



Intercettare la domanda globale

di Daniele Pascucci

All'open house di DMG, tenutasi recentemente a Pfronten, erano presenti insieme, nella giornata inaugurale, sia Rüdiger Kapitza (amministratore delegato di Gildemeister) sia Masahiko Mori (presidente di Mori Seiki).

Nell'occasione sono stati illustrati i notevoli passi avanti compiuti dal processo di cooperazione fra i due colossi della macchina utensile. Numerose le novità di prodotto presentate dalla casa tedesca

Si sono svolte, dal 2 al 6 febbraio, le giornate di open house della DMG, ospitate, come da tradizione, nello stabilimento bavarese di Pfronten.

La prima giornata ha avuto il carattere dell'avvenimento perché ha visto, durante la presentazione alla stampa specializzata, la contemporanea presenza di Rüdiger Kapitza, amministratore delegato di Gildemeister, e di Masahiko Mori, presidente di Mori Seiki.

Il fuoco di fila dei giornalisti si è naturalmente concentrato sulla partnership fra i due colossi della macchina utensile per cercare di avere risposte che inquadrassero il futuro di questa vasta operazione in atto a livello globale fra Germania e Giappone.

I due manager hanno cercato di portare l'attenzione sui vantaggi che la cooperazione sta portando sia alle due aziende sia ai loro clienti.

"Noi stiamo diventando dei veri partner - ha detto Masahiko Mori - e stiamo mettendo in atto una strategia articolata nei vari scenari. Ogni mercato

ha le sue peculiarità e di questo elemento bisogna tenerne conto; in Germania vi è la particolarità che per aumentare le nostre quote di mercato abbiamo bisogno del via libera del governo e quindi il processo non è velocissimo. Negli USA abbiamo come Mori Seiki un grande magazzino ricambi e un'ottima rete commerciale quindi è più facile anche per DMG appoggiarsi a queste strutture. La società da aprile si chiamerà 'Dmg Mori Seiki USA' e questo dice tutto... è chiaramente una joint venture. In India DMG ha acquistato dei terreni a Bangalore sui quali verranno costruiti dei nuovi stabilimenti: faremo una società congiunta e finanzieremo insieme queste strutture... il peso societario reciproco dipende di caso in caso, al cliente non interessa la governance, al cliente interessa da dove vengono i ricambi e da dove viene la tecnologia".

Anche Rüdiger Kapitza ha dato le sue risposte, e naturalmente perfettamente in linea con quelle del suo collega giapponese; fra i due manager c'è indubbiamente una grande intesa che, a ben

Segnali positivi. Dal punto di vista commerciale, e non solo, l'open house di Pfronten è stata un successo. Sono state vendute 263 macchine per un valore di 53,4 milioni di euro; l'anno precedente le vendite avevano fatto registrare 32,5 milioni.

Su un'area di 3.243 metri quadrati, erano presenti 55 macchine in attività; i partecipanti, fra tedeschi e stranieri, sono stati 3.913.

Buone notizie sono arrivate anche dalla fiera Nortec, che si è tenuta dal 27 al 30 gennaio ad Amburgo, rassegna dedicata al mondo della produzione preminentemente orientata al pubblico del nord della Germania. DMG ha venduto 29 modelli (il 32% in più dell'anno scorso) per un valore di 5,1 milioni di euro.

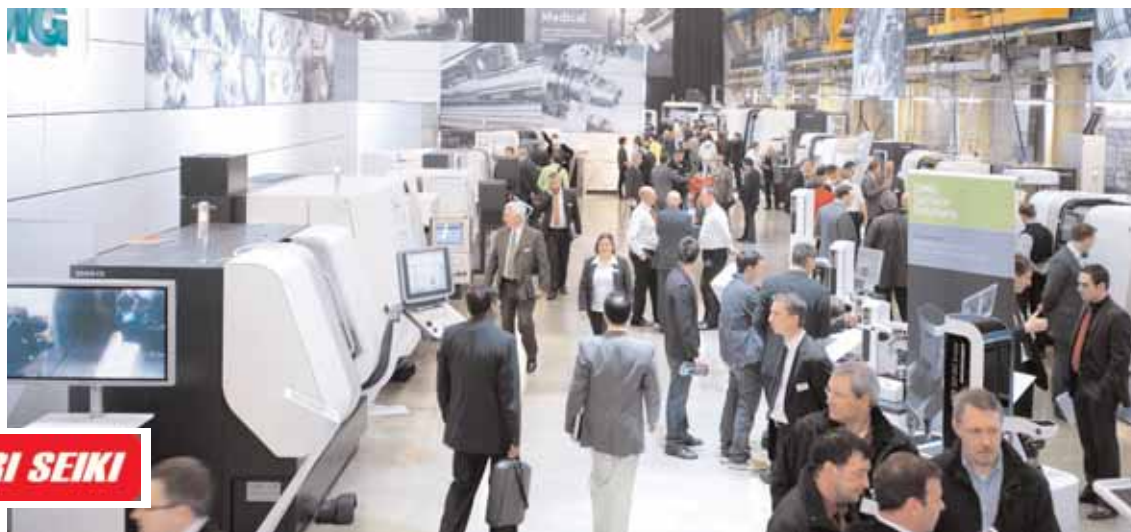
riflettere, è il vero presupposto che sta alla base della cooperazione in atto.

"Quello che vogliamo fare - ha affermato Kapitza - lo si legge molto bene nel lavoro che abbiamo svolto insieme in questi ultimi dodici mesi, e la bussola che ci guida è quella di dare un vantaggio al cliente e di essere la prima scelta sul mercato: di fronte a questa cosa non è importante parlare di percentuali societarie ma è importante essere una squadra vincente. Nei Paesi in cui siamo insieme, che noi chiamiamo mercati di cooperazione, tutti i nostri sforzi sono concentrati per avere i migliori risultati e lavoriamo di concerto senza pensare ad altre cose. Dove stiamo agendo di comune accordo vediamo, per dirla con una battuta, che uno più uno fa più di due: è questo l'elemento decisivo. Non posso dire dove saremo fra cinque anni, stiamo procedendo passo passo, ma posso affermare che dove la sinergia è in atto le cose vanno bene e il mercato ci premia".

La chiave per capire il senso dell'operazione sta comunque in una affermazione, molto chiara del



Pfronten 2 febbraio 2010: Masahiko Mori, presidente di Mori Seiki e Rüdiger Kapitza, amministratore delegato di Gildemeister. All'open house DMG di Pfronten sono state vendute 263 macchine per un valore di 53,4 milioni di euro. Sotto, il marchio comune fra la casa tedesca e quella giapponese.



resto, fatta da Rüdiger Kapitza: “Stiamo diventando un player globale per intercettare i clienti globali”. È in queste parole la strategia che sta alla base della collaborazione fra le due aziende, non c'è dubbio. Mettere al centro i clienti è il presupposto di tale strategia, infatti, se si pensa al miglior servizio per loro è evidente che tutte le altre cose vengono di conseguenza, a patto naturalmente di riuscire a risolvere gli inevitabili problemi che si devono affrontare quando si vuole attuare una cooperazione che mette in gioco due realtà così grandi e fortemente caratterizzate. In seguito a una domanda in questo senso posta direttamente da noi abbiamo avuto risposte molto chiare dai due protagonisti. Masahiko Mori ha risposto elegantemente e all'orientale: “La nostra cooperazione ci sottopone evidentemente molte questioni da affrontare che chiunque può immaginare. Se quando abbiamo di fronte una questione la consideriamo solo come un tema e questo tema lo risolviamo, ecco che non abbiamo più un problema. Il nostro percorso ci sottopone continuamente cose nuove da fare... tutto sta nel chiamarle temi e non problemi. Le questioni diventano problemi quando non riesci a risolverle”. Rüdiger Kapitza ha messo l'accento sul grande respiro che ha e che deve avere l'intera operazione: “Se si ha la mentalità aperta si può cambiare e progredire, se si ragiona in maniera chiusa pensando solo a conservare l'esistente si rischia il declino. Dobbiamo cominciare ad abituarci all'idea che nel mondo non c'è solo l'Europa e che i giochi si fanno a livello globale; ad esempio, di fronte a un colosso come la Cina non ha senso rinchiudersi all'interno di posizioni acquisite. Personalmente ho la fortuna di avere seduto con me nel consiglio di sorveglianza di DMG il dottor Mori: a qualcuno che ragiona con la vecchia mentalità questo potrebbe apparire come un problema ma per me non è così, anzi sono contento che egli ci sia perché è una persona di grande esperienza che conosce benissimo il settore e che è in grado di fornire preziosi contributi”.

Collaborazioni sul campo. Il quadro della collaborazione fra i due Gruppi sta quindi prendendo forma col passare del tempo: di Europa e USA abbiamo già detto; la cooperazione sta già dando buoni frutti in Indonesia, Thailandia, Turchia, Taiwan, Corea. Ora si stanno aggiungendo anche India, come abbiamo visto, e Australia. Per quanto riguarda l'Europa, la collaborazione fra i due costruttori avrà anche uno strumento

proprio di finanziamento per le imprese (in particolare le PMI) che volessero acquistare le loro macchine: grazie a una joint venture fra Mori Seiki, Mitsui e Gildemeister, è stata creata la società MG Finance che si occuperà inizialmente di Germania e Gran Bretagna per poi passare al resto del continente.

Anche il discorso finanziario apre uno squarcio di luce sulle strategie globali che sottendono alla collaborazione fra le due aziende.

Un anno terribile. Il 2009 è stato un anno disastroso per l'economia (bisogna sempre ricordarsi però che Cina, India e Brasile sono cresciuti) e per le macchine utensili è stato archiviato come il peggiore di sempre. Naturalmente anche i colossi tedesco e giapponese ne hanno subito i contraccolpi. Gildemeister ha subito un calo degli ordini del 39%, con entrate pari a 1.145,9 milioni di euro a fronte di un risultato dell'anno precedente che aveva fatto registrare 1.882 milioni.

I ricavi derivati dalle vendite sono calati di 722,8 milioni (-38%) passando da 1.904 milioni a 1.181,2. Questa situazione poteva essere peggiore se non ci fosse stato già in casa un discreto numero di ordinativi accumulati in precedenza. I dati, non ancora ufficializzati dagli organismi preposti, parlano di un risultato economico in positivo di 4,7 milioni di euro che vanno confrontati con i profitti del 2008 che erano di gran lunga superiori: 81,1 milioni. Tale risultato è stato ottenuto agendo su una serie di razionalizzazioni e sul taglio del personale: i dipendenti del Gruppo sono passati da 6.451 a 5.450, ossia una percentuale del -16%. In termini economici le spese per i di-

Un aspetto della linea produttiva realizzata a Pfronten da DMG destinata alla casa automobilistica cinese Great Wall Motors.



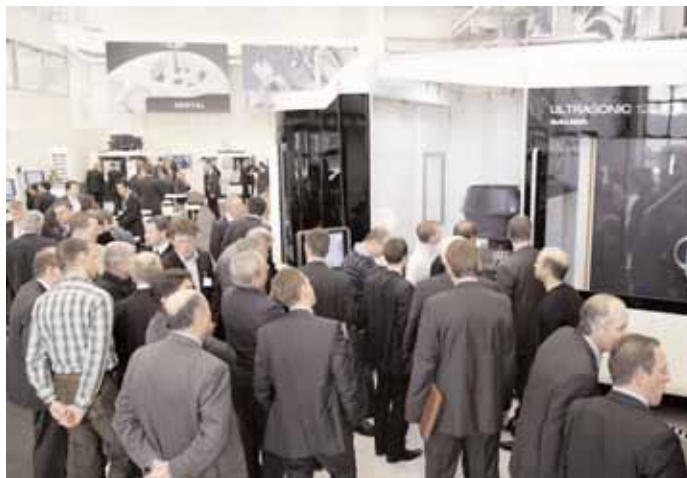
pendenti sono calate di 58,6 milioni: da 405,5 milioni a 346,9 milioni.

Sul fronte borsistico le cose sono andate bene: le azioni del Gruppo valevano, all'inizio del 2009, 7,49 euro e al 30 dicembre valevano 11,33 euro; al 10 febbraio 2010 il valore era 10,33. Secondo il management tedesco tali incrementi sono dovuti principalmente allo sviluppo della divisione 'Solar Technology' e alla cooperazione con Mori Seiki. Per il 2010 Gildemeister si aspetta un anno difficile, anche se qualche piccolo segnale di ripresa comincia a mostrarsi; si prevede un certo miglioramento a partire dal 2011.

Novità tecnologiche. I visitatori dell'open house hanno potuto toccare con mano e vedere al lavoro le ultimissime soluzioni della casa costruttrice tedesca.

Tra le innovazioni più recenti possiamo citare le macchine della società Sauer, filiale del gruppo Gildemeister, tra le quali spicca ad esempio la supercompatta Ultrasonic 10 dedicata ai laboratori odontotecnici. Per la prima volta, fanno notare i tecnici di Pfronten, la tecnologia a ultrasuoni di Ultrasonic consente una lavorazione efficace di nuovi materiali quali l'ossido di zirconio, mentre d'altro canto, la combinazione integrale di frese ad alta velocità di taglio e la configurazione della Ultrasonic 10 come macchina a 5 assi, apre una gamma completa di applicazioni possibili, utilizzando praticamente tutti i materiali collegati alle applicazioni odontotecniche. Sempre nella gamma dei prodotti Sauer, è stata presentata per la prima volta al pubblico internazionale la Lasertec 50 Power Drill. Progettata in modo specifico per la lavorazione delle piccole pale e turbine, la macchina di foratura laser a 5 assi spicca per la versatilità e la sua costruzione compatta con un ingombro di solo 4 m². Era presente anche la nuova macchina a portale DMU 600 P. Deckel Maho ha sviluppato il modello più grande della serie DMU P per la costruzione di utensili e stampi di grandi dimensioni per l'industria automobilistica. La costruzione estremamente robusta garantisce la massima precisione e una grande dinamica nella lavorazione dei componenti con un peso che può raggiungere i 25.000 kg. La superficie di fissaggio nella zona di lavoro completamente chiusa presenta le generose dimensioni di 2.500 x 4.000 mm, in modo da poter lavorare gli stampi per parti di carrozzeria di grandi dimensioni.

Di grandissimo interesse è stato poter vedere lo stato di avanzamento del progetto 'Great Wall'.



Si tratta di una commessa ottenuta dalla casa automobilistica cinese Great Wall Motors che rivoluziona il concetto tradizionale di linea di montaggio: nello stabilimento di Pfronten la catena produttiva è stata montata emulando perfettamente la collocazione finale che avrà in Cina in modo da testarne al 100% l'efficacia. Una serie di centri di lavoro sono stati appositamente adattati alle esigenze di un sistema per la produzione di basamenti motore di diversi tipi: le macchine, per questa applicazione, non sono fornite di un cambio pallet, bensì di una stazione di carico specificamente progettata per la produzione del cliente. La nuova linea produrrà, su un totale di 14 centri di lavoro DMC 55 H duoBLOCK e quattro DMC 75 H duoBLOCK, 200.000 basamenti motore all'anno su 3 turni.

Durante il processo, che comprende ben nove fasi di lavorazione, le macchine raggiungono un tempo medio di ciclo di 1 ora e 31 minuti. Un chip fissato al pezzo gestisce il lavoro automatizzato trasmettendo alla macchina tutte le informazioni necessarie a individuare di quale pezzo si tratti e che tipo di lavorazione si debba effettuare.

READERSERVICE@FIERAMILANOEDITORE.IT - DMG N.19
MORI SEIKI N.20