

Già forte dei marchi Titex e Prototyp, Walter AG si è rafforzato con l'acquisizione di Valenite. Obiettivo: arrivare a un fatturato di 1 miliardo di euro e consolidarsi tra i primi tre fornitori mondiali di utensili. Peter Witteczek, presidente e CEO di Walter AG, parla dell'attuale congiuntura mondiale e delle strategie messe in campo dalla sua azienda

Peter Witteczek

presidente e CEO di Walter AG

di Giuseppe Rotondo

Poker d'assi



In tutto il mondo, gli utilizzatori d'utensili sembrano abbandonare i costruttori specializzati in una sola tipologia di lavorazione, preferendo fornitori singoli con un portafoglio di prodotti completo. Fornire gli utensili ottimali al momento giusto e nel posto giusto, una volta definito il problema produttivo da risolvere, può, quindi, non bastare. Un Gruppo che punta a riunire tornitura, fresatura, foratura e filettatura, fissando nuovi standard, è Walter AG: già forte dei marchi Titex e Prototyp, si è ulteriormente rafforzato con l'acquisizione, in USA, di Valenite. Quanto all'Italia, come ha annunciato alla EMO, ha dismesso l'attività produttiva di Usap, ma ha conservato quelle di vendita e assistenza. Sulle strategie del Gruppo tedesco, sull'attuale congiuntura per le industrie d'utensili e di macchine utensili e, soprattutto, sulle prospettive d'uscita dalla crisi, RMO è andata a sentire Peter Witteczek, presidente e amministratore delegato di Walter AG.

“Vogliamo giungere a 1 miliardo di euro di fatturato, e l'integrazione di Valenite ci permette di fare un ulteriore passo in avanti verso questo obiettivo. In una prospettiva a lungo termine, ci permetterà di essere tra i primi 3 fornitori mondiali d'utensili. La nostra posizione si rafforzerà in modo considerevole, specie sul mercato USA”.

Presidente, dopo l'acquisizione di Valenite qual è l'obiettivo che Walter si pone sul mercato mondiale d'utensili da taglio?

Quali vantaggi deriveranno agli utilizzatori finali da questa acquisizione?

“Con l'integrazione di Valenite offriamo soluzioni di lavorazione innovative, un programma completo e, a livello internazionale, senza eguali,

per la tornitura, la foratura, la filettatura, la fresatura, e completo di 'feed out'. Potenziamo, inoltre, le nostre già consolidate competenze d'ingegneria, con soluzioni specifiche, in particolar modo per l'industria dell'automobile e per quelle energetica, aerospaziale, di lavorazione di stampi, ferroviaria e di meccanica generale. Con la nostra presenza sul mercato locale e globale siamo lì, dove e quando il cliente ha bisogno di noi, con una forte schiera di tecnici e di venditori. Siamo forti di un'esperienza globale con applicazioni locali e di un'organizzazione mondiale presente in oltre 30 Paesi. L'accesso alla consulenza e a un puntuale supporto diventerà più facile, grazie alla presenza locale della rete di vendita interna ed esterna e alla nostra capacità d'ingegnerizzazione in costante sviluppo. Inoltre, il cliente potrà beneficiare di un pacchetto di servizi completo, con, ad esempio, la 'riaffilatura & rigenerazione', linee di prodotto semi-standard (express), il nostro centro tecnologico e il nostro Tool Data Management System”.

Il quartier generale di Walter AG a Tübingen, in Germania.



Imprese & Mercato

“Sotto lo stesso marchio Walter ne sono riuniti quattro di competenza molto conosciuti: Walter, Walter Titex, Walter Prototyp e, ora, anche Walter Valenite. Walter, nel mondo, conta circa 2.800 collaboratori”.

Quali altri marchi appartengono alla vostra compagnia e quanti sono i dipendenti?

“A livello locale siamo presenti con una società Walter, che comprende funzionari di vendita di zona e tecnici specialisti, su tutto il territorio italiano. Questo gruppo supporta il cliente in tutti i diversi canali di vendita: vendita diretta (Regional e Key Accounts) e rivendita. Contiamo anche su un gruppo di tecnici d'ingegneria che è in continuo contatto con il nostro reparto d'esperti specialisti, per settore industriale, presso la sede centrale. Esso è in grado di fornire le migliori soluzioni, valide e complete, secondo le differenti lavorazioni di componenti, per i vari settori industriali: l'automobilistico, l'aerospaziale, l'energetico, il ferroviario”.

Come si articola oggi la vostra presenza sul mercato italiano?

“Ci sono alcuni aspetti, nell'attuale flessione, che la rendono differente dalle recessioni precedenti. In primo luogo c'è da considerare che è stata estremamente rapida: i mercati finanziari sono stati congelati al-

Entro quanto tempo prevedete che i mercati mondiali del settore potranno uscire dalla crisi?

l'improvviso e, quindi, aziende con crediti a breve termine non sono state in grado di prevedere in anticipo l'evolvere delle condizioni. Buona parte dei consumatori sono passati da una spesa 'spavalda' a una estremamente prudente e, pertanto, le conseguenze sono state una brusca diminuzione delle uscite, ossia di spese correnti e d'investimenti, e la difficoltà a pianificare e a fornire pronostici attendibili. Va poi detto che la flessione è stata davvero globale: ha preso piede su tutti i continenti contemporaneamente, con rapida diffusione dello sviluppo economico negativo da un Paese all'altro, tanto che nessun mercato è rimasto immune. Le implicazioni a breve termine dell'arresto economico sono state maggior cautela dei consumatori, con crollo della domanda, il sopraggiungere di una crisi di liquidità e l'ingresso in sovracapacità produttiva. A lungo termine la recessione attuale implica cambiamenti fondamentali, che lo stesso ambiente del 'business' sta vivendo: i consumatori si comportano e si comporteranno in modo differente, le regole sono e saranno diverse, le dinamiche dei mercati sono differenti da quelli dei mesi precedenti. Comunque, come in ogni crisi, ci sono anche opportunità uniche: nei prossimi anni molte industrie potrebbero essere riorganizzate e molte aziende dovranno rivedere le loro strategie e trovare nuove vie per affrontare le incertezze. Dovranno, poi, essere monitorate opportunità emergenti: nuovi mercati, nuovi prodotti, nuovi partner, nuovi segmenti di mercato, nuovi rischi, nuovi scenari competitivi

Numerose le opportunità di training presso il Walter Academy: 9 diversi corsi di tirocinio circa 80 tirocinanti e studenti.



Nato nel 1944 a Born, in Austria, Peter Witteczek lavora all'interno del Gruppo Walter dal 1973. Nell'azienda ha rivestito diverse posizioni e in diversi mercati. Dal 1996 è membro del consiglio di amministrazione. Dal 2001 ricopre la carica di CEO & presidente di Walter. Walter AG ha sede a Tübingen, in Germania, ha nel mondo circa 2.700 dipendenti, ha unità produttive in Germania, Francia, USA, Brasile e Cina oltre a filiali in 34 Paesi (20 in Europa, 5 nel Nord e Sud America, 9 in Asia). Nel corso del 2008 l'azienda ha investito il 5% del proprio fatturato globale in R&D.

ecc. Pensiamo che, per raggiungere i livelli del 2007-2008, occorreranno alcuni anni, fino al 2013. Il clima economico ha conosciuto un leggero miglioramento negli ultimi due mesi, dopo la pausa estiva, tuttavia la frenesia degli ultimi anni, e i fattori sopra descritti, influenzeranno fortemente il periodo necessario alla completa ripresa”.

“Cina, India, il Sud-Est Asiatico, hanno mercati dove il recupero, dopo la pausa estiva, è stato migliore e dove ci aspettiamo, nei prossimi mesi, una ripresa più rapida”.

Quali mercati mondiali per voi hanno retto meglio alla fase recessiva e quali presentano le migliori prospettive?

“Ci aspettiamo che il settore energetico cresca costantemente il prossimo anno, guidato dal fabbisogno mondiale d'energia. Fattori che determineranno la domanda per una nuova e più efficiente 'power generation' sono: crescita demografica, un reddito pro capite più alto, la crescente urbanizzazione, un più alto consumo delle risorse, l'invecchiamento del parco macchine, la preoccupazione per i cambiamenti climatici. Ci sono molte previsioni, in questo settore, che annunciano un investimento necessario superiore a 5,2 trilioni di euro nei prossimi 20 anni. Questo comporterà un aumento di capacità del 2,3% l'anno. Paesi con un limitato accesso a risorse quali il combustibile fossile, con il passare del tempo saranno costrette a inve-

Quali applicazioni si può prevedere che presenteranno i maggiori tassi di crescita della domanda d'utensili da taglio?

stire in fonti energetiche di combustibile non fossile, dal nucleare all'energia eolica o idrica. Tra gli altri settori, quello ferroviario sarà supportato da investimenti governativi più elevati, al fine di sostenere, con la rete, l'occupazione e la crescita. Molte altre forze sono in favore dell'industria ferroviaria: l'urbanizzazione, una maggior sensibilità per l'impatto ambientale, la crescita del PIL e lo sviluppo dei mercati emergenti, il prezzo del petrolio e l'instabilità, la necessità di rinnovare il materiale ruotante, ossia locomotive e vagoni ferroviari, e poi, fondamentalmente in Europa, la liberalizzazione e l'interoperabilità. L'aeronautica è, altresì, un settore importante. Il trasporto aereo civile ha registrato una crescita costante per più di 5 anni e le previsioni, a lungo termine a 20 anni, sono per tassi di crescita annui medi di oltre il 5% nel traffico e di oltre il 3% nell'espansione della flotta. Tuttavia è, di per sé, un mercato ciclico, e un rallentamento, previsto da alcuni analisti, dovrebbe avvenire intorno al 2011-2012. Molte sono le sfide che incidono sullo sviluppo dell'industria aerospaziale, delle quali dobbiamo tener conto: linee aeree non redditizie, esigenze ambientali, complessità della catena d'approvvigionamento, nuovi materiali, carenza di manodopera qualificata. Quanto poi all'industria automobilistica, ha subito il più alto calo di vendite e, negli ultimi anni, vi è stato un chiaro eccesso nella produzione di veicoli. Qui, sicuramente, ci vorrà più tempo prima di vedere una ripresa”.

READERSERVICE.IT - WALTER N.30