

SITUAZIONE SOTTO CONTROLLO

Abbiamo incontrato il Signor Raymond Stauffer, CEO del Gruppo Tornos, per parlare della situazione economica mondiale e della maniera in cui il costruttore svizzero di macchine utensili l'affronta.

decomagazine: In occasione dell'annuale conferenza stampa tenuta da Tornos, è stato dimostrato che il «business plan» 2002-2007 è stato rispettato. Al momento lei sta lavorando con un piano 2007-2012 messo a punto "quando tutto andava bene". In che modo gestisce la situazione?

Raymond Stauffer: Il nostro business plan 2002-2007 era realistico ed abbiamo dimostrato la capacità dell'azienda di seguire detto piano in termini di crescita. Per quanto riguarda l'esercizio 2008, anche noi siamo stati colpiti dalla recessione come la maggior parte delle principali industrie. Per la società Tornos, la situazione è diversa da quella vissuta in occasione delle crisi precedenti. Oggi abbiamo a disposizione mezzi che ci consentono di fronteggiarla.

dm: Lei parla di una situazione diversa; diversa in termini di prodotti o piuttosto di finanze?

Raymond Stauffer: Entrambi gli aspetti sono importanti. Per quanto riguarda i prodotti, oggi abbiamo a disposizione una vasta gamma di macchine che permette ai nostri clienti di scegliere ciò che meglio corrisponde alle loro esigenze. In termini di finanze, la situazione dell'azienda è sana, i debiti sono stati completamente saldati. Nel 2007 e 2008 avevamo raggiunto rispettivamente un EBIT di 32,7 e di 13,1 milioni di franchi svizzeri. Ci siamo inoltre dotati anche di strumenti che ci permettono di meglio affrontare le fluttuazioni congiunturali come l'orario flessibile e, più recentemente, la sottoccupazione temporanea.

dm: Premesso che la situazione è tenuta sotto controllo, il vostro piano 2007-2012 non è comunque ottimistico? I fatti dimostrano che l'intera economia mondiale sta rallentando...

Raymond Stauffer: Il nostro business plan si articola su più anni e abbiamo quindi dovuto adattarlo elaborando degli scenari di ripresa. Torno quindi a ripetere che abbiamo a disposizione gli strumenti necessari a gestire questo passaggio e che seguiamo, senza allontanarcene, la nostra strategia globale.

dm: Avete una chiara linea d'impostazione, articolata in quattro punti che richiamate nei vostri rapporti annuali. Si tratta di una crescita organica, di copertura geografica mondiale ed

equilibrata, dello sviluppo di nuovi prodotti e della realtà che le vostre macchine contribuiscono al successo economico dei vostri clienti. Per rapporto alla situazione, come si sono evoluti questi fattori?

Raymond Stauffer: La crescita dell'organico è direttamente legata ai prodotti. Al di fuori di Almac, la nostra offerta, in due anni, si è ampliata di una decina di prodotti, ciò che corrisponde ad una gamma più vasta che ci permette di ricoprire nuovi segmenti di richieste specifiche. Se nel passato le nostre macchine erano principalmente dedicate alla produzione di particolari di alta tecnologia, oggi il cliente potrà acquisire un tornio Tornos perfettamente rispondente al suo livello di esigenze, sin già dai particolari più semplici.

Per quanto riguarda la copertura geografica, continuiamo ovviamente nel nostro percorso di sviluppo dei mercati in modo particolare in Asia.; anche gli Stati Uniti, in questi ultimi anni, hanno evidenziato una crescita notevole.

In merito all'ultimo punto da lei menzionato, vale a dire il TCO (Total Cost of Ownership) il nostro obiettivo permanente è quello di ridurre il costo di utilizzo delle nostre macchine aumentando le loro prestazioni e riducendo sia i costi di formazione che quelli della manutenzione.

dm: Lei sembra essere piuttosto tranquillo benché «il mondo stia crollando». Qual'è il suo segreto?

Raymond Stauffer: La nostra strategia, definita molto chiaramente, e gli strumenti di cui ci siamo dotati per affrontare le fluttuazioni del mercato, ci conferiscono la necessaria flessibilità per adattarci in permanenza alla situazione. Penso in modo particolare all'orario fluttuante che permette di adattare il tempo di lavoro al volume di produzione. Peraltro, la non-sostituzione dei collaboratori ritirati spontaneamente e di quelli andati in pensione, così come una riorganizzazione interna periodica per verificare se al posto giusto ci sono le persone giuste, ci hanno permesso di ridimensionare i nostri effettivi da 750 a 600 persone in un anno. Rimane la messa in atto della sub-occupazione parziale, alla quale l'attuale crisi ci ha obbligati, riducendo di due terzi le nostre capacità nel secondo trimestre dell'anno in corso. Salvaguardando al massimo il nostro personale, manteniamo il nostro know-how ed il nostro potenziale in modo da poter ripartire non appena emergeranno i primi segni di ripresa del mercato.

