



IL GRUPPO AGIE-CHARMILLES

Orizzonti mondiali

Intervista con il responsabile marketing della holding svizzera che raggruppa le più grandi aziende del settore edm e Mikron per il comparto dei machining center.

Gli sviluppi futuri dopo l'opera di riorganizzazione iniziata nel 2003.

di Paolo Beduoci

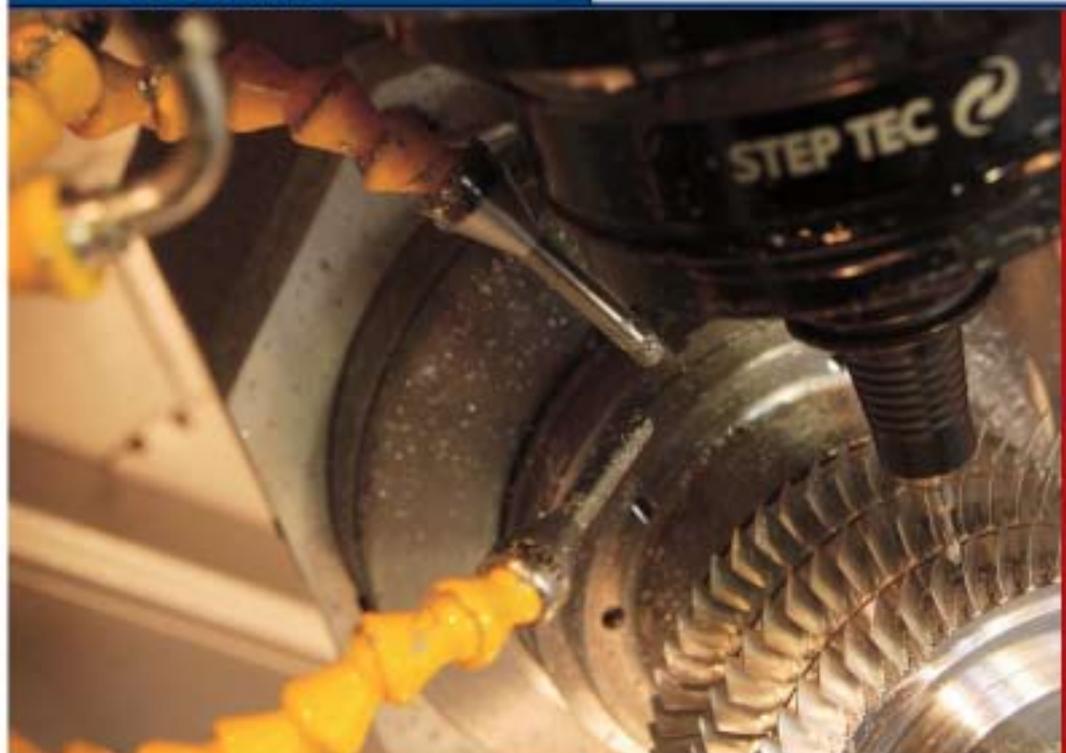
La vicenda che ha visto negli ultimi anni la nascita del gruppo che raduna sotto lo stesso cappello i due principali produttori di macchine per l'elettroerosione Charmilles e Agie, oltre a Mikron specializzata nella produzione di centri di lavoro, sicuramente pone diverse questioni sul tavolo: dalla armonizzazione dei prodotti alla gestione dei marchi su scala internazionale. Accanto a queste problematiche però si sono aperti notevoli spazi per ottimizzare molte delle funzioni aziendali e aumentare considerevolmente la capacità finanziaria delle aziende coinvolte. Questi sono solo i primi pensieri che ci sono venuti alla mente quando abbiamo pensato di realizzare un'intervista con Michael Hauser responsabile marketing del gruppo di aziende riunite sotto il controllo della Holding svizzera, nonché responsabile della divisione fresatura. L'incontro con Michael Hauser è avvenuto nella bellissima sede della Agie Charmilles a Losone, pochi chilometri a sud di Locarno quasi in riva alla punta estrema settentrionale del Lago Maggiore, quella - per intenderci - all'interno dei confini elvetici.



Michael Hauser, responsabile marketing del gruppo

Le occasioni per quanto concerne gli aspetti di riorganizzazione sono state sfruttate molto bene. L'opera di integrazione e ristrutturazione dell'intero gruppo è iniziata già nel 2003 ed è proseguita fino alla completa attuazione del piano che pre-

Economia



vede la suddivisione della produzione su cinque marchi di Macchine Utensili: Agie, Charmilles, Actspark (produzione e distribuzione in Cina), un marchio in Brasile (Engemaq) e infine il marchio Mikron dedicato alle macchine di fresatura. «A questi marchi - ci spiega Hauser - possono poi essere aggiunti altri marchi come System 3R, Step Tec,

Intech. Ai cinque marchi di Macchine Utensili - prosegue Hauser - corrispondono cinque tipologie di prodotti fabbricati in cinque diversi impianti produttivi nel mondo (quattro in Svizzera e uno in Cina) capaci di coprire i principali mercati di nostro interesse».

A molti marchi così distribuiti nel mondo, spesso però corrispondono

anche difficoltà organizzative e di razionalizzazione delle diverse fasi di sviluppo dei nuovi prodotti. Per poi non parlare delle inefficienze della ricerca e di tutti i doppioni che si vengono a creare sotto l'aspetto organizzativo. In questa direzione gli uomini del gruppo Agie Charmilles hanno realizzato un grande lavoro di ristrutturazione proprio per evitare, come ci spiega ancora Mr. Hauser «ripetizioni e spese inutili. Sarebbe stato sciocco da parte nostra, per quanto riguarda l'elettroerosione, evitare di razionalizzare la ricerca e lo sviluppo raggruppandole. Sarebbero stati soldi spesi più volte per arrivare al medesimo risultato. Ma non solo - prosegue Hauser - se lei pensa alle grandi sinergie che si possono sfruttare per ciò che si riferisce alla componentistica capirà bene quali siano i risparmi che noi possiamo realizzare e come questi si riversino poi in un prezzo più competitivo a parità di tecnologia e come anche la qualità ne risenta positivamente».

Il 2003, oltre ad essere per il gruppo Agie Charmilles l'anno dell'avvio della riorganizzazione su scala mondiale è stato per l'Europa comunitaria anche l'anno di introdu-

L'opera di riorganizzazione dell'intero Gruppo è iniziata nel 2003



zione dell'Euro. In molti avevano fatto previsioni di grandi difficoltà per quelle economie, come ad esempio proprio la Svizzera, e per le loro imprese che non aderivano alla moneta unica.

«Sotto l'aspetto delle esportazioni - è sempre Hauser che parla - direi che il problema oggi è più di chi ha adottato l'Euro che degli altri. Infatti la altissima valutazione nei confronti del dollaro e delle divise asiatiche sta creando seri problemi all'export delle nazioni dell'area euro. Questo non significa però che il giudizio sull'Euro sia negativo». Una delle caratteristiche che con-

fatta è che si è trattato comunque di un anno buono, anche grazie alla presenza su molti mercati.

«Le previsioni per il 2005 - dice Hauser - non sono ancora chiarissime, per il momento c'è un misto di sensazioni differenti. Anche in questo caso però le difficoltà di un'area dovrebbero essere ben compensate dalla crescita di altre porzioni di mondo. Il vantaggio di essere una società globale è proprio questo. In ogni caso penso che sarà un buon anno. Questo nonostante il dollaro debole e l'euro estremamente alto. La nostra politica di razionalizzazione e di produzione decentrata

tore dell'elettroerosione dove è in grado di offrire prodotti di qualità in qualsiasi fascia di prezzo e con livelli di automazione crescenti. A questo proposito è sufficiente pensare che il fatturato del gruppo Agie Charmilles raggiunge quasi il miliardo di franchi svizzeri. Una dimensione che nessun competitor diretto dell'azienda può vantare. Una ampiezza di offerta che sicuramente non farà altro che confermare il ruolo di leader mondiale del comparto del Gruppo Svizzero. A dare ulteriore forza a questa posizione ci sarà in futuro, quando la produzione raggiungerà livelli ade-



Il fatturato del Gruppo Agie-Charmilles raggiunge quasi un miliardo di franchi svizzeri



traddistingue però il Gruppo è quella di desiderare il radicamento nei paesi in cui è presente con impianti produttivi dando lavoro a persone del luogo e cercando di integrarsi al meglio con la realtà locale. «Così - prosegue a spiegare Hauser - possiamo capire meglio la mentalità di un contesto. In Cina ad esempio i nostri ingegneri sono cinesi supportati dai nostri ingegneri svizzeri. E un modo per integrarci al meglio nei paesi dove siamo presenti. Inoltre in questo modo si riescono a sfruttare al meglio le singole competenze creando flussi molto importanti di scambi di informazioni e di tecnologia. Anche questo è un vantaggio.»

Una politica che ha dato i suoi frutti, tanto che seppur non ci siano ancora dati ufficiali sul 2004 per via della riservatezza che una società per azioni deve mantenere per le leggi che regolano le quotazioni dei titoli, l'anticipazione che ci è stata

iniziata nel 2003 ci aiuta anche sotto questo aspetto».

A dare forza ulteriore al Gruppo in questa fase c'è anche la grande dimensione che il raggruppamento ha raggiunto specialmente nel set-

tuati alla bisogna, la possibilità di importare sul mercato europeo macchine costruite in Cina.

«Ad oggi produciamo in Cina circa mille macchine l'anno - ci spiega ancora Hauser - ma le nostre in-

Economia



L'alta tecnologia è uno dei punti forti di Agie-Charmilles

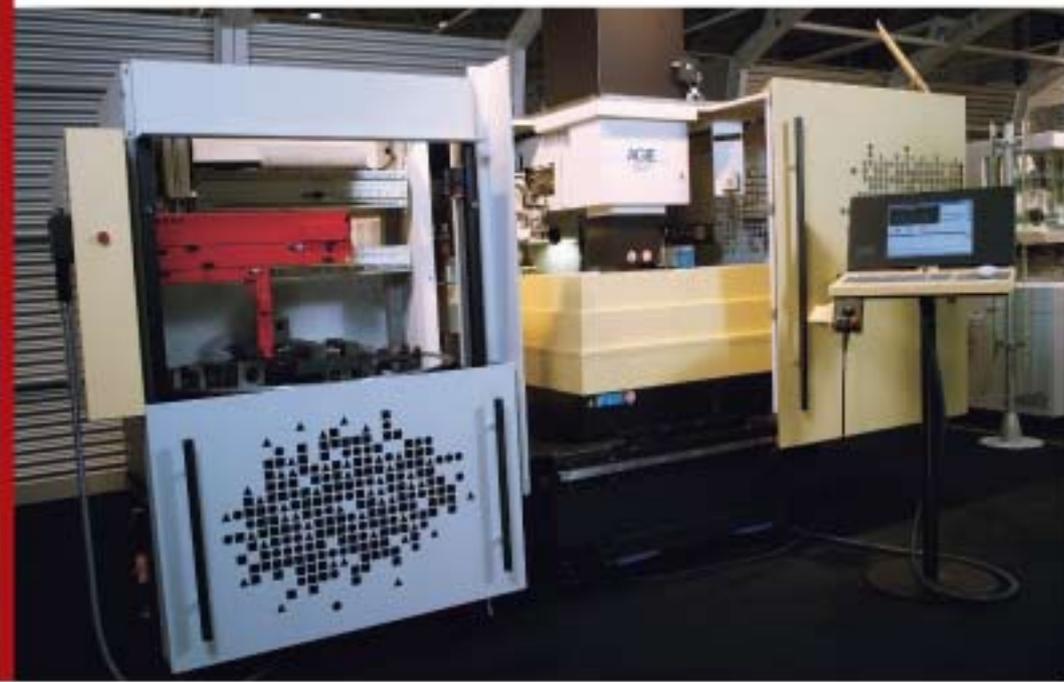


dea delle grandi possibilità di sinergie che si possono utilizzare all'interno del gruppo. «La nostra realtà ci permette notevoli economie di scala. Così - come spiega Michael Hauser - ci produciamo da soli molti componenti. Ad esempio tutti i generatori, i CNC, i componenti delle macchine EDM, gli elettromandri delle fresatrici. Inoltre facciamo automazione e automazione integrata per le nostre macchine. Abbiamo deciso di costruirci in casa tutto ciò che era conveniente produrre. Per quanto concerne alcuni di questi aspetti, ad esempio gli elettromandri (Step Tec) o l'automazione (System 3R), facciamo anche da fornitori di OEM». Un aspetto che ci è parso interessante è quello del rischio di sovrapposizione di marchi che si potrebbe

permetterà di migliorare il servizio pre e post vendita rendendolo ancora più efficace e con un range di offerta di prodotto unica».

Dopo aver spaziatto sui mercati di tutto il mondo era inevitabile avviarci alla conclusione della nostra chiacchierata con il responsabile marketing del gruppo Agie Charmilles (nonché responsabile della divisione fresatura) parlando di mercato locale: di Europa e di Italia.

«L'industria europea - ci spiega ancora Hauser - sarà obbligata a proseguire nella strada che ha già intrapreso diventando ogni giorno più snella e reattiva. E dovremo convincerci definitivamente che i mercati più ricettivi difficilmente saranno quelli domestici. Siamo di fronte ad una grande sfida che l'industria europea deve fronteggiare



tenzioni sono quelle di accrescere il nostro impegno in quell'area. Già oggi comunque non c'è costruttore europeo che riesca a produrre tante macchine quanto noi in quell'area. Si tratta di macchine che a nostro parere hanno un mercato non solo nell'Europa occidentale ma anche in quei paesi a tecnologia emergente quali l'area dell'ex Comecon o l'America latina dove per altro siamo già presenti».

Si tratta di numeri comunque importanti che se messi insieme ai dati degli altri stabilimenti danno un'i-

creare a lungo andare con l'unione dei gruppi. Ma si tratta di un'ipotesi sulla quale Hauser spiega «i due marchi sono talmente radicati sul mercato e hanno talmente tante macchine installate (l'ordine di grandezza è di circa cento mila impianti nel mondo) presso una propria clientela che problemi di cannibalismo sembrano meno drammatici. Sarebbe un grave errore cercare soluzioni differenti che metterebbero a rischio identità ben conosciute e apprezzate dai clienti di tutto il mondo. L'unione però ci

con determinazione. Le aziende dovranno essere sempre più internazionali e imparare a fare gruppo, a mettersi insieme per sfruttare al meglio le risorse economiche. Saranno indispensabili qualità come quelle degli imprenditori e delle aziende italiane: snellezza, creatività design, ma sarà indispensabile, lo ripeto, unire le proprie capacità e sfruttare al meglio le possibilità finanziarie: anche unendosi, se fosse necessario, per poter affrontare le sfide che il futuro prossimo ci riserva». ■