

## **PRESS RELEASE**

### **GKN JACKSON CENTER – MAGGIO 2008**

“I momenti più difficili sono venuti alla fine degli anni '80 quando il nostro brevetto era scaduto, il numero dei clienti si assottigliava, e il futuro non prometteva niente di buono”. Il responsabile dell'ufficio tecnico della GKN Jackson Center Jim Kitzmiller può guardare con sollievo al passato, dall'alto di una lunga carriera, tutta all'interno della stessa azienda. Negli ultimi tre anni dopo il passaggio della fabbrica nelle mani del gigante internazionale GKN e l'incorporazione nella Axles Division, gli affari hanno ripreso a brillare. Nuovi settori di mercato si sono aperti per gli assali e le molle elastiche prodotti a Jackson Center in Ohio, così come per i mozzi ruota e i fuselli che sono assemblati nell'impianto.

Nuovi prodotti in fase di studio alimentano la fiducia nella crescita futura.

Non è stato sempre così. Jim sa bene che l'ascesa, la crisi e la rinascita di quella che un tempo fu la Henschen Company, è una storia emblematica per l'intera regione industriale del centro nord americano, e dei cambiamenti forzati dal processo di globalizzazione nell'industria di settore. La differenza nel suo caso, sta nel fatto che Jim è ancora in sella al suo posto di lavoro, e può raccontare la storia.

Mister C.W. Henschen aprì la fabbrica di Jackson Center nel 1949 per costruire assali elastici sulla base di un brevetto che aveva importato dall'Europa, e che gli permise di prosperare per decenni sulla scia del boom agricolo e industriale del dopoguerra. In particolare la sua produzione crebbe con l'apertura nella stessa zona di una fabbrica dell'Airstream, il camper dalla superficie metallica che fu una presenza iconica sulle strade americane negli anni '50 e '60, e che divenne uno dei clienti principali della Henschen. “Al tempo eravamo i soli ad offrire i nostri assali” ricorda Jim, “ed eravamo liberi di fissare il prezzo come volevamo”.

L'ambizione autarchica si accentuò nel 1976 quando la Beatrice Food, proprietaria della Airstream, comperò la Henschen Industrial e la trasformò in una sorta di fornitore interno, con una esposizione minima al mercato e alla concorrenza. La crisi del petrolio mise in difficoltà i voluminosi camper voraci di benzina, e la Airstream finì per disfarsi della Henschen, come fecero in seguito diverse altre aziende che ne tentarono il rilancio. Nel 2001 la fabbrica era divenuta la QDS/Henschen di proprietà della Lakin di Chicago, e produceva assali principalmente per la britannica GKN.

La svolta è venuta nel 2005, quando la GKN ha deciso di assumere il controllo del suo fornitore, non per sottrarla al mercato come aveva fatto la Airstream, ma per rilanciarla sulla scena della concorrenza internazionale. L'azienda, che ha assunto il nome di GKN Jackson Center, è stata ristrutturata e rifinanziata, ma lasciata libera di operare indipendentemente, all'interno della neonata Axles Division, che comprende altre due società acquisite dal gruppo. Una è l'italiana GKN FAD di Carpenedolo, sede centrale della divisione, che produce assali agricoli e mozzi. L'altra è la GKN Geplasmatal di Saragozza in Spagna, costruttore di telai e di assali elastici per rimorchi leggeri. Insieme, le tre aziende stanno acquistando una presenza di primo piano nel settore OffHighway, grazie alla esposizione internazionale che la casa madre è in grado di garantire. Il fatturato del 2007 è stato di 48 milioni di Euro, ma l'A.D. Domenico Traverso intende raddoppiarlo entro il 2012, con la conquista della supremazia nel settore agricolo, che ha un mercato potenziale di 1 miliardo di euro.

Già oggi nel portfolio della GKN Axles Division figurano costruttori del calibro della John Deere, CNH e Caterpillar.

La fabbrica di Jackson Center nel frattempo ha fatto un enorme salto di qualità: dalla GKN ha appreso i principi della "produzione Lean" e della concorrenza aperta nel mercato globale, ma anche una nuova strategia di focalizzazione sul settore agricolo, ora che la corsa alla produzione dell'etanolo da cereali sta aprendo enormi prospettive di crescita del settore.