



Jacob Harpaz

Presidente del Gruppo IMC e della Iscar ltd

Continuare a essere un'azienda che vive l'innovazione come pane quotidiano, è questa l'idea forza che Jacob Harpaz, presidente del Gruppo IMC e della Iscar ltd, mette al centro di ogni suo ragionamento. La multinazionale degli utensili da taglio ha incassato la crisi ma ha prontamente reagito per continuare ad assicurare soluzioni sempre più avanzate. L'orgoglio di aver evitato licenziamenti e la tranquillità di guardare con fiducia al domani

di Daniele Pascucci

Per noi
il **futuro**
è **adesso**



Quante aziende si possono vantare di non aver licenziato nessuno durante la crisi di questi anni? Iscar è fra queste, come assicura Jacob Harpaz, presidente del Gruppo IMC e della Iscar Ltd, che, in questa intervista, ci illustra quale sia la sua visione del mercato degli utensili da taglio e quali siano le strategie che lo guidano nel condurre la sua compagnia. Lo stesso impegno avuto verso i propri dipendenti viene rivolto anche verso gli utilizzatori finali ai quali ci si sforza di fornire soluzioni sempre più complete e al passo con i moderni sviluppi di un mercato in continua evoluzione.

“Noi siamo presenti in tutti i mercati: automobilistico, aerospaziale, energetico, meccanica generale, solo per citarne alcuni, quindi è naturale che abbiamo risentito della crisi economica così come tutti gli altri costruttori. La maggioranza dei mercati a cui facciamo riferimento ha già fatto ritorno alla situazione di pre-crisi mentre alcuni settori faticano ancora, anche se ci aspettiamo una ripresa entro il 2010. Continuiamo a soddisfare la domanda mantenendo e rafforzando la nostra presenza nei vari segmenti e, nonostante il perdurare di avverse condizioni congiunturali, investiamo continuamente in capacità e tecnologia. Abbiamo guidato i nostri clienti verso soluzioni mirate alla produttività che sono state fondamentali

Come e quanto si è fatta sentire la crisi nel vostro settore e nella vostra azienda?

per competere e sopravvivere durante la crisi. Iscar, alla pari dei propri clienti, sta ora vedendo i frutti di quegli investimenti”.

Come avete reagito alla difficile situazione economica e di mercato? È vero che non avete licenziato nessuno?

“Noi prendemmo la decisione, all’inizio della crisi, di non licenziare alcun dipendente all’interno del nostro gruppo. L’impegno nei confronti dei nostri clienti è la chiave del nostro successo e

lo stesso impegno lo abbiamo verso il nostro personale. Noi abbiamo sempre mantenuto fede alla nostra filosofia guida di voler essere un’azienda dove l’innovazione non si ferma mai, e abbiamo continuato a investire in ricerca e sviluppo anche durante la crisi. La domanda per i prodotti Iscar delle famiglie 3P ha continuato a crescere e a espandersi per tutto il corso del 2009, assicurando ai nostri clienti profitti e prosperità di lungo termine”.

Avete dovuto fare compromessi a livello di prezzi o di qualità per mantenere quote di vendita?

“Noi siamo venuti incontro al desiderio dei nostri clienti di tagliare i costi di produzione introducendo le più avanzate tecnologie, e là dove vince la produttività c’è anche la sicurezza per gli operatori di ottenere un profilo fortemente competitivo. Non abbiamo mai fatto compromessi sulla qualità: Aristotele diceva che la qualità non è un’azione ma un’abitudine, eb-

Imprese & Mercato

bene questo è il modo di pensare di Iscar, il successo dei nostri clienti (e quindi il nostro) dipende da questa condizione”.

“Noi siamo molto coerenti, il nostro obiettivo è incrementare la redditività dei nostri clienti attraverso l'adozione dei più avanzati concetti nel campo degli utensili e allo stesso tempo fornire un valore che va significativamente oltre la fornitura di applicazioni e prodotti; quindi ci concentriamo sulle performance, sulla produttività e la redditività che noi siamo in grado di assicurare grazie alle nostre più recenti innovazioni. Per raggiungere questo fine, Iscar investe, anno dopo anno, cifre importanti in ricerca e sviluppo. I risultati di questo impegno sono chiaramente riscontrabili nel nostro nuovo catalogo dei prodotti che include oltre 250 pagine dedicate alle nuove famiglie di utensili recentemente sviluppate”.

“Iscar lavora a stretto contatto con grandi aziende protagoniste a tutto campo nell'industria della lavorazione dei metalli, questo ci permette di comprendere con tempestività quali siano le necessità emergenti nel campo della lavorazione dei nuovi materiali. Abbiamo un team, composto da ingegneri e scienziati specializzati nello studio dei nuovi materiali, interamente dedicato all'analisi e allo sviluppo delle giuste soluzioni necessarie a

Su quali strategie punterete per affrontare da oggi in poi il mercato?

Come rispondete alla richiesta del mercato di sempre maggiori soluzioni dedicate ai nuovi materiali?

fornire ottime prestazioni di lavorazione in tutti i settori industriali. Presso il Tech Center di Iscar, prima che i nostri prodotti siano avviati al mercato, svolgiamo accurati e approfonditi test dove utensili e materiali sono esaminati in stretta collaborazione con gli ingegneri della ricerca e sviluppo”.

Oggi come oggi è ancora possibile vendere soltanto utensili senza occuparsi anche dei processi produttivi del cliente?

“Noi crediamo che gli utilizzatori siano in cerca di valore aggiunto che permetta loro di ottenere competitività e redditività in un mercato sempre più vasto e aggressivo. Siamo im-

pegnati a introdurre continuamente nuovo software progettato esclusivamente per l'industria meccanica, il quale ha effetti direttamente sulla produttività dei nostri clienti, le loro performance e i loro ricavi.

Un esempio è rappresentato dal nostro ITA (Iscar tool advisor), si tratta di un software unico e altamente 'esperto' che usa un approccio strutturato per fornire soluzioni complete in base ai parametri che l'utilizzatore inserisce quando se ne serve. Essenzialmente il sistema funziona facendo domande mirate e fornendo risposte calibrate: in pratica ripropone gli stessi passaggi che i più qualificati ingegneri di Iscar farebbero in un contesto 'reale'.

Il risultato finale di questo 'colloquio' è un set di utensili che rappresenta la migliore soluzione, accompagnato dalle indicazioni di avanzamenti e



Nato in Israele nel 1951, Jacob Harpaz è cresciuto nella periferia di Haifa completando i suoi studi in ingegneria meccanica. È entrato nel marketing della Iscar nel 1974 come ingegnere addetto alle vendite, inizialmente sul mercato interno per poi passare all'export. Nel 1983 è diventato marketing manager. Nel 1989 ha assunto la carica di manager del Marketing Center nel nuovo impianto di Tefen Industrial Park con responsabilità sul programma marketing globale di Iscar. Nel gennaio del 1993 Harpaz è stato nominato amministratore delegato. Durante il suo mandato, Iscar è passata dalla quarta alla seconda posizione mondiale nell'industria degli utensili da taglio in metallo duro. Nel dicembre del 2004, Jacob Harpaz è stato nominato presidente del Gruppo IMC.



Jacob Harpaz

velocità che consentono di ottenere le migliori performance. In aggiunta, Iscar ha introdotto anche il software denominato Matrix, la soluzione ideale per la gestione del magazzino utensili, un elemento questo che ha un impatto diretto sulla produttività dei nostri clienti favorendo maggiore redditività”.

“Per Iscar ogni settore produttivo è dinamico, la nostra azienda guida costantemente i propri clienti verso la maggiore redditività in ogni campo dell’industria. **Quali sono i settori industriali più dinamici e su quali puntate in particolar modo?**”

Noi abbiamo anche creato appositamente gruppi di ricerca e sviluppo verso nuovi settori come l’eolico e il medicale e ci teniamo costantemente aggiornati sulle richieste provenienti dal mondo della produzione fornendo soluzioni che stanno al passo coi nuovi materiali e le più avanzate macchine utensili”.

“Ho già parlato di quanto siano importanti per Iscar le funzioni di ricerca e sviluppo. Aggiungo solo che noi investiamo, anno dopo anno, più del 6% del nostro fatturato in queste funzioni e i risultati saltano all’occhio, basta scorrere il catalogo dei nostri prodotti”. **Qual è il ruolo della ricerca nella vostra azienda?**”

“Iscar pone grande enfasi e dedica molte risorse nei confronti delle migliori soluzioni di enginee- **Come vede il mercato italiano e il ruolo di Iscar Italia?**”

ring sia per i costruttori di macchine utensili sia per gli utilizzatori finali; sono cospicui gli investimenti che vengono messi in campo per realizzare nostre strutture che siano collocate il più vicino possibile ai protagonisti del nostro mercato. In Italia la divisione Wertec, che fa capo a Iscar Italia, è una casa costruttrice all’avanguardia, specializzata nella fornitura di utensili speciali di prim’ordine. Noi riteniamo che l’Italia sia un mercato molto forte e affidabile per la nostra compagnia; i nostri dipendenti italiani condividono pienamente l’obiettivo di essere considerati i fornitori di prima scelta da tutti gli utilizzatori finali. Nel corso degli anni abbiamo sempre investito per realizzare nuovi impianti, e oggi nel vostro Paese impieghiamo più di 350 lavoratori in quattro differenti siti produttivi. Durante la crisi del 2009 non abbiamo licenziato nessuno, anzi abbiamo aggiunto personale e non abbiamo chiuso alcuna realtà produttiva.

Questa lealtà riflette lo stesso impegno che le nostre persone hanno nei confronti degli utilizzatori finali”.

Come sarà la sua azienda nel futuro?

“I mercati sono, e saranno sempre, in cerca del valore; Iscar è focalizzata sul valore e continuerà a procurare redditività ai propri clienti. Il motto di Iscar è: ‘Dove l’innovazione non si ferma mai’, quindi il futuro è adesso”.