

MICHAEL HAUSER, CEO DI TORNOS S.A.

LA MICRO-LAVORAZIONE FA PARTE DEL NOSTRO DNA

Dal mese di settembre del 2011, il Signor Michael Hauser è alla testa dell'azienda di fabbricazione dei torni automatici Tornos che conosce una ricca tradizione. Come tutti i fabbricanti di macchine, egli lotta contro il vigore attuale del franco svizzero e contro una reticenza mondiale ad investire. In un'intervista del decomagazine, il Signor Michael Hauser spiega la situazione attuale in Tornos e come vuole predisporre l'azienda per in futuro malgrado le circostanze sfavorevoli.



decomagazine: Nella sua storia improntata di tradizione, Tornos ha già vissuto degli alti e dei bassi. Dove si situa l'azienda oggi?

Michael Hauser: Certamente noi non ci collochiamo ancora là dove dovremmo. Nel corso degli ultimi anni, abbiamo fatto enormi sforzi per raggiungere la redditività a lungo termine; recentemente, siamo stati leggermente ritardati a causa di fattori particolari.

dm: Potrebbe spiegarli dettagliatamente?

MH: Noi evolviamo in un mercato ultra ciclico. Noi lo sappiamo e abbiamo preso le misure richieste. Abbiamo reso la nostra produzione totalmente

flessibile razionalizzandola radicalmente. Abbiamo affidato i processi e i componenti che non fanno parte delle nostre competenze a dei partner esterni e abbiamo costruito due fabbriche in Asia. Così facendo, siamo riusciti a ridurre la soglia di redditività di 100 milioni di franchi svizzeri.

dm: Tuttavia ciò non è stato sufficiente. Potete spiegarci perché?

MH: Io non voglio lamentarmi ma, da una parte, la situazione monetaria mostra tutti i suoi effetti. I prezzi dei nostri prodotti sono saliti d'inflessione del 15% in un solo colpo. Ciò è una catastrofe per i nostri margini e la nostra posizione concorrenziale.

Per altro, due dei nostri mercati di base sono attualmente in veglia per quanto riguarda il loro comportamento di investimento. In ragione del declino globale della richiesta di orologi, particolarmente in Asia, l'industria orologiera riduce la sua produzione. Nell'industria dell'automobile, i nostri clienti continuano a ricevere molti ordini, tuttavia essi sono preoccupati e si astengono dall'investire in nuovi equipaggiamenti e preferiscono utilizzare le loro macchine esistenti a piena capacità. Noi possiamo interpretare ciò, ad esempio, a partire dai nostri redditi di servizio che, per il momento, sono già superiori a quelli dell'anno scorso.

dm: Ma questi tre problemi, non svaniranno a breve termine. Tornos potrà dopotutto sopravvivere solo in queste circostanze a lungo termine?

MH: Certo che sì! Da una parte noi possiamo contare su due azionisti principali che ci sostengono senza riserve poiché conoscono le capacità e le forze di Tornos. D'altraparte al momento abbiamo un portafoglio di prodotti che ci permette di guadagnare parti di mercato importanti nei prossimi mesi ed anni.

dm: Prima di abordare questi prodotti, può dirci ciò che voi considerate essere i punti forti di Tornos?

MH: io ho già lavorato per differenti fabbricanti di machine-utensili ma non ho mai conosciuto uno spirito come quello di Tornos. Gli abitanti di questa regione hanno la lavorazione nel loro DNA, essi hanno dei grandi ideali e vivono in accordo con essi. Ciò implica un enorme livello di qualità. Esistono delle macchine Tornos che funzionano da oltre 40 anni con un'elevata affidabilità e una grande produttività. Se necessario, noi possiamo sempre fornire ai nostri clienti dei pezzi di ricambio per le suddette machine. Ciò può essere contro-produttore da un punto di vista economico ma riflette la nostra attitudine verso i nostri clienti. Tornos non si accontenta di vendere delle macchine ai suoi clienti, li aiuta a realizzare una produzione redditizia in modo duraturo. Nel corso degli anni si è formata una comunità molto unita in seno all'azienda e tra noi e i nostri clienti. Non è eccessivo parlare di una grande famiglia Tornos in questo contesto.

dm: il vostro obiettivo principale è dunque quello di ampliare il cerchio dei clienti. Quali sono precisamente i vostri progetti?

MH: Come già detto, nel corso degli ultimi mesi abbiamo investito somme colossali nello sviluppo di

nuovi prodotti. Oggi, tra i 20 modelli differenti del nostro portafoglio prodotti, solo tre modelli hanno più di cinque anni. Tutti gli altri modelli sono delle macchine sviluppate recentemente e la maggior parte di esse sono in grado di competere sul mercato meglio che la media.

dm: Può menzionare degli esempi?

MH: Certamente, potrei fornirvi una presentazione dettagliata di tutti i modelli ma voglio limitarmi a due di essi. Innanzitutto vorrei formulare la seguente osservazione generale: Per lo sviluppo dei prodotti, noi ci concentriamo sui mercati, in altri termini, noi guardiamo allo spirito le industrie, le specificità regionali e la gamma di pezzi da produrre. Il cliente ottiene i migliori mezzi di produzione che può reperire per la sua specifica gamma di particolari ad un prezzo che è stato ottimizzato per lui. E ciò è sempre di più in più apprezzato sul mercato. Dopo il suo lancio commerciale alla fine del 2011, ad esempio, noi abbiamo potuto vendere già più di 200 macchine multimandrini MultiSwiss. Con queste macchine, noi ci rivolgiamo agli utilizzatori che producono grandi volumi di particolari di alta precisione che rispondono alle richieste massimali di finizione di superficie.

Anche la nostra SwissNano scrive la sua propria storia di successo. Questo modello ha fatto l'effetto di una vera bomba e noi abbiamo già potuto vendere più di 100 esemplari già solo in Svizzera.

dm: In merito a questa macchina, voi avete optato per un approccio non convenzionale in termini di concezione e di funzionalità. Che cosa rende la SwissNano così unica?

MH: Questa macchina è veramente attraente. E' piccola, potente e compatta e sfoggia una concezione intelligente e dà dei risultati di produzione eccezionali. E' veramente piacevole lavorare con questa macchina. Eppure il personale commerciale fa fronte alla sfida iniziale che consiste nel convincere i clienti delle sue capacità. Numerosi utilizzatori non pensano che la macchina sia capace di offrire una così grande efficacia. A macchina acquistata sono entusiasti. Ciò si traduce anche per il tasso elevato di riacquisto, vale a dire dei clienti che acquistano immediatamente una seconda, una terza, una quarta... macchina dopo aver acquistato la prima. In ragione del numero importante di macchine a camme sul mercato che dovranno essere sostituite in un prossimo futuro, questo fatto ci dà tutte le ragioni per essere molto ottimisti.



dm: Avevate previsto ciò sin dall'inizio?

MH: Per essere onesti no. Retrospectivamente ciò è comprensibile. Oggi sempre di meno in meno degli operatori possono far funzionare i torni automatici a camme. La SwissNano offre risultati migliori essendo quasi altrettanto produttiva dei torni a camme; inoltre, la programmazione e oè funzionamento sono infallibili. E tutto ciò viene proposto ad un prezzo ragionevole.

dm: molti anni addietro avete comprato il centro di lavorazione svizzero fabbricato da Almac. Questo acquisto si è rivelato redditizio per voi?

MH: Per quanto riguarda la tecnologia sicuramente. Tuttavia, poiché Almac si sforza di approvvigionare l'industria orologiera così come noi, la marca non può aiutarci nell'attuale situazione nel modo sperato. In fin dei conti trarremo profitto da Almac in avvenire. Almac BA e SwissNano si avvalgono dello stesso concetto, ciò che significa che noi possiamo offrire ai nostri clienti delle soluzioni di tornitura e di fresatura in funzione delle necessità per l'applicazione specifica. Non appena il rallentamento degli investimenti nell'industria dell'orologeria verrà superata, noi saremo all'avanguardia!

dm: Al momento, il mondo intero parla dell'industria 4.0. Potete dirci dove vi situate per rapporto a questa concorrenza?

MH: E' difficile da dire poiché il mondo intero ne parla ma ognuno ne ha una concezione diversa. E' un fatto che, molto presto, Tornos ha lanciato il suo soft TISIS, un soft che permette a noi clienti

di aumentare l'efficacia delle loro fabbriche, di evitare gli arresti e di dominare meglio i loro processi. Il miglioramento di questo soft è la nostra priorità e, ogni anno, offriamo dei nuovi moduli a tale scopo.

dm: Ci sono altre cose sulle quali state lavorando?

MH (risate): Esse sono legione. Noi siamo sulla buona strada ma c'è ancora molto da fare. Il nostro principale obiettivo è quello di generare ancor più benefici per i nostri clienti. Il savoir-faire nell'industria manifatturiera diminuirà nel mondo intero. E' la ragione per cui noi dobbiamo rendere le nostre macchine ancor più intelligenti e ottimizzare il loro utilizzo intuitivo. Per quanto riguarda la semplice ingegneria meccanica, Tornos è già molto avanti e fa parte dei grandi professionisti.

La vista d'insieme dei processi complessi, tuttavia, è un settore nel quale noi disponiamo di una capacità di riserva. Esempio: in che modo posso realizzare l'automatizzazione, come posso ottimizzare i processi di caricamento e scarico o il flusso di materia nel suo insieme, come posso stimolare la comunicazione tra le macchine e i particolar, ecc.?

TORNOS

Tornos SA
Industrielle 111
2740 Moutier
Tel. +41 32 494 44 44
Fax +41 32 494 49 07
www.tornos.com