

Bernhard Kasper

Responsabile del mercato Ovest Europa, Gruppo GF AgieCharmilles, amministratore delegato della sede italiana del Gruppo.

di Daniele Pascucci

Solo l'innovazione ha futuro

Nominato recentemente amministratore delegato della sede italiana del Gruppo GF AgieCharmilles, Bernhard Kasper illustra ai lettori di RMO le sue riflessioni sul mercato e spiega le strategie che intende mettere in campo per affrontare la crisi. L'azienda continuerà a realizzare macchine utensili per la produzione di pezzi ad alto valore aggiunto e le prime importanti novità si vedranno alla EMO di Milano



AgieCharmilles S.p.A. garantisce la commercializzazione e il servizio nelle tecnologie EDM e milling su tutto il territorio italiano. Conta oltre 5.500 clienti attivi, per un parco macchine di oltre 8.200 impianti installati, dei precedenti marchi Agie, Charmilles e Mikron che dal 2007 sono confluiti nell'unico marchio GF AgieCharmilles. Lo scorso anno l'azienda ha fornito 7.800 ore circa di consulenza applicativa nelle tecnologie EDM e milling, 7.400 ore di formazione, quasi 16.000 chiamate di supporto telefonico, 4.500 interventi, 25 progetti di automazione. Bernhard Kasper è responsabile per la regione del mercato West Europe del Gruppo svizzero e dal 1° Luglio 2009 è amministratore delegato di GF AgieCharmilles Italia.

In quale ottica si inquadra la sua nomina ad amministratore delegato di Agie Charmilles S.p.A?

“La mia nomina si propone quale risposta strutturale all'importante calo delle attività registrate dal settembre scorso, non solo sul mercato italiano ma purtroppo anche a livello mondiale”.

In che misura il vostro mercato di riferimento sta risentendo della crisi e come si riflette sulla vostra azienda?

“Come già accennato il calo delle vendite di beni di investimento è stato molto marcato su tutti i mercati mondiali. Ciò ha avuto pure conseguenze, inevitabilmente dolorose. Ne è stata l'espressione più sintetica l'annunciata riduzione di 2.400 unità dell'organico a livello dell'intero Gruppo Georg Fischer”.

Lo stabilimento GF AgieCharmilles di Ginevra.



Linee di montaggio nell'impianto ginevrino di GF AgieCharmilles.

Quali sono i punti fermi ai quali la vostra azienda si ancora e quali sono eventualmente le strategie da variare o cambiare?

“Rimarremo attivi nel settore delle macchine utensili per la produzione pezzi ad alto valore aggiunto e continueremo a offrire ai nostri partner soluzioni tecnologiche all'avanguardia nei campi dell'elettroerosione e della fresatura ad alta velocità”.

Ci sono imminenti novità di prodotto? Quali?

“Sì, alla prossima edizione EMO a Milano presenteremo delle novità tecnologiche che stuzzicheranno sicuramente la creatività degli imprenditori e/o visitatori presenti. Li aspettiamo numerosi per illustrare loro l'utilizzo di un'ulteriore tecnologia al servizio degli stampisti di materie plastiche e non”.

All'interno della difficile situazione vi sono comunque delle opportunità da cogliere? Nuovi settori o nuove aree di mercato da sondare?

“In effetti, anche i periodi di 'magra' riservano interessanti sorprese come la buona 'tenuta' di settori come quelli legati alla salute, alla produzione d'energia e alle nuove tecnologie della comunicazione. Il settore della competizione automobilistica e motociclistica, in cui da sempre gli imprenditori italiani sono protagonisti, si sta rivelando trainante”.

Avere un prodotto sofisticato e di alta tecnologia come il vostro è un vantaggio o uno svantaggio in un momento come questo?

“La nostra gamma di prodotti si è molto diversificata negli ultimi anni. Non abbiamo comunque trascurato di offrire ai nostri mercati a livello mondiale modelli tecnologicamente avanzati, ma nel contempo economicamente competitivi, come le macchine per l'elettroerosione a filo CUT 20/30, a tuffo FORM 20/30 e le fresatrici della serie Mikron VCE”.

Bernhard Kasper lavora per il Gruppo GF Agie-Charmilles dal 1985 dove ha occupato diverse posizioni manageriali e di marketing. Dal 1° settembre 2008 è responsabile per la regione del mercato West Europe e dal 1° Luglio 2009 è amministratore delegato di GF AgieCharmilles Italia.



Bernhard Kasper

Come pensate che sarà il vostro mercato di riferimento nel prossimo futuro e quali trasformazioni vivrà?

“I nostri mercati si trasformeranno in modo assai marcato. Alcune aziende scompariranno, altre verranno assorbite. Le più innovative, sia dal punto di vista tecnologico sia da quello organizzativo, sapranno ricrearsi le premesse per la loro sopravvivenza e il loro futuro sviluppo”.

Le più innovative, sia dal punto di vista tecnologico sia da quello organizzativo, sapranno ricrearsi le premesse per la loro sopravvivenza e il loro futuro sviluppo”.

Pensa che questa congiuntura abbia lasciato solo cose negative o ci sono ‘messaggi’ da cogliere che potrebbero essere utili?

“Ogni momento di crisi genera profonde riflessioni sull’attività di un’azienda, anche sulla sua struttura stessa, i suoi valori e i suoi obiettivi a medio e a lungo termine. Un messaggio che ho colto personalmente, durante le varie crisi che ho dovuto affrontare, è quello di rimanere sempre ‘allenati’, ‘snelli’ come uno sportivo e all’erta in vista di nuove opportunità di sviluppo”.

Un messaggio che ho colto personalmente, durante le varie crisi che ho dovuto affrontare, è quello di rimanere sempre ‘allenati’, ‘snelli’ come uno sportivo e all’erta in vista di nuove opportunità di sviluppo”.

Quali sono i valori che cercate di trasmettere ai vostri dipendenti in un periodo così difficile?

“Sicuramente quello di avere fiducia in sé stessi e nei prodotti che sviluppiamo e vendiamo”.

Come si immagina la sua azienda fra qualche tempo, in un prossimo futuro?

“La domanda è di quelle da veggenti... Penso tuttavia che le potenzialità che siamo riusciti a salvaguardare, le nuove tecnologie che stiamo mettendo a punto e la nostra presenza a livello mondiale, ci permetteranno di continuare a offrire ai nostri partner soluzioni tecnologiche all’avanguardia. Puntiamo a dar loro un effettivo contributo nell’ottica di un’ottimizzazione dei processi produttivi”.

La domanda è di quelle da veggenti... Penso tuttavia che le potenzialità che siamo riusciti a salvaguardare, le nuove tecnologie che stiamo mettendo a punto e la nostra presenza a livello mondiale, ci permetteranno di continuare a offrire ai nostri partner soluzioni tecnologiche all’avanguardia. Puntiamo a dar loro un effettivo contributo nell’ottica di un’ottimizzazione dei processi produttivi”.



Prodotti AgieCharmilles: sopra la Form 2000, sotto la Mikron HPM 600 HD.

