành. Trong giai đoạn đầu, cơ sở này có khả năng tiếp nhận ba mươi trẻ em từ bảy đến mười hai tuổi, với hệ thống cơ sở vật chất được thiết kế phù hợp với nhu cầu của những em có hoàn cảnh khó khăn. Ngoài khu nhà ở, trung tâm còn có trường học cùng khu đào tạo nghề, phòng khám y tế và nhiều không gian vui chơi, sinh hoạt, nơi các em có thể tận hưởng những khoảnh khắc bình yên và niềm vui của tuổi thơ. Đây là minh chứng rõ ràng cho cam kết của Bonfiglioli đối với cộng đồng. Đến ngày nay, Sonia vẫn giữ vai trò chủ chốt trong dự án, bảo đảm chương trình tiếp tục được duy trì và không ngừng phát triển. Hiện nay, gần một trăm trẻ em đang sinh sống, học tập và rèn luyện chuyên môn để đảm bảo một tương lai tốt đẹp hơn.

Và đôi khi, số phận viết nên những câu chuyện đáng kinh ngạc mà không một nhà văn nào có thể hình dung được. Saravanabava là một trong những đứa trẻ đầu tiên được chào đón tại CheerFutureLand. Cho đến thời điểm đó, cuộc đời đã mang đến cho cậu bé không ít đau thương và mất mát. Thế nhưng, bên trong những bức tường của nơi đặc biệt ấy, Saravanabava đã bắt đầu hành trình thay đổi số phận của mình, một hành trình mà gần đây đã đưa em trở thành nhân viên của nhà máy Bonfiglioli tại Chennai. Cậu bé năm nào đang từng bước trưởng thành thành một người đàn ông. Mới đây, em đã tốt nghiệp ngành cơ khí và đang nuôi ước mơ theo học chương trình đại học ngành kỹ thuật cơ khí. Đó là niềm hạnh phúc vô bờ



Saravanabava

đối với những người đã dành nhiều năm tâm huyết để mang đến cho trẻ em Ấn Độ một tương lai tốt đẹp hơn.

Hiện diện tại một quốc gia không chỉ đơn thuần là kinh doanh ở đó mà còn có nghĩa là cùng chia sẻ những khía cạnh xã hội và văn hóa của đất nước ấy, đồng thời tham gia và đóng góp vào đời sống cộng đồng với niềm tin rằng "cho đi cũng có giá trị như nhận lại". Câu nói này, xuất hiện trong tài liệu giới thiệu dự án CheerFutureLand, thể hiện rõ triết lý đã định hướng những lựa chọn của Bonfiglioli trong lĩnh vực trách nhiệm xã hội, không chỉ tại Ấn Độ mà còn ở nhiều nơi khác trên thế giới. Qua nhiều năm, những dự án tương tự dành cho thế hệ trẻ cũng đã được triển khai tại nhiều quốc gia khác.

Từ năm 2023, Bonfiglioli đã đồng hành cùng dự án Women of Vision tại Nam Phi - một tổ chức cung cấp các chương trình giáo dục miễn phí cho những gia đình có hoàn cảnh khó khăn. Tại Việt Nam, Bonfiglioli hợp tác với hệ thống trường học tại Thành phố Hồ Chí Minh nhằm bảo đảm rằng những trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn vẫn có cơ hội được tiếp cận giáo dục.

Báo cáo Phát triển Bền vững mà Bonfiglioli công bố hàng năm cho thấy những nỗ lực mà công ty đã thực hiện, và vẫn đang kiên trì thực hiện mỗi ngày, để vượt ra khỏi tư duy công nghiệp vốn chỉ tập trung duy nhất vào lợi nhuận. Lợi nhuận là và vẫn sẽ luôn là một trụ cột nền tảng của mọi doanh nghiệp. Tuy nhiên, lợi nhuận cần được kết hợp, hỗ trợ và gắn kết với những giá trị khác, những giá trị có tính đến con người, xã hội và thế giới xung quanh chúng ta.

Trong nhiều năm nay, Bonfiglioli cũng đã đặt mục tiêu xây dựng các cơ sở sản xuất mới tập trung sâu sắc vào tính bền vững của môi trường. Nhà máy Pune tại Ấn Độ, được khánh thành cách đây vài năm, tự cung tự cấp 80% nhờ hệ thống năng lượng mặt trời hiện đại. Cách đó khoảng tám nghìn ki-lô-mét, tại Calderara, trụ sở mới của công ty, đã hoạt động từ năm 2024, là một NZEB (Công trình có mức tiêu thụ năng lượng gần bằng không), được xây dựng để khai thác nguồn nước mưa, địa nhiệt và năng lượng mặt trời để giảm thiểu tác động môi trường. Nỗ lực này sẽ được theo dõi thông qua các dữ liệu và thông tin được đưa vào kế













hoạch giảm phát thải các-bon hiện đang được xây dựng.

Bowl for Kids' Sake, Circus Starr, Trabajos Solidarios và Kockaci chỉ là một vài trong số rất nhiều dự án mà Bonfiglioli đang hỗ trợ và tham gia tại nhiều quốc gia trên thế giới.

Hơn nữa, với một doanh nghiệp được dẫn dắt bởi một người phụ nữ, việc đặc biệt quan tâm đến thu hẹp Khoảng cách giới là điều hết sức tự nhiên. Nhờ cam kết đó, tỷ lệ nhân sự nữ trong công ty đã tăng 53%, trong khi số lượng nhân viên nam gần như không thay đổi so với năm 2022. Đây là một minh chứng nữa cho sự tập trung của Bonfiglioli vào việc thúc đẩy những thay đổi thực chất về mặt xã hội và văn hóa. Tuy nhiên, triết lý này không chỉ giới hạn trong phạm vi doanh nghiệp. Việc hỗ trợ dự án Ragazze Digitali ER đã góp phần khuyến khích các nữ sinh trẻ khám phá thế giới lập trình và trí tuệ nhân tạo.

Bonfiglioli ngày nay là một công ty rất khác so với nhà xưởng nhỏ được thành lập vào năm 1956; cách chúng tôi sản xuất, đi lại và giao tiếp đã thay đổi hoàn toàn. Trong suốt bảy mươi năm qua, cuộc sống con người đã trải qua một sự chuyển mình không ngừng: vào giữa những năm 1950, chàng thanh niên Clementino khi ấy hẳn không thể hình dung được tốc độ phát triển công nghệ mà thế giới sẽ chứng kiến sau này; thế nhưng, khả năng nhìn xa hơn thực tại đã giúp ông dự đoán những nhu cầu của tương lai ngay cả khi chúng còn chưa xuất hiện. Ngày nay, Sonia đang tiếp tục công việc mà cha bà đã khởi xướng.

Bà lớn lên giữa những bánh răng và máy công cụ, trưởng thành





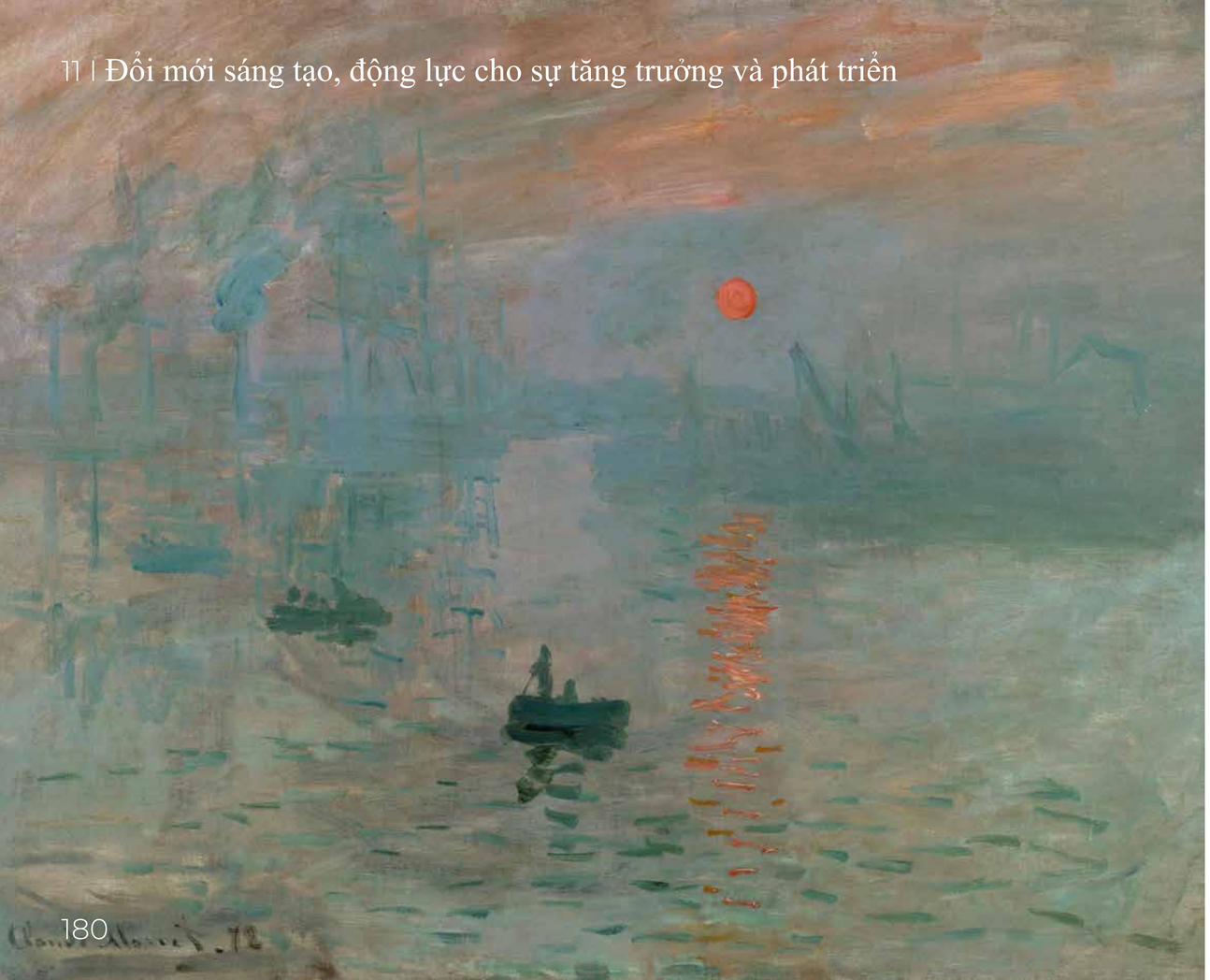
cả với tư cách một người phụ nữ lẫn một doanh nhân theo tấm gương mà cha mình đã để lại. Ngày nay, Bonfiglioli sở hữu những công nghệ và công cụ tiên tiến mà Clementino Bonfiglioli thời còn làm việc tại Via Calvart khó có thể hình dung tới. Thế nhưng vẫn có một điều không hề thay đổi, một sợi chỉ xuyên suốt kết nối quá khứ với hiện tại: khả năng lắng nghe nhu cầu của con người và tìm cách đáp ứng những nhu cầu ấy bất cứ khi nào có thể. Suy cho cùng, đó không bao giờ chỉ là câu chuyện kinh doanh bởi nếu không có con người, nếu không quan tâm đến thế giới xung quanh và không cân nhắc những tác động mà hành động của chúng ta tạo ra đối với người khác, chúng ta sẽ không bao giờ có được một cuộc sống thực sự trọn vẹn.





Đổi mới sáng tạo, động lực thúc đẩy tăng trưởng và phát triển

TƯƠNG LAI TRONG SẢN PHẨM VÀ XA HƠN THẾ: AN TOÀN, MÔI TRƯỜNG VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



Paris, tháng Tư năm 1874.

Louis Leroy là một trong những nhà phê bình nghệ thuật có ảnh hưởng nhất thời bấy giờ. Ông thường xuyên lui tới các phòng triển lãm nghệ thuật và Salon - triển lãm thường niên do Viện Hàn lâm Mỹ thuật Paris tổ chức, nơi đã định hình và dẫn dắt không chỉ nghệ thuật Pháp mà còn cả thế giới nghệ thuật trong suốt hơn một thế kỷ. Được trưng bày tác phẩm tại Salon gần như đồng nghĩa với việc bảo đảm thành công cả về mặt danh tiếng lẫn tài chính cho các nghệ sĩ; nếu thiếu đi cơ hội này, nhiều người trong số họ sẽ gặp vô vàn khó khăn trong việc bán tác phẩm của mình.

Tháng Tư năm 1874, Leroy nghe tin về một cuộc triển lãm do một nhóm họa sĩ trẻ tổ chức - những người vừa bị hội đồng tuyển chọn của Salon từ chối. Triển lãm được tổ chức tại xưởng của nhiếp ảnh gia Nadar, người đã dành một số phòng của mình cho các nghệ sĩ sử dụng trong vài ngày.

Bị cuốn hút bởi sự kiện này, Leroy quyết định đến tham quan để tận mắt xem những tác phẩm của các họa sĩ trẻ. Trong lúc dạo quanh phòng triển lãm, ông dừng lại khá lâu trước một bức tranh. Ông đứng quan sát trong nhiều phút rồi rời đi mà không bộc lộ bất kỳ cảm xúc nào.

Vài ngày sau, tạp chí Le Charivari đăng tải bài viết của Leroy, trong đó ông đưa ra nhận xét về cuộc triển lãm. Đối với bức tranh mà ông đã dừng lại quan sát, đánh giá của Leroy hết sức rõ ràng và không để lại bất kỳ sự mơ hồ nào: "Bức tranh này thể hiện điều gì? Ấn tượng - Tôi chắc chắn về điều đó. Tôi vừa nghĩ rằng, nếu tôi có ấn tượng, hẳn phải có một "ấn tượng" nào đó trong tác phẩm này... và thật là một lối thể hiện tự do, phóng khoáng biết bao! Ngay cả giấy dán tường ở giai đoạn sơ khai còn hoàn thiện hơn bức phong cảnh biển này. Đừng nói với tôi về những tay nghiệp dư ấy."

Bức tranh mà Leroy đang đề cập đến là *Impression, Sunrise* (Ấn tượng, Mặt trời mọc) của Claude Monet.

Từ thời điểm đó, những họa sĩ tham gia cuộc triển lãm ấy được gọi là những "người theo trường phái Ấn tượng" (Impressionist). Ban đầu, đây là một cách gọi mang tính chế giễu, nhưng về sau lại trở thành tên gọi của một trong những phong trào hội họa nổi tiếng và có ảnh hưởng nhất trong lịch sử nghệ thuật.

Lịch sử đã đưa ra câu trả lời rõ ràng về khả năng đánh giá hội họa của Leroy. Tuy nhiên, một thực tế vẫn luôn tồn tại: những phát minh và đổi mới vĩ đại, khi mới xuất hiện, thường vấp phải sự phản đối, thậm chí là chế giễu. Trường phái Ấn tượng là một ví dụ điển hình, nhưng đó không phải là trường hợp duy nhất. Chúng ta còn có thể nhắc đến nhiều ví dụ khác: năm 1946, khi nói về những chiếc tivi đầu tiên được đưa ra thị trường, Darryl Zanuck đã từng nhận định: "Mọi người sẽ sớm chán việc phải nhìn chằm chằm vào một chiếc hộp gỗ ép mỗi tối." Hay như Ken Olsen, nhà sáng lập Digital, người đã tuyên bố vào năm 1977: "Không có lý do gì để một người bình thường muốn sở hữu máy tính trong nhà cả."

Impression, Sunrise, *Claude Monet*, 1872

Thế hệ X là những người đã trực tiếp trải qua cuộc chuyển đổi từ công nghệ tương tự (analog) sang công nghệ số (digital). Hàng triệu người từng đọc báo in giờ đây sở hữu những chiếc điện thoại thông minh hiện đại, cho phép họ tiếp cận tin tức từ khắp nơi trên thế giới theo thời gian thực. Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta đang thụ hưởng những thành tựu đổi mới sáng tạo mà trước đó thường phải trải qua quá trình phát triển và thử nghiệm trong môi trường công nghiệp trước khi được ứng dụng rộng rãi: những công nghệ từng được phát triển cho xe đua Công thức 1 nay xuất hiện trên chiếc xe của chính chúng ta là một ví dụ điển hình.

Trong những năm gần đây, ngày càng có nhiều doanh nghiệp công nghiệp nhận thức rằng đổi mới sáng tạo không thể chỉ giới hạn trong lĩnh vực sản xuất: nó còn phải được sử dụng để phục vụ con người và bảo vệ môi trường. Sự thức tỉnh này, ý thức trách nhiệm xã hội này, vừa cần thiết vừa mang lại lợi ích cho mọi người.

Tất cả những thách thức mới này đều có chung một đặc điểm, một yếu tố nền tảng gắn kết chúng với nhau và đóng vai trò quyết định đối với thành công của chúng: đó là khả năng phát triển và khai thác các đổi mới công nghệ theo một cách tiếp



cận khác với cách làm của chỉ vài năm trước đây. Chẳng hạn, trong nhiều môi trường sản xuất vào thập niên 1990, robot công nghiệp dạng người thường được sử dụng để thay thế con người trong mọi công đoạn của quy trình sản xuất. Ngày nay, cách nhìn nhận đã thay đổi. Các giải pháp công nghệ tiên tiến được thiết kế để làm việc cùng con người, đặc biệt trong những công việc nặng nhọc và tiềm ẩn nhiều nguy cơ ảnh hưởng đến sức khỏe của người lao động.

Bonfiglioli từ lâu đã xem đổi mới sáng tạo là động lực thiết yếu cho sự tăng trưởng và phát triển. Tuy nhiên, việc Sonia đảm nhận vị trí lãnh đạo công ty mới thực sự trở thành chất xúc tác làm thay đổi sâu sắc cách nhìn của doanh nghiệp về phát triển bền vững. Thừa hưởng niềm đam mê cơ khí từ cha mình ngay từ khi còn nhỏ, Sonia đã tái định hình cách tiếp cận của công ty đối với đổi mới sáng tạo, đưa tinh thần đổi mới thấm sâu vào mọi quy trình và hoạt động của doanh nghiệp. Đó là khởi đầu của một chương mới khi sản xuất không còn là kim chỉ nam duy nhất. Thay vào đó, lĩnh vực này được đặt ngang hàng với những yếu tố khác cũng có ý nghĩa nền tảng đối với thành công của công ty. An toàn, môi trường và phát triển bền vững: nhờ tầm nhìn hiện đại của Sonia, những giá trị này đã trở thành các trụ cột cho tương lai của Bonfiglioli. Để theo đuổi những mục tiêu mới một cách hiệu quả nhất, bà đã lựa chọn hợp tác với các tổ chức bên ngoài nhằm phát triển các dự án đổi mới sáng tạo: những mối quan hệ hợp tác đã được thiết lập với các trường đại học, trung tâm nghiên cứu và cơ quan quản lý nhà nước, với mục tiêu kết hợp tri thức và kinh nghiệm của các bên để đạt được những kết quả tốt hơn, tạo ra tác động tích cực không chỉ cho Bonfiglioli mà còn cho cả cộng đồng rộng lớn hơn.

Trong hành trình đó, có một dấu mốc mang ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong lịch sử công ty: tháng Ba năm 2000, trong một bài viết đăng trên Bonfiglioli News, Sonia Bonfiglioli đã giới thiệu một dự án sau này trở thành một cột mốc đáng nhớ trong lịch sử tập đoàn: Mosaico.

Mosaico là một hệ thống tích hợp thực thụ phục vụ khách hàng, kết hợp các công cụ Genius - hệ thống được phát triển vài năm trước đó, cho phép khách hàng và các kỹ sư thiết kế truy cập cơ sở dữ liệu bản vẽ kỹ thuật từ danh mục sản phẩm của Bonfiglioli. Với Mosaico, Bonfiglioli đã giới thiệu một giải pháp mà về sau trở thành thông lệ phổ biến, nhưng vào thời điểm đó

MOSAICO

Biểu trưng Mosaico, 2000





Mosaico hôm nay.

lại mang tính đột phá: chỉ năm năm sau khi Amazon thực hiện giao dịch bán sách trực tuyến đầu tiên, Bonfiglioli đã triển khai nền tảng thương mại điện tử riêng, cho phép khách hàng đặt mua sản phẩm trực tiếp từ danh mục trực tuyến của công ty. Đó là một bước nhảy vọt mang tính quyết định hướng tới tương lai. Công ty bước vào thiên niên kỷ mới với mục tiêu ngày càng đến gần khách hàng hơn, không chỉ với vai trò nhà cung cấp, mà còn là đối tác đồng hành trong việc hoàn thiện các dự án và tìm kiếm giải pháp. Điều này đánh dấu một cách tiếp cận mới trong quan hệ với khách hàng khi Bonfiglioli ngày càng chú trọng đến việc đồng hành và hỗ trợ khách hàng ngay từ những giai đoạn đầu tiên của quá trình thiết kế.

Đó cũng chính là một trong những nền tảng làm nên thành công của Bonfiglioli trong những năm tiếp theo. Nhiều công ty phần mềm hàng đầu đã tham gia dự án nhằm phát triển hệ thống, trong khi tập đoàn viễn thông quốc gia đảm nhiệm việc bảo đảm hạ tầng truyền thông qua mạng Internet.



Nhân viên vận hành tại nhà máy EVO sử dụng bộ xương ngoài hỗ trợ làm việc.

Từ thời điểm đó, các kỹ sư thiết kế, khách hàng và cả sinh viên bắt đầu sử dụng những dịch vụ do Mosaico cung cấp, tận dụng các lợi thế của hệ thống để nâng cao hiệu quả và rút ngắn thời gian trong các hoạt động thiết kế, lựa chọn sản phẩm và mua hàng.

Sự tập trung không ngừng của Bonfiglioli vào khách hàng luôn song hành với cam kết bảo đảm an toàn và nâng cao chất lượng cuộc sống cho người lao động. Công ty đã tổ chức hàng nghìn giờ đào tạo, đồng thời thực hiện nhiều cải tiến về kết cấu máy móc và thiết bị nhằm nâng cao tính công thái học và giảm thiểu nguy cơ tai nạn lao động. Những sáng kiến được triển khai thường xuyên nhằm không ngừng cải thiện điều kiện làm việc đã dẫn đến một câu hỏi quan trọng: những thách thức nào đang chờ đợi phía trước? Chắc chắn đó sẽ là những quy trình được tự động hóa cao hơn, an toàn hơn và thân thiện hơn với môi trường.

Để hiện thực hóa tầm nhìn đó, Bonfiglioli đã quyết định khai thác tiềm năng của đổi mới công nghệ, mở ra một hướng đi hoàn toàn mới với một thiết bị vốn thường chỉ xuất hiện trong trí tưởng tượng của công chúng qua các bộ phim khoa học viễn tưởng: bộ xương ngoài (exoskeleton).

Trong hoạt động hàng ngày tại các phân xưởng sản xuất, công ty đã sử dụng nhiều thiết bị hỗ trợ nâng hạ các chi tiết nặng. Tuy nhiên, vẫn tồn tại những công việc mà sự kết hợp giữa trọng lượng vật thể và tần suất thao tác có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến sức khỏe người lao động. Vì vậy, Bonfiglioli đã khởi động một dự án cho phép công nhân thử nghiệm thế hệ bộ xương ngoài mới, được thiết kế nhằm giảm bớt sức lực cần thiết trong quá trình lấy và di chuyển linh kiện phục vụ sản xuất. Để thực



Xe tự hành dẫn hướng AGV tại nhà máy EVO

hiện dự án này, công ty đã quy tụ một đội ngũ gồm các kỹ thuật viên và nhà nghiên cứu có đủ năng lực phát triển công nghệ tiên phong này. Nhóm nghiên cứu bao gồm Đại học Bologna, Trường Đại học Khoa học Ứng dụng và Nghệ thuật Nam Thụy Sĩ (SUPSI) cùng ART-ER, tổ chức phát triển vùng Emilia-Romagna chuyên thúc đẩy phát triển địa phương thông qua đổi mới sáng tạo và quốc tế hóa. Bên cạnh các đối tác học thuật và tổ chức nghiên cứu, nhiều doanh nghiệp quốc tế chuyên về robot cũng được mời tham gia vào quá trình thiết kế và chế tạo bộ xương ngoài.

Để đạt được hiệu quả cao nhất, việc lắng nghe ý kiến từ những người trực tiếp sử dụng thiết bị là điều không thể thiếu. Vì lý do này, khoảng hai mươi tình nguyện viên là nhân viên giao vận linh kiện, những người hàng ngày xử lý các linh kiện phục vụ lắp ráp hộp giảm tốc và có nguy cơ gặp các vấn đề liên quan đến tư thế lao động, đã được mời tham gia dự án. Các tình nguyện viên đã trực tiếp thử nghiệm thiết bị mới, chỉ ra những điểm cần điều chỉnh trong thiết kế và góp phần quan trọng vào việc hoàn thiện phiên bản cuối cùng. Tư thế làm việc tốt hơn, giảm nguy cơ chấn thương do tổn thương vùng lưng dưới và giảm áp lực lên phần thân trên là những lợi ích nổi bật; đồng thời, việc làm cho các hoạt động lấy linh kiện trở nên ít tốn sức hơn trong suốt ngày làm việc giúp người vận hành có thể tận hưởng trọn vẹn thời gian của mình ngoài công ty.

Mục tiêu của dự án mang ý nghĩa kép và có tác động sâu rộng: cải thiện điều kiện làm việc đồng nghĩa với việc xây dựng một đội ngũ hiệu quả hơn, đồng thời giúp người lao động có thêm thời gian chất lượng dành cho gia đình, con cái và những đam mê cá nhân sau giờ làm việc.

Ý tưởng tương tự cũng được áp dụng trong tầm nhìn của Bonfiglioli đối với tương lai của môi trường. Trong nhiều thập kỷ, các ngành công nghiệp trên thế giới chủ yếu tập trung nguồn lực kinh tế và tổ chức vào mục tiêu gia tăng lợi nhuận trong khi ít quan tâm đến những tác động diễn ra bên ngoài phạm vi nhà máy của mình. Không ít hoạt động công nghiệp đã gây ra những hậu quả nghiêm trọng đối với các khu vực lân cận, thậm chí ảnh hưởng tới những cộng đồng ở rất xa. Một số trường hợp nghiêm trọng nhất trong số đó đã được công chúng biết đến thông qua các bộ phim hoặc những phóng sự điều tra. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, nhờ nhận thức ngày càng cao của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, một hướng đi mới đã xuất hiện với mục tiêu giảm thiểu tác động môi trường của các hoạt động công nghiệp. Chúng ta cần nhìn xa hơn hiện tại. Những quyết định được đưa ra hôm nay sẽ định hình thế giới mà con cháu chúng ta sẽ kế thừa trong tương lai.

Để hiện thực hóa tầm nhìn đó, Bonfiglioli đã triển khai nhiều dự án được thiết kế riêng nhằm giảm tác động môi trường của các sản phẩm do công ty phát triển. Trong quá trình này, công ty đã huy động sự tham gia của các doanh nghiệp chuyên môn, các công ty khởi nghiệp và các trường đại học, với nhận thức rằng càng mở rộng phạm vi tri thức thì kết quả đạt được càng tốt hơn. Cũng với tinh thần đó, Bonfiglioli lựa chọn giữ vai trò điều phối tổng thể các dự án, chịu trách nhiệm kết nối các bên liên quan, đồng bộ tiến độ và định hướng các nhóm làm việc hướng tới những mục tiêu cụ thể. Ngay từ đầu, công ty đã nhận thức rõ rằng để bước vào tương lai cần có hai yếu tố then chốt: dữ liệu chính xác, đáng tin cậy và một hệ thống giám sát đủ năng lực để xử lý những dữ liệu đó.

Năm 2019, sự hợp tác với một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất chất bán dẫn và giải pháp công nghệ tiên tiến đã dẫn đến sự ra đời của dòng cảm biến WSensor và Zsensor - thế hệ phát triển mới của các cảm biến giám sát truyền thống. Các thiết bị này nổi bật với kích thước nhỏ gọn hơn, độ nhạy thu thập dữ liệu cao hơn và góp phần hiện thực hóa mục tiêu của Bonfiglioli trong việc đưa ra thị trường các sản phẩm và dịch vụ phục vụ giám sát hiệu suất cũng như bảo trì dự đoán. Đó là một thành tựu đáng chú ý, đạt được nhờ sự chia sẻ kinh nghiệm giữa các doanh nghiệp cùng tham gia trong các nhóm dự án. Dự án không chỉ dừng lại ở việc phát triển cảm biến mới mà còn xác định vị trí lắp đặt tối ưu trên các hộp giảm tốc. Nhiều tháng thử nghiệm trong các phòng kiểm tra đã giúp đánh giá và tinh chỉnh hiệu suất của hệ thống, tạo ra lượng dữ liệu có độ chính xác rất cao. Sau khi được phân tích bởi các kỹ thuật viên, những dữ liệu này cho phép xây dựng các kế hoạch bảo trì định kỳ, góp phần tránh các sự cố bất ngờ và giảm thiểu thời gian ngừng sản xuất.

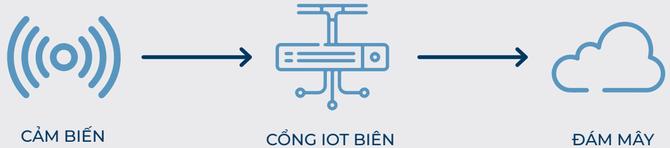
Ngày nay, các nhà máy và dây chuyền sản xuất được kết nối kỹ thuật số với máy móc và hệ thống vận hành. Khối lượng dữ liệu thu thập từ các công nghệ mới đã tăng theo cấp số nhân trong những năm gần đây, đòi hỏi sự hỗ trợ của các hệ thống tính toán ngày càng tiên tiến hơn.

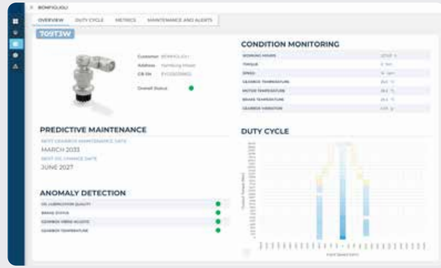
Thông qua dự án Horizon IoTWins, Bonfiglioli một lần nữa chứng minh khả năng nhìn xa hơn hiện tại. Đồng thời, sáng kiến digital@bonfiglioli đã mở đường cho việc khám phá những lĩnh vực mới, thúc đẩy một quá trình đổi mới liên tục. Hệ thống mới có khả năng thu thập dữ liệu vận hành từ nhiều nguồn khác nhau, tích hợp và xử lý chúng thành những cấu trúc thông tin hữu ích phục vụ việc ra quyết định của các kỹ thuật viên bảo trì. Dữ liệu sản xuất, hồ sơ bảo trì, thậm chí cả các điều kiện môi trường trong nhà máy đều được hệ thống phân tích nhằm xây dựng các mô hình chẩn đoán hỗ trợ công tác bảo trì. Không chỉ vậy, các tập dữ liệu thu thập được còn được sử dụng để cải tiến sản phẩm ngay từ giai đoạn thiết kế. Những khảo sát thực địa giúp xác định các cải tiến cần áp dụng cho hộp giảm tốc, từ đó nâng cao hơn nữa hiệu suất của sản phẩm. Đây là một vòng tuần hoàn giá trị bao trùm toàn bộ vòng đời sản phẩm.

Trong nhiều năm qua, Bonfiglioli đã hợp tác với nhiều doanh nghiệp để phát triển các dự án đổi mới sáng tạo. Điều nổi bật nhất từ quá trình chia sẻ tri thức này chính là sự trưởng thành về chuyên môn và văn hóa của các nhóm làm việc. Những kết quả đạt được đều được các doanh nghiệp tham gia dự án sử dụng để tiếp tục cải tiến sản phẩm của mình, từ đó tạo nên một chu trình phát triển liên tục và bền vững.



Cảm biến Omega, Z và TP.





Giải pháp IoT



Biết nhìn xa hơn những gì diễn ra ngay trước mắt và đặt mọi sự việc trong một bức tranh lớn hơn luôn mang lại những giá trị to lớn. Bonfiglioli đã luôn trung thành với triết lý đó, và đổi mới sáng tạo đã trở thành một phần không thể tách rời trong lịch sử phát triển của công ty. Ngày nay, các sản phẩm của Bonfiglioli là sự kết tinh của công nghệ cơ khí và điện tử; chúng là những hệ thống hoàn chỉnh có khả năng đáp ứng các thách thức mới nhất của ngành công nghiệp và tự động hóa như bảo trì dự đoán, học máy, và trí tuệ nhân tạo (AI) - nguồn động lực đổi mới sáng tạo mới nhất cho vô số lĩnh vực tri thức và ngành công nghiệp. Sự phát triển nhanh chóng của AI đang mở ra những hướng đi mới cho Bonfiglioli mỗi ngày. Không chỉ nâng cao hiệu suất và chất lượng sản phẩm, AI còn tạo điều kiện cho những mô hình kinh doanh và phương thức tương tác hoàn toàn mới giữa sản phẩm với người dùng, cũng như giữa nhà sản xuất với khách hàng - những điều từng được xem là ngoài sức tưởng tượng. Sự chú trọng vào đổi mới sáng tạo và phát triển là một trong những bí quyết làm nên thành công của Bonfiglioli; một thành công được tạo dựng phần lớn nhờ vào những tài năng trẻ, những người đang là động lực thực sự thúc đẩy công ty tiến lên ngày nay. Các thế hệ trẻ phải được truyền cảm hứng và định hướng thông qua những tấm gương cùng những tác động tích cực có khả năng khơi dậy tiềm năng sáng tạo trong tâm trí của họ.

Ngày 12 tháng Sáu năm 2005. Trong lễ tốt nghiệp tại Đại học Stanford, Steve Jobs đã có một bài phát biểu đi vào lịch sử trước các tân cử nhân. Chỉ trong hơn mười phút, ông đã tạo nên một trong những bài diễn văn tốt nghiệp được trích dẫn nhiều nhất mọi thời đại. “Stay hungry, stay foolish” (Hãy luôn khao khát, hãy luôn dại khờ) - đó là những lời kết của ông, một lời nhắn nhủ gửi đến những người trẻ rằng đừng bao giờ tự giới hạn những ước mơ của mình. Năm mươi năm trước đó, ở một nơi rất xa California, cũng có một chàng trai trẻ đang nỗ lực biến những giấc mơ của mình thành hiện thực. Anh tự thiết kế những bộ hộp giảm tốc của riêng mình, chỉ dựa vào kiến thức và năng lực bản thân. Ngày nay, sau bảy mươi năm, hàng trăm kỹ sư, kỹ thuật viên và nhà thiết kế vẫn đang làm việc mỗi ngày, tiếp tục bước đi trên con đường mà người đàn ông ấy đã mở ra từ giữa thế kỷ 20, tiếp tục hướng về tương lai.

Chúng ta không thể biết giới hạn của đổi mới sáng tạo sẽ nằm ở đâu trong những năm tới, nhưng có một điều chắc chắn: vẫn đang có những người phụ nữ và đàn ông tiếp tục mang tầm nhìn của Clementino Bonfiglioli tiến về phía trước.

Trong suốt chiều dài lịch sử, những nhà đổi mới sáng tạo luôn có một điểm chung: họ là những người mở đường. Nơi họ sinh ra không phải điều quan trọng, dù đó là Paris, San Francisco hay một ngôi làng nhỏ ở vùng ngoại ô Bologna, nhưng bằng hành động của mình, họ đã dẫn dắt cả một thế hệ và vẫn tiếp tục làm điều đó thông qua con cái, đồng nghiệp và những người nghiên cứu công trình của họ.

Edoardo Bennato là một trong những nhạc sĩ kiêm ca sĩ nổi tiếng nhất của nước Ý. Một trong những ca khúc được biết đến rộng rãi nhất của ông, bài “L’isola che non c’è”, phát hành năm 1980, gửi gắm một thông điệp dành cho tất cả những ai đang mỗi ngày đối mặt với thử thách và khó khăn trên hành trình theo đuổi khát vọng của mình. Khổ cuối của bài hát viết: “Ngôi sao thứ hai phía bên phải sẽ dẫn đường cho bạn; từ đó cứ tiến thẳng cho đến bình minh, bạn sẽ không bỏ lỡ nơi ấy, bởi đó là hòn đảo chưa từng tồn tại. Họ sẽ cười bạn vì bạn vẫn mãi đi tìm nơi ấy. Nhưng đừng bao giờ từ bỏ, bởi những người đã đầu hàng và cười sau lưng bạn có lẽ còn điên rồ hơn chính bạn.”

Stay hungry, stay foolish - Hãy luôn khao khát, hãy luôn dại khờ! Những con người xuất chúng như Clementino Bonfiglioli đã chiến đấu để đạt được mục tiêu của mình; đủ “khao khát” để dám mơ về một tương lai khác, và đủ “dại khờ” để biến giấc mơ ấy thành hiện thực.

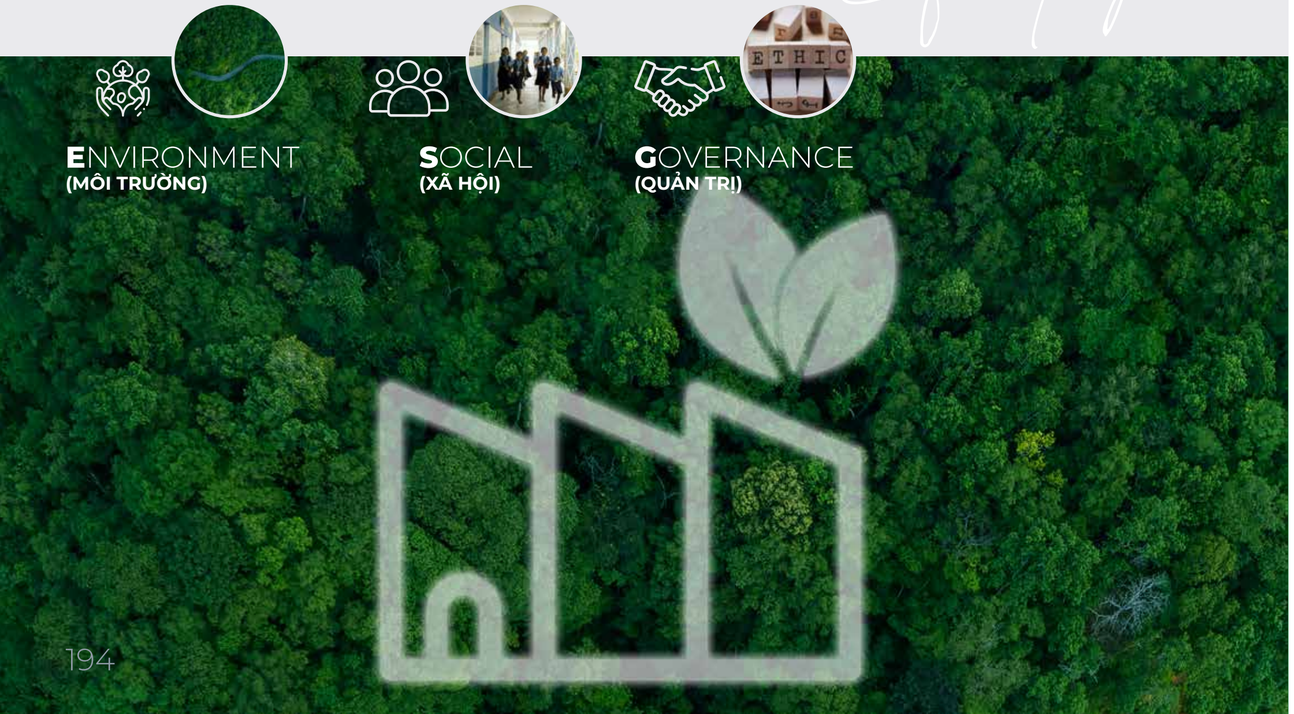




Tầm nhìn của chúng tôi về một tương lai bền vững

MỘT CAM KẾT DOANH NGHIỆP VƯỢT LÊN TRÊN NHỮNG MỤC TIÊU KINH DOANH

Phát triển bền vững không chỉ là câu chuyện của tương lai: đó còn là câu chuyện về những lựa chọn mà chúng ta đưa ra ngay từ hôm nay.



Khái niệm về tính bền vững bắt đầu phát triển vào đầu nửa sau của thế kỷ 20. Trong giai đoạn này, những phong trào đầu tiên về bảo vệ sinh thái và môi trường bắt đầu xuất hiện. Đồng thời, nhận thức về mối liên hệ giữa hành vi của con người và những tác động của nó đối với thiên nhiên cũng dần hình thành, làm nổi bật nhu cầu phải thay đổi các mô hình phát triển, đồng thời xem xét ảnh hưởng của chúng đối với con người và thế giới xung quanh. Từ nhận thức đó, nhiều tổ chức đã được thành lập với mục tiêu tác động đến xã hội hiện đại.

Một trong những tổ chức quan trọng nhất ra đời tại Thụy Sĩ vào năm 1961. Những người sáng lập đã lựa chọn một cái tên giàu ý nghĩa: Quỹ Quốc tế Bảo vệ Thiên nhiên (World Wide Fund for Nature – WWF), tổ chức mà ngày nay chúng ta đều biết đến với tên gọi WWF. WWF đặt mục tiêu bảo vệ môi trường và các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng thông qua việc nâng cao nhận thức của các tổ chức và cơ quan công quyền. Biểu trưng của tổ chức nhanh chóng trở nên nổi tiếng trên toàn thế giới: hình ảnh chú gấu trúc, được lựa chọn như một biểu tượng cho cuộc đấu tranh chống lại sự tuyệt chủng của các loài động vật. Năm năm sau, nhờ nỗ lực của Fulco Pratesi, WWF Italia chính thức được thành lập. Từ giữa những năm 1980, những mục tiêu mà một bộ phận xã hội dân sự theo đuổi đã trở thành nền tảng cho việc xây dựng các chính sách phát triển bền vững trên phạm vi toàn cầu. Năm 1983, Đại hội đồng Liên Hợp Quốc đã giao cho Ủy ban Thế giới về Môi trường và Phát triển (World Commission on Environment and Development - WCED) nhiệm vụ xây dựng một tài liệu định hướng các quốc gia thành viên đưa ra những quyết định sáng suốt hơn. Khi đó, việc thay đổi các mô hình tăng trưởng kinh tế và tính đến những tác động của biến đổi khí hậu đã trở thành yêu cầu cấp thiết.

Chủ tịch WCED lúc bấy giờ là Gro Harlem Brundtland, một chính trị gia người Na Uy luôn dành sự quan tâm sâu sắc cho các chính sách môi trường. Trong suốt ba năm làm việc, ủy ban đã huy động sự tham gia của các tổ chức phi chính phủ, chính phủ, cơ quan công quyền, hiệp hội môi trường và các trường đại học. Mục tiêu là xây dựng một khuôn khổ toàn diện, thu thập ý kiến và đánh giá từ tất cả các bên liên quan trước khi soạn thảo một văn kiện đề xuất các giải pháp cần được triển khai trong những năm tiếp theo. Kết quả của các cuộc thảo luận này là sự ra đời của báo cáo "Our Common Future" (Tương lai chung của chúng ta) vào năm 1987, thường được biết đến với tên gọi Báo cáo Brundtland, nhằm tôn vinh người đứng đầu ủy ban.

Trong số nhiều nội dung quan trọng của Báo cáo Brundtland, có hai khái niệm đã đặt nền móng cho tư duy phát triển bền vững hiện đại.

Khái niệm thứ nhất là tăng trưởng bền vững: đáp ứng nhu cầu của thế hệ hiện tại mà không làm tổn hại đến khả năng đáp ứng nhu cầu của các thế hệ tương lai. Chỉ trong một vài từ ngắn gọn, khái niệm này đã thể hiện rõ khát vọng thay đổi dựa trên sự quan tâm và nhận thức sâu sắc hơn về trách nhiệm đối với tương lai.

Khái niệm thứ hai kêu gọi sự tham gia của toàn thể nhân loại vào việc tìm kiếm một con đường phát triển mới, giúp các thế hệ mai sau được sống trong điều kiện tốt đẹp hơn: đó là một cách tiếp cận dựa trên công bằng xã hội, vừa thừa nhận những khác biệt về kinh tế giữa các quốc gia, vừa theo đuổi mục tiêu xây dựng một sự dung hòa công bằng giữa chất lượng cuộc sống và tăng trưởng kinh tế.

Báo cáo Brundtland đã mở đường cho hàng loạt chiến lược và sáng kiến nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu và thúc đẩy phát triển bền vững. Những sáng kiến này tiếp tục được phát triển và đạt tới nhiều cột mốc quan trọng: năm 1992, thành phố Rio de Janeiro đăng cai Hội nghị Rio+20, sự kiện dẫn đến việc thông qua Chương trình Nghị sự 21, xác định những hành động cần thực hiện để thúc đẩy phát triển bền vững trên phạm vi toàn cầu. Một bước tiến nền tảng khác là Hiệp định Paris, được thông qua vào năm 2015, thiết lập một hiệp ước mang tính ràng buộc nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu. Cũng trong năm đó, 193 quốc gia đã ký kết Chương trình Nghị sự 2030, xây dựng một kế hoạch hành động toàn cầu gồm mười bảy mục tiêu phát triển bền vững, trong đó có những nguyên tắc về thịnh vượng và hợp tác gắn liền với phúc lợi của con người.

Đó là những mục tiêu đáng trân trọng, nhưng không hề dễ dàng đạt được. Thực tế trong những năm gần đây cho thấy các lợi ích quốc gia, chính trị và ý thức hệ nhiều lần đã làm suy giảm, thậm chí trong một số trường hợp còn xóa bỏ hoàn toàn nguồn lực dành cho các dự án phát triển bền vững về môi trường.

Những khác biệt trong hệ thống sản xuất của từng quốc gia, xuất phát từ các quyết định kinh tế, chính trị và xã hội của chính phủ mỗi nước, cũng thường cản trở việc triển khai các giải pháp chung trong suốt nhiều năm qua. Để thúc đẩy tầm nhìn mới này, các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức quốc tế đã cần đóng vai trò ngày càng quan trọng, đảm nhận nhiệm vụ cân bằng lợi ích của các quốc gia và định hướng hoạt động sản xuất toàn cầu theo những mục tiêu chung.

Đối với các doanh nghiệp sản xuất, hành trình hướng tới phát triển bền vững cũng không hề bằng phẳng. Tuy nhiên, nhờ nhận thức mới của nhiều doanh nhân, động lực xây dựng một hệ thống công nghiệp thân thiện hơn với môi trường chưa bao giờ bị gián đoạn. Vì vậy, phát triển bền vững về môi trường đã trở thành một chiến lược phát triển của nhiều doanh nghiệp, không chỉ vì trách nhiệm xã hội mà còn bởi nó mang lại giá trị kinh tế thực sự. Tính bền vững về môi trường thậm chí còn được đưa vào các chiến lược tiếp thị nhằm thu hút những nhóm khách hàng nhạy cảm với các vấn đề môi trường - việc giảm sử dụng nhựa trong bao bì thực phẩm, sự phổ biến ngày càng rộng rãi của các hệ thống chiết nạp lại đối với sản phẩm tẩy rửa gia dụng, hay trong ngành ô tô là các giải pháp kiểm soát khí thải và phát triển phương tiện di chuyển bằng điện, chỉ là một vài ví dụ tiêu biểu.

Ý thức gắn bó với cộng đồng chính là động lực thúc đẩy những thay đổi này, và Bonfiglioli là một minh chứng rõ nét cho sự cộng sinh ấy.

Trong suốt năm mươi năm, các nhà máy tại Lippo di Calderara là nơi đặt trụ sở chính của Tập đoàn: cả khu sản xuất lẫn khu điều hành đều được xây dựng trên chính mảnh đất nơi cậu bé Clementino từng vui chơi thuở nhỏ. Qua nhiều thập kỷ, Calderara và Bonfiglioli đã cùng nhau phát triển, hỗ trợ lẫn nhau trên hành trình trưởng thành đó.

Vì vậy, nhà máy EVO cũng như HQ - trụ sở mới của đơn vị kinh doanh I&A được khánh thành vào năm 2020 - đều được xây dựng tại cùng địa phương này, chỉ cách Lippo vài phút di chuyển. Giảm phát thải, phát triển đường dành cho xe đạp, xây dựng công viên cây xanh: tất cả đều được thiết kế nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống không chỉ bên trong doanh nghiệp mà còn cho cả cộng đồng xung quanh.

Nhưng làm thế nào để một doanh nghiệp thực sự trở nên bền vững? Những bước đi và dự án nào cần được triển khai?

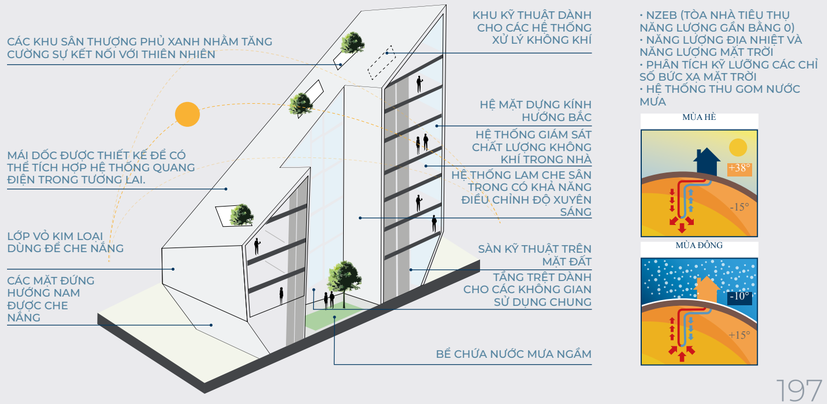
Nhiều năm trước, Bonfiglioli đã thành lập một nhóm chuyên trách nội bộ gồm các kỹ sư môi trường và chuyên gia về vật liệu mới, làm việc chặt chẽ với tất cả các phòng ban trong công ty. Tận dụng các công nghệ tiên tiến, nhóm này đã phát triển nhiều dự án có khả năng giảm thiểu tác động môi trường của doanh nghiệp đối với địa phương nơi công ty hoạt động.

Tuy nhiên, thách thức lớn nhất nằm ở việc xác định những nguyên tắc có thể được áp dụng thống nhất trên phạm vi toàn cầu cho tất cả các cơ sở sản xuất của Tập đoàn. Báo cáo Phát triển Bền vững là tài liệu mô tả một cách toàn diện những kết quả đã đạt được cũng như các mục tiêu được thiết lập cho một phương thức kinh doanh mới. Báo cáo này được xây dựng

Hiệu quả năng lượng trong các tòa nhà và cơ sở sản xuất



Trụ sở mới: minh chứng cụ thể cho phát triển bền vững và đổi mới sáng tạo



- NZEB (TÒA NHÀ TIÊU THỤ NĂNG LƯỢNG GẦN BẰNG 0)
- NĂNG LƯỢNG ĐỊA NHIỆT VÀ NĂNG LƯỢNG MẶT TRỜI
- PHÂN TÍCH KỸ LƯỠNG CÁC CHỈ SỐ BỨC XẠ MẶT TRỜI
- HỆ THỐNG THU GOM NƯỚC MƯA



dựa trên ba động lực cốt lõi, đóng vai trò như những ngọn hải đăng soi đường cho các quyết định trong tương lai: Xuất sắc (Excellence) – Đổi mới sáng tạo (Innovation) – Phát triển bền vững (Sustainability).

Quá trình chuyển đổi từ tư duy toàn cầu sang cách tiếp cận toàn cầu hóa gắn với địa phương hóa trong những năm gần đây là một phần không thể tách rời của hành trình này. Mọi hành động được triển khai đều tính đến đặc điểm và nhu cầu của các cộng đồng tại năm châu lục nơi Bonfiglioli đang hoạt động. Đó chính là sức mạnh của một sự thay đổi dẫn tới một tầm nhìn mới: nỗ lực đạt đến sự xuất sắc trong sản phẩm, tôn trọng sự đa dạng và các nền văn hóa địa phương, đồng thời đặt con người ở vị trí trung tâm, đồng thời thúc đẩy nhận thức rằng trách nhiệm của mỗi cá nhân là nền tảng cho trách nhiệm tập thể, và rằng chỉ bằng cách cùng nhau làm việc và chia sẻ kiến thức, chúng ta mới có thể phát triển.

Con đường hướng tới phát triển bền vững được xây dựng trên những hành động có tác động lâu dài, kế thừa những nền tảng đã được tạo dựng trong những năm gần đây. Một trong những mục tiêu trọng tâm đầu tiên của công ty là giảm phát thải khí nhà kính. Năm 2024, Bonfiglioli đã xây dựng một chiến lược nhằm gia tăng tỷ trọng điện năng sử dụng từ các nguồn năng lượng tái tạo, trong khuôn khổ kế hoạch kéo dài đến năm 2030. Các biện pháp như giám sát mức tiêu thụ năng lượng, tối ưu hóa việc sử dụng điện và đầu tư cải tạo theo định hướng xanh - tiêu biểu là hệ thống điện mặt trời công suất 1.335 kW được lắp đặt tại bãi đỗ xe của nhà máy EVO, hiện có khả năng sản xuất khoảng 1,5 triệu kWh điện mỗi năm, đáp ứng hơn 20% tổng nhu cầu tiêu thụ - đều hướng tới mục tiêu đến năm 2030, toàn bộ điện năng phục vụ hoạt động của cơ sở này sẽ đến từ các nguồn tái tạo.

Một nội dung trọng yếu khác trong quy trình sản xuất của Bonfiglioli là quản lý chất thải. Tập đoàn đặt mục tiêu đến năm 2030, toàn bộ chất thải phát sinh từ các nhà máy và chi nhánh sẽ được tái sử dụng trong các quy trình sản xuất khác hoặc được tái chế: đây là một cam kết cụ thể và lâu dài về phát triển bền vững cũng như trách nhiệm môi trường.

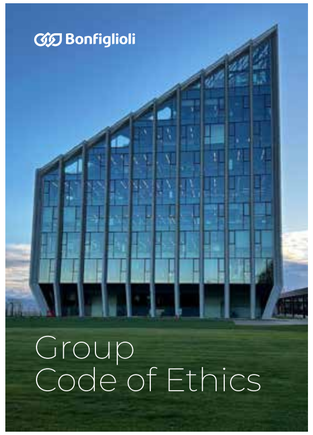
Thông thường, tính bền vững của một doanh nghiệp được gắn với hoạt động sản xuất và tác động môi trường của hoạt động đó. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, các doanh nghiệp tiên phong đã mở rộng khái niệm này ra toàn bộ chuỗi giá trị, bao gồm cả các nhà cung cấp, xuất phát từ nhận thức rằng phát

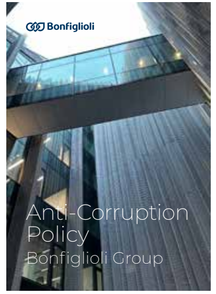
triển bền vững cũng phụ thuộc vào những đối tác trực tiếp tham gia vào chuỗi cung ứng. Theo tinh thần đó, các đối tác của Bonfiglioli được trực tiếp tham gia vào quá trình chuyển đổi sinh thái này cùng nhiều sáng kiến khác liên quan.

Bộ Quy tắc Ứng xử dành cho Nhà cung cấp đưa ra các hướng dẫn rõ ràng về việc tuân thủ các quy định quốc gia và quốc tế liên quan đến việc sử dụng các chất nguy hại, đặc biệt đối với những sản phẩm có thể gây ảnh hưởng đến sức khỏe và an toàn trong toàn bộ quá trình sản xuất. Bên cạnh đó, các nhà cung cấp còn phải tuân thủ các chính sách về chống bóc lột lao động và chống phân biệt đối xử. Cách tiếp cận này đã làm thay đổi tiêu chí lựa chọn nhà cung cấp, ưu tiên những đối tác sẵn sàng đáp ứng các thách thức mới, không chỉ trong lĩnh vực môi trường mà còn trong cách ứng xử với con người.

Đây là một lập trường mạnh mẽ nhằm loại bỏ những hành vi gây tổn hại cho môi trường và nguồn nhân lực. Sự thay đổi này được áp dụng cho các cơ sở và nhà cung cấp của công ty trên toàn thế giới, không có ngoại lệ. Đó không chỉ là một khẩu hiệu xuất hiện trong các bài thuyết trình doanh nghiệp, mà là một phương thức kinh doanh mới, có tầm nhìn xa và trên hết là công bằng.

Cách tiếp cận tương tự cũng đã được áp dụng đối với việc quản lý hộp giảm tốc khi kết thúc vòng đời sử dụng của chúng. Bonfiglioli đặt mục tiêu đến năm 2027 sẽ xây dựng bộ hướng dẫn chính thức, đầy đủ và có cấu trúc rõ ràng; tiếp đó, năm 2028 sẽ triển khai một dự án thí điểm trên một số sản phẩm được lựa chọn trong danh mục sản phẩm nhằm tìm kiếm các giải pháp giúp tối ưu hóa và kéo dài tuổi thọ sản phẩm. Trong lĩnh vực này, sự hỗ trợ từ các dự án giám sát hiệu suất được phát triển trong những năm gần đây sẽ đóng vai trò then chốt trong việc nâng







cao hiệu năng và chức năng của sản phẩm, với trọng tâm là tăng độ bền và góp phần sử dụng vật liệu cũng như nguồn lực một cách hiệu quả hơn.

Tất cả những dự án này, vốn có ý nghĩa quan trọng đối với các thế hệ tương lai, đều được vận hành và hiện thực hóa bởi chính những con người của Bonfiglioli. Một câu nói của Sonia Bonfiglioli đã tóm lược mối liên hệ trực tiếp giữa chiến lược và hành động chỉ trong vài từ ngắn gọn.
Cách ứng xử với người khác cũng là một khía cạnh quan trọng; đạo đức không chỉ là một từ ngữ xuất hiện trong tài liệu, mà là một triết lý sống hàng ngày định hướng mọi quyết định của doanh nghiệp thông qua những giá trị cốt lõi: Thử thách (Challenge) - Tôn trọng (Respect) - Trách nhiệm (Accountability) - Cùng nhau chiến thắng (Winning Together). Trong số đó, sự tôn trọng để lại dấu ấn sâu sắc nhất trong các mối quan hệ con người, phản đối mọi hình thức đối xử bất bình đẳng dựa trên giới tính, tín ngưỡng tôn giáo hoặc xuất thân văn hóa. Đây là những nguyên tắc rõ ràng định hướng các mối quan hệ giữa đồng nghiệp với nhau cũng như giữa công ty với các bên liên quan bên ngoài. Với mục tiêu bảo đảm con người luôn là trung tâm của doanh nghiệp, Bonfiglioli đã áp dụng nhiều cơ chế chính thức, trong đó có việc huy động đại diện người lao động tham gia các ủy ban kỹ thuật song phương nhằm triển khai các dự án cải thiện môi trường làm việc.

Những nguyên tắc từng dẫn dắt và truyền cảm hứng cho

“Tôi tin rằng Bonfiglioli của ngày hôm nay, và trên hết là Bonfiglioli của tương lai, không thể được xây dựng dựa trên một cá nhân duy nhất. CHÚNG TA mới chính là sức mạnh của Bonfiglioli.”

Clementino Bonfiglioli giờ đây đã trở thành nền tảng của Bonfiglioli trong thời đại mới; một hành trình hướng về tương lai của các thế hệ mai sau. Ngày qua ngày, bằng sự tận tâm và niềm đam mê, chúng ta có thể hướng tới những mục tiêu đầy tham vọng. Một số mục tiêu có thể rất khó để đạt được, nhưng chúng là cần thiết để bảo đảm một chất lượng cuộc sống tốt đẹp hơn. Bởi đôi khi điều quan trọng không phải là bạn đã thay đổi được cả thế giới hay chưa, mà là bạn đã nỗ lực bao nhiêu lần để làm điều đó.

Sự thách thức

Chúng tôi tìm kiếm để rồi sau đó vượt qua những giới hạn bằng các ý tưởng sáng tạo, sản phẩm tiên tiến cùng hiệu suất vượt trội.

Tôn trọng

Chúng tôi khám phá các nền văn hóa, tôn giáo và trải nghiệm khác nhau để biến sự đa dạng thành nguồn lực và tiếp cận tăng trưởng kinh tế bền vững một cách hài hòa với môi trường.

Trách nhiệm

Chúng tôi tận tâm với tất cả những gì mình làm để cải thiện bản thân và làm gương cho những người khác bởi vì hiệu suất của đội nhóm bắt nguồn từ chính yếu tố này ở mỗi thành viên.

Cùng nhau chiến thắng

Chúng tôi nuôi dưỡng nhân tài để mang lại và chia sẻ kiến thức dẫn đến thành công.

Những giải pháp của chúng tôi cho một tương lai bền vững

TÁI CHẾ



CHÚNG TÔI BIẾN CHẤT THẢI THÀNH TÀI NGUYÊN

XỬ LÝ NƯỚC



NHỮNG CÔNG NGHỆ KIẾN TẠO MỘT TƯƠNG LAI XANH HƠN

KHÍ SINH HỌC



KHÍ SINH HỌC - NGUỒN KHỞI SINH CỦA NĂNG LƯỢNG VÀ KINH TẾ TUẦN HOÀN

NĂNG LƯỢNG GIÓ



NGUỒN NĂNG LƯỢNG TÁI TẠO TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT

GIẢI PHÁP DI CHUYỂN BẰNG ĐIỆN



TIÊN PHONG TRONG HÀNH TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SANG ĐIỆN HÓA

Sản phẩm



ĐỘNG CƠ GIẢM TỐC HIỆU SUẤT CAO EVOX



HỆ THỐNG BIẾN TẦN TÁI SINH CHỦ ĐỘNG



BỘ TRUYỀN ĐỘNG LÁI ĐIỆN DÀNH CHO XE NÂNG VÀ XE VẬN CHUYỂN TRONG KHO



HỆ TRUYỀN ĐỘNG ĐIỆN CHO CÁC ỨNG DỤNG XE VÀ THIẾT BỊ NGOÀI ĐƯỜNG BỘ



ĐỘNG CƠ GIẢM TỐC NHỎ GỌN LẮP TRỰC TIẾP TRÊN BÁNH XE DÀNH CHO AMR VÀ AGV













Tinh thần Bonfiglioli

HẾT TỐC LỰC VỀ PHÍA TRƯỚC!



Tiếng chuông báo thức vang lên khắp căn phòng. Với một động tác quen thuộc, Joshva nhanh chóng tắt nó đi: đã đến lúc anh phải bắt đầu một ngày làm việc mới. Như thường lệ, anh mất khoảng ba mươi phút để chuẩn bị. Trước khi rời nhà, anh dừng lại trước căn phòng nhỏ nơi hai đứa con đang ngủ say và lặng lẽ lắng nghe nhịp thở của chúng trong sự tĩnh lặng của buổi sớm mai. Mỗi ngày của anh đều bắt đầu bằng nghi thức giản dị ấy, một khoảnh khắc mang lại nguồn năng lượng tích cực cho cả ngày dài phía trước.

Vợ anh ôm anh trước cửa căn hộ rồi tiễn anh bước vào nhịp sống náo nhiệt của Chennai trong buổi sớm mai. Joshva luồn lách quen thuộc qua những con phố trên chiếc xe tay ga của mình và đúng như mọi ngày, vào khoảng mười phút trước tám giờ, anh bước vào phòng thay đồ, thực hiện những động tác chậm rãi và quen thuộc - cũng giống như Saravanabava đang làm.



Trái:
một công nhân
tại nhà máy
Chennai.

Phải:
Joshva S

Cả hai đều làm việc tại nhà máy Bonfiglioli và được gắn kết bởi một sợi dây đặc biệt khiến câu chuyện của họ trở nên ý nghĩa. Saravanabava và Joshva đều từng là những đứa trẻ sống tại Home for Children, mái ấm được xây dựng thông qua dự án Bonfiglioli CheerFutureLand vào năm 2010. Một mối gắn bó đã kết nối hai chàng trai trẻ với Bonfiglioli từ thuở ấu thơ, cũng như với rất nhiều đứa trẻ khác từng gọi ngôi nhà do Clementino Bonfiglioli xây dựng là mái ấm của mình trong suốt mười sáu năm qua. Nhờ sự hỗ trợ đó, các em đã có cơ hội học tập và chuẩn bị hành trang để bước vào cuộc sống lao động.

Ngày nay, cả hai đều có quyền tự hào về chặng đường mình đã đi qua.

Joshva hiện là kỹ thuật viên bảo trì chuyên về ngôn ngữ máy, còn Saravanabava làm việc tại bộ phận lắp ráp và phụ trách công đoạn lắp đặt hộp giảm tốc. Họ là một phần không thể tách rời của cộng đồng hàng nghìn con người trải dài trên năm châu lục, những người mỗi ngày cùng tham gia vào các hoạt động tạo nên Bonfiglioli. Họ cũng là những “Vite senza fine” - những “cuộc đời tiếp nối không ngừng” - giống như tất cả những người phụ nữ và đàn ông khác của Bonfiglioli, trong quá khứ cũng như hiện tại, những người đã góp phần viết nên lịch sử của công ty.

Chỉ có một cách để mở đầu chương cuối cùng của cuốn sách này: nói về con người.

Bảy mươi năm lịch sử sẽ là kim chỉ nam cho tương lai. Những dòng chữ trong cuốn sách này được viết ra để các thế hệ mai sau hiểu rằng mỗi ngày họ đang góp phần tạo nên một điều phi thường. Công việc của mỗi cá nhân sẽ tiếp tục cung cấp nguồn

Manufacturing*danh từ*

[Từ tiếng Latin Trung đại manufactura, *bắt nguồn từ* manu facĕre, *“làm bằng tay”*].

TẬP HỢP CÁC CÔNG VIỆC VÀ QUY TRÌNH, ĐƯỢC THỰC HIỆN BẰNG TAY HOẶC BẰNG MÁY MÓC, THÔNG QUA ĐÓ NGUYÊN LIỆU THÔ ĐƯỢC CHUYỂN HÓA THÀNH HÀNG HÓA TIÊU DÙNG, TỨC LÀ CÁC SẢN PHẨM ĐƯỢC SẢN XUẤT HOÀN CHỈNH.

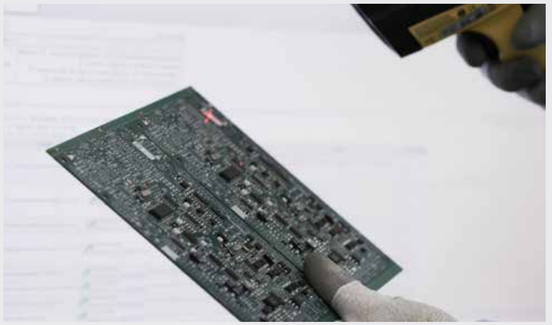
© ISTITUTO DELLA ENCICLOPEDIA ITALIANA DO GIOVANNI TRECCANI SÁNG LẬP







Nhân viên Bonfiglioli làm việc tại các nhà máy trên khắp thế giới.



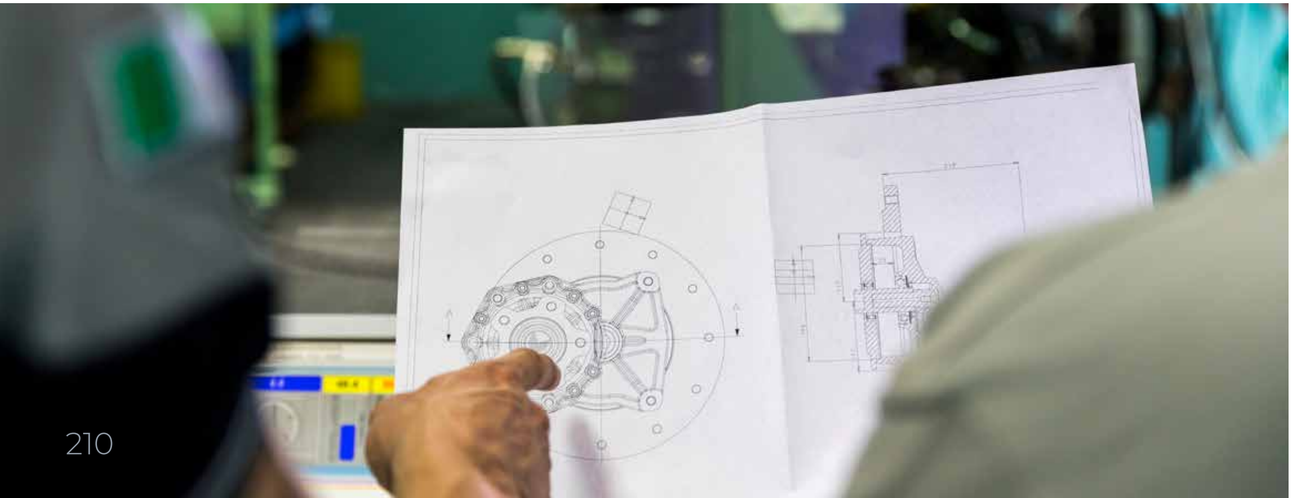


năng lượng cần thiết để giữ cho ngọn lửa ấy luôn cháy sáng - ngọn lửa được thắp lên từ giữa thế kỷ 20 trong một xưởng cơ khí nhỏ ở Bologna.

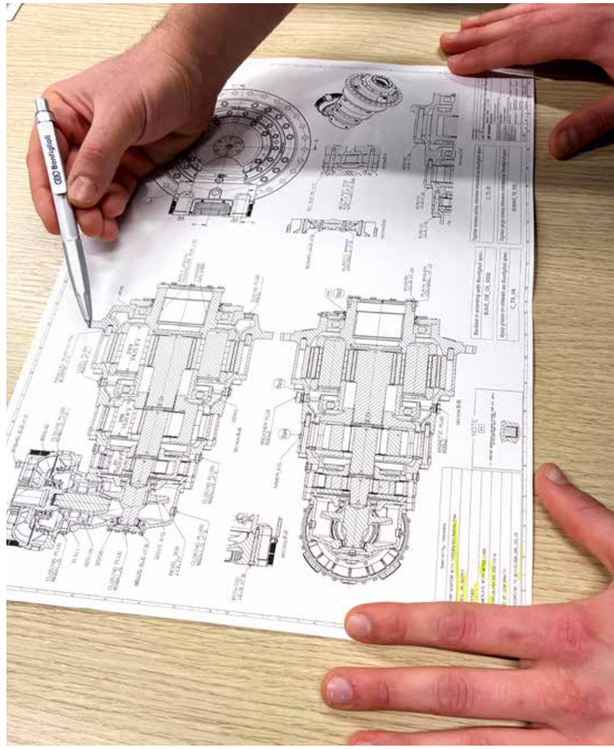
Việc gìn giữ những giá trị làm nên nền tảng của Bonfiglioli đòi hỏi một cách thức giao tiếp hoàn toàn mới; một sự thay đổi căn bản so với mô hình một chiều trước đây, khi công ty đưa ra mọi quyết định còn người lao động chỉ đơn thuần chấp nhận. Ngày nay, mọi ý kiến đều có giá trị, bất kể vị trí của một người trong cơ cấu tổ chức. Mục tiêu chính của hệ thống hợp tác hai chiều và mang tính cộng tác cao hơn này là thu hút sự tham gia của toàn thể nhân viên; đây là một hướng đi mới giúp công ty đưa ra các quyết định với nhận thức đầy đủ hơn, đồng thời có được một góc nhìn rộng mở hơn trong quá trình đó. Ngày nay, tất cả những ai là một phần của thế giới Bonfiglioli đều có trong tay những công cụ không chỉ cung cấp thông tin về kết quả hoạt động của công ty mà còn nhiều hơn thế; bởi những trở ngại thực sự đối với việc chia sẻ ở phạm vi rộng hơn nằm ở những khó khăn trong giao tiếp và sự thiếu thấu hiểu lẫn nhau giữa các nhân viên.

Bonfiglioli đã chú trọng đến những khía cạnh này trong một thời gian khá dài. Từ năm 2014, công ty đưa vào sử dụng công cụ truyền thông nội bộ mang tên BNET, sau này phát triển thành nền tảng Bclose, nhằm kết nối mọi bộ phận trong doanh nghiệp. Thông qua nền tảng này, nhân viên Bonfiglioli có thể truy cập tài liệu, báo cáo tài chính và mọi thông tin liên quan đến đời sống doanh nghiệp. Đồng thời, các kênh chuyên biệt cũng được tạo ra để mọi người chia sẻ sở thích và hoạt động giải trí của mình, từ sách, thể thao cho đến thú cưng. Đó là một cộng đồng trực tuyến rộng lớn, nơi những con người cách nhau hàng nghìn ki-lô-mét vẫn có thể trò chuyện về những điều mình yêu thích, bất kể chức vụ hay vị trí công việc.

Cách tiếp cận mới này cũng hỗ trợ đáng kể cho những người làm công tác nhân sự. Thế giới việc làm đã thay đổi sâu sắc. Trong ba







mươi năm qua, khát vọng gắn bó trọn đời với một doanh nghiệp đã dần nhường chỗ cho những ưu tiên mới, trong đó không chỉ có yếu tố kinh tế mà còn là chất lượng thời gian dành cho gia đình và những đam mê cá nhân. Thách thức lớn nhất đối với tương lai của Bonfiglioli sẽ là truyền tải ý nghĩa thực sự của tinh thần "Be Bonfiglioli" và định nghĩa khái niệm đó trong những năm sắp tới. Công ty sẽ cần tìm được sự cân bằng giữa nhu cầu phát triển của doanh nghiệp và nhu cầu của con người, mà không bao giờ đánh mất ngọn hải đăng đã dẫn lối Bonfiglioli kể từ năm 1956. Đó là một trách nhiệm lớn lao đối với doanh nghiệp, đòi hỏi những lựa chọn chiến lược quan trọng, nhưng đồng thời cũng là một cơ hội đặc biệt dành cho những ai đang sống và làm việc cùng Bonfiglioli mỗi ngày, những người sẽ góp phần định hình tương lai của công ty. Ngày nay, Bonfiglioli đã hoàn toàn khác: một tập đoàn đa quốc gia giữ vị trí hàng đầu trên trường quốc tế.

Những con người đã làm việc tại đây trong suốt bảy mươi năm đầu tiên, mỗi người theo cách riêng của mình, đều đã nỗ lực để "Be Bonfiglioli" (Sống theo tinh thần Bonfiglioli) - giữ cho con tàu đi đúng hướng, không ngừng thay đổi và phát triển nhưng





vẫn không quên bản sắc của chính mình, dù họ gắn bó với công ty vài tháng, hai mươi năm hay cả một đời người.

Muôn vàn cảm xúc hiện lên trong ánh mắt của những nhân viên đầu tiên - một giọt nước mắt lăn dài trên những nếp nhăn của khuôn mặt, một câu chuyện bị ngắt quãng bởi sự nghẹn ngào khi nhắc lại một kỷ niệm nào đó - chính là những viên gạch đã góp phần xây nên nền móng của Bonfiglioli. Niềm đam mê của Clementino ngày hôm qua, của Sonia ngày hôm nay, cùng với công sức của hàng nghìn phụ nữ và đàn ông trên khắp thế giới, đã tạo nên Bonfiglioli mà chúng ta biết ngày nay. Đã đến lúc lật sang một trang mới, cầm bút lên và bắt đầu thiết kế tương lai.













Đó sẽ là một nỗ lực tập thể, đôi khi đi kèm với những bất đồng, những nghi ngờ và những quyết định khó khăn, nhưng tất cả đều cần thiết để xây dựng một tương lai luôn vận động và phát triển.

Trong kỷ nguyên mới sắp mở ra, sẽ có những nhân vật mới bước lên sân khấu. Đó là những người cháu của Clementino - những đứa trẻ lớn lên cùng bánh mì và những bộ hộp giảm tốc - cùng tất cả những người trẻ tuổi sẽ gắn hành trình cuộc đời mình với hành trình của Bonfiglioli.

Thế hệ đồng nghiệp mới sẽ không có sẵn những công thức cố định, nhưng họ sở hữu một cơ hội vô giá: được nhìn lại quá khứ. Đó sẽ là công cụ mạnh mẽ nhất để kiến tạo tương lai; hiểu mình đến từ đâu, tiếp nối những giá trị nền tảng của công ty và biến chúng thành đòn bẩy cho sự phát triển.

Clementino, Franco, Giancarlo, Marco, Gianni, Arrigo, Arnaldo, Paolo, Mario, Gianfranco. Những cái tên ấy, cùng với rất nhiều người khác, đã nuôi dưỡng bộ rễ của Bonfiglioli. Bằng niềm đam mê và tinh thần "Be Bonfiglioli" (Sống theo tinh thần Bonfiglioli), họ đã tạo dựng nên con đường mà chúng ta đã đi suốt bảy mươi năm qua.

Giờ đây đến lượt bạn. Hãy tìm cảm hứng từ quá khứ và hướng tầm mắt về tương lai; hãy hình dung và xây dựng con đường mới sẽ đưa Bonfiglioli tiến xa hơn nữa.

Bạn sẽ mắc sai lầm, sẽ có hàng nghìn băn khoăn và bất định, nhưng hãy quan sát thế giới xung quanh trong mọi việc mình làm, và bạn sẽ tìm thấy câu trả lời. Bạn cũng sẽ phải "Be Bonfiglioli".

Và biết đâu, trong một khoảnh khắc khó khăn nào đó, bạn sẽ nghe thấy giọng nói của một người đàn ông tóc bạc, đôi mắt xanh như biển cả thì thầm bên tai mình:

"Hết tốc lực về phía trước!"



Sonia và các con Alessandro và Federico

Câu chuyện tiếp tục...

SONIA BONFIGLIOLI VÀ CÁC CON TRAI

Bản quyền © 2026 Bonfiglioli S.P.A.

Mọi quyền được bảo lưu. Không được sao chép hoặc truyền tải bất kỳ phần nào của cuốn sách này dưới bất kỳ hình thức hay phương tiện nào, dù là điện tử hay cơ học, bao gồm sao chụp, ghi âm hoặc thông qua bất kỳ hệ thống lưu trữ và truy xuất thông tin nào, khi chưa có sự cho phép bằng văn bản của tác giả.

Được in tại Ý trên loại giấy tráng phủ thân thiện với môi trường.

Khu vực video

quét mã để xem thêm nội dung

CÁC PHIÊN BẢN SÁCH ĐIỆN TỬ BẰNG NHỮNG NGÔN NGỮ KHÁC CÓ THỂ ĐƯỢC TRUY CẬP TRỰC TUYẾN.

Nguồn ảnh và tài liệu tham khảo

Thư viện Đại học Bologna

Thư viện Archiginnasio, Bologna

Museo del giocattolo in movimento (Bảo tàng đồ chơi chuyển động), Sala Bolognese (BO)

Alma Mater Studiorum University of Bologna (Đại học Bologna)

Museo del Patrimonio Industriale (Bảo tàng Di sản Công nghiệp), Bologna

Kho lưu trữ ảnh, Ảnh của R. Bertuzzi

Viện Giáo dục Đại học Aldini Valeriani, Bologna

Kho lưu trữ của Bảo tàng Di sản Công nghiệp, Paolo Betti, 2012

Viện Aldini Valeriani. Ảnh: A. Villani & Sons; Rainaldi, Girolamo; Vannini, Vincenzo (giữa thế kỷ 20). Quyền sử dụng theo tiêu chuẩn Beni Culturali Standard (BCS).

L'India che cammina dalla tradizione al futuro (Ấn Độ, từ truyền thống đến tương lai) - Ảnh: Elisa Pellacani -2004

Bonfiglioli

Chúng tôi kiên định theo đuổi sự xuất sắc, đổi mới sáng tạo và phát triển bền vững. Đội ngũ của chúng tôi thiết kế, phân phối và cung cấp dịch vụ cho các giải pháp truyền động và truyền lực đẳng cấp thế giới, góp phần giữ cho thế giới luôn vận động

TRỤ SỞ CHÍNH
Bonfiglioli S.p.A

Via Cav. Clementino Bonfiglioli, 1
40012 Calderara di Reno - Bologna (Ý)
ĐT: +39 051 6473111