

Tom **Erixon**

Presidente di Sandvik Coromant

Il nostro business è il successo del cliente

di *Daniele Pascucci*

Nominato recentemente presidente di Sandvik Coromant, Tom Erixon illustra ai lettori di RMO le sue riflessioni sul mercato e le strategie che la multinazionale svedese degli utensili mette in campo per espandere ulteriormente il proprio volume di affari. La profonda conoscenza dei processi continuerà a essere la leva su cui puntare per assicurare agli utilizzatori maggiore produttività e redditività

Sandvik Coromant, all'interno di Sandvik Tooling, è un importante marchio globale nel campo degli utensili da taglio per le lavorazioni di tornitura, fresatura e foratura e dei sistemi di attrezzamento modulare per torni e centri di lavoro. Con circa 7.500 dipendenti, l'azienda è rappresentata da propri tecnici di vendita e specialisti in più di 60 Paesi, oltre che da una consolidata rete di distributori. Conta inoltre venti 'centri di produttività' sparsi in tutto il mondo, che hanno lo scopo di offrire ai clienti e al personale Coromant corsi di formazione sui prodotti, le applicazioni e le soluzioni di attrezzamento.

A partire dal 1° settembre 2009, Tom Erixon ha assunto la posizione di presidente di Sandvik Coromant lasciando il suo precedente incarico di presidente della Sandvik Hard Materials, all'interno di Sandvik Tooling, ricoperto dal 2003.

Kenneth Sundh, presidente uscente Sandvik Coromant, è stato nominato vice presidente esecutivo della Sandvik Tooling, con responsabilità nell'ambito di progetti strategici a livello globale.

In ambito aziendale, entrambi i nuovi incarichi sono considerati ulteriori importanti passi per lo sviluppo dell'area di business 'Tooling' del Gruppo Sandvik.

"È stata una successione pianificata, poiché il signor Kenneth Sundh, il precedente presidente

di Sandvik Coromant, è prossimo alla pensione. Attuando il passaggio un paio d'anni in anticipo, lui può continuare a collaborare con il gruppo occupando ruoli diversi. Per quanto mi riguarda, lavoro alla Sandvik da otto anni. Durante gli ultimi quattro anni ho occupato la posizione di vice presidente esecutivo di Tooling, con diretta responsabilità di

Quali sono le motivazioni che hanno portato alla sua nomina?

Sandvik Hard Materials, Dormer e Diamond Innovations. Immagino quindi sia stato un passaggio naturale".

Quali sono e come intende attuare le strategie che fanno parte del suo mandato?

"Sandvik Coromant è una società molto ben governata, quindi, malgrado questi tempi così difficili, questa non è una missione che implica un cambiamento significativo. Sarà, invece, necessario analizzare e comprendere gli effetti della recessione sulla nostra industria e sui nostri clienti, il mio mandato ha l'obiettivo di continuare il successo dello sviluppo di Coromant".

Può farci un quadro attuale della situazione dell'azienda e della sua collocazione sul mercato?

"Sandvik Coromant è il marchio globale leader nel campo degli utensili da taglio e dei sistemi di attrezzamento per la lavorazione dei metalli. Una ragione per la quale occupiamo questa posizione è legata ai grandi investimenti in ricerca e sviluppo, infatti investiamo in R&S più di qualsiasi altra azienda del nostro settore con il risultato che metà delle nostre vendite derivano da prodotti sviluppati meno di 5 anni fa. Tutti gli anni aggiungiamo in media 2.000 nuovi articoli e abbiamo più di 2.000 brevetti attivi. Un'altra grande risorsa è data dalla nostra organizzazione di vendita rappresentata da venditori e tecnici specialisti oltre che da una consolidata rete di distributori in 125 nazioni. I nostri 25 'centri di produttività' completamente attrezzati, sparsi in tutto il mondo, offrono ai clienti corsi di formazione sulle soluzioni di attrezzamento allo scopo di incrementare la loro produttività e ridurre i costi di produzione".

Una veduta complessiva della sede svedese di Sandvik Coromant.



Imprese & Mercato

“Siamo stati molto chiari relativamente alle nostre priorità, all'interno e all'esterno della nostra organizzazione. Stiamo mantenendo, in larga misura, le competenze e il personale nell'ambito della ricerca e sviluppo e all'interno della forza di vendita. Abbiamo intensificato le nostre attività nella riduzione dei costi di produzione e amministrazione. È molto importante per Sandvik Coromant che si sappia che noi manteniamo lo stesso supporto e assistenza tecnica ai clienti”.

“Oltre a utensili da taglio altamente competitivi e a un assortimento di circa 25.000 articoli standard, tutta l'esperienza e competenza rappresentata dal 'camice giallo' [uno degli emblemi dell'azienda n.d.r.] è a disposizione degli utilizzatori. Noi conosciamo il loro business e sappiamo come migliorare i loro attuali processi produttivi”.

Come avete risposto, sul fronte interno all'azienda, e su quello esterno, alla crisi?

Quali sono le principali motivazioni su cui puntate per convincere gli utilizzatori a scegliere i vostri prodotti?

In tempi di crisi economica alcuni potenziali clienti potrebbero essere tentati di mettere in secondo piano il discorso della qualità per puntare di più sul prezzo: qual è la sua opinione in proposito?

“Certamente, è naturale nell'attuale clima di crisi economica. E potrebbe funzionare nel breve periodo. Tuttavia, crediamo che i nostri clienti debbano piuttosto tenere in considerazione l'aspetto costi: quanto possono tagliare i costi di produzione con gli utensili che utilizzano”.

Sandvik ha sempre puntato sul convincere gli utilizzatori che l'utensile da taglio non è solo un prodotto di consumo ma una leva strategica per la produttività: riesce ancora a farsi strada questa concezione?

“Certamente! Come sapete i nostri utensili da taglio sono piuttosto piccoli ma fanno una grande differenza ai fini del risultato economico. Incidono solo per circa il 3% dei costi di produzione ma sono in grado di ridurre i costi totali di produzione anche del 15-20%. Il nostro modo di lavorare in stretta collaborazione con i costruttori di macchine utensili e i clienti, al fine di trovare nuovi

Sandvik Coromant, con circa 7.500 dipendenti, è presente in 60 Paesi.



Tom Erixon dal 1° settembre 2009 è presidente di Sandvik Coromant. A 48 anni, Erixon ha già ricoperto diverse posizioni di rilievo all'interno del Gruppo Sandvik e in precedenza presso il Gruppo Boston Consulting, un'importante società di consulenza d'affari a livello globale. Dal punto di vista accademico, dopo aver conseguito una laurea in Legge presso la Lund University in Svezia, ha completato un master of business administration presso la IESE Business School dell'Università di Navarra a Barcellona. Erixon è anche membro dell'Esecutivo Sandvik Tooling (TEG).



Tom Erixon

modi e metodi per incrementare la produttività e ridurre i costi, si è rivelato assolutamente vincente. Durante il 2008 Sandvik Coromant è riuscita a far risparmiare ai clienti di tutto il mondo 225 milioni di euro, provati da risparmi documentati”.

“Credo sia ancora presto per dirlo. Ci aspettavamo di vedere molte aziende finanziariamente deboli uscire dal mercato durante la recessione. Potrebbe ancora succedere dato che tuttora l'andamento non è chiaro. Probabilmente, assisteremo ad attività di consolidamento e ri-

Da un punto di vista più generale, quali sono le trasformazioni che secondo lei la crisi ha imposto nel mercato di riferimento?

strutturazione, sia tra i nostri clienti sia nel settore dell'industria degli utensili. Le grandi fluttuazioni in termini di volume costringeranno probabilmente l'industria manifatturiera a focalizzare attenzione sulla flessibilità in produzione. Tempi di produzione rapidi, lavorazioni veloci e particolare attenzione alla produttività comporteranno maggiori richieste a cui dovremo far fronte come fornitori di utensili”.

Come vede nel prossimo futuro il mercato degli utensili? Quali saranno le tendenze che si accentueranno e quelle che perderanno importanza?

“Presumo che il mercato automobilistico registrerà una ripresa, forse non immediata ma graduale, la quale ovviamente in-

fluenzerà le nostre vendite in modo positivo. Il settore aerospaziale si manterrà a un livello decisamente alto, crescerà inoltre il settore dell'energia pur partendo da un livello alquanto basso”.

In conclusione, quale vorrebbe che fosse l'immagine che gli utilizzatori avranno di Sandvik nei prossimi mesi?

“I continui investimenti in ricerca e sviluppo assicurano ai nostri clienti l'accesso agli utensili e ai metodi di produzione più efficienti in grado di

garantire la possibilità di rimanere competitivi. Inoltre permettono di considerare Sandvik Coromant come partner quando si trovano nella necessità di ottimizzare un attuale processo produttivo o investire in una nuova linea”.

READERSERVICE.IT - SANDVIK COROMANT N.19

La sede centrale del Gruppo Sandvik a Sandviken (Svezia).

