

Franco Testolin

Amministratore delegato di Seco Tools Italia

Cinquant'anni di utensili

di Antonella Pellegrini

Il cinquantesimo anno di attività di Seco Tools Italia è l'occasione per incontrare Franco Testolin, amministratore delegato dell'azienda, e farci raccontare quali sono le tappe più significative di questo mezzo secolo di attività. Ecco come l'azienda è riuscita a superare la crisi internazionale senza ricorrere a licenziamenti di personale e come si appresta ad affrontare la ripresa





Il team di Seco Tools Italia all'esterno della sede di Guanzate.

È un evento molto importante quello che Seco Italia festeggia quest'anno: mezzo secolo di attività. E il logo del 50°, creato per l'occasione, è chiaro ed esplicito: impegno, passione, spirito di famiglia da mezzo secolo. La forte attenzione verso le persone si è manifestata nel voler festeggiare questa importante ricorrenza non solo insieme ai dipendenti e ai collaboratori di oggi e di ieri, ma anche alle loro famiglie, con una festa che ha coinvolto persino la comunità locale, che ha partecipato con entusiasmo. Una testimonianza del contributo portato dall'azienda sul territorio: "Sono in Seco da oltre vent'anni - sottolinea Franco Testolin, l'amministratore delegato - e posso affermare che la nostra crescita ha sicuramente origine dalla qualità dei nostri prodotti, ma anche e soprattutto dalla dedizione costante di chi li produce e li vende.

Tutto il nostro personale ha contribuito, chi più chi meno, consapevolmente o inconsapevolmente, e a diversi livelli di responsabilità, a creare la Seco di oggi, della quale andiamo orgogliosi". Insieme all'amministratore delegato siamo andati a ripercorrere le tappe di questa storia di successo, iniziata nel 1960 e che sembra proseguire. Perché, come spiega lui stesso "le celebrazioni sono importanti quanto gratificanti, ma non abbiamo alcuna intenzione di adagiarci sugli allori".

"Per la verità, l'origine del nostro rapporto con la Svezia va ancora più in là nel tempo, quando nel 1950 la Acierex, famosa per gli speciali acciai di produzione svedese, costituì la propria filiale in Italia. Nel 1960, fu creata la Stora Italiana, che assorbì la Acierex, e che qualche anno dopo diventò Seco Tools Italia. Siamo la filiale italiana della svedese Seco (dal latino taglio), un gruppo che conta 4.300

Cinquant'anni di attività sono un traguardo molto ambito e sono poche le aziende, soprattutto di questi tempi, che possono vantare di averlo raggiunto. Ci fa un piccolo excursus di questi anni?

addetti ed è presente con filiali dirette, indirette e controllate in ben 45 Paesi nel mondo. La nostra missione aziendale è sviluppare, proporre e produrre soluzioni di utensili da taglio a livello mondiale che soddisfino le esigenze dei nostri clienti per qualità, servizio e per il rapporto prestazione e prezzo. La vicinanza ai nostri clienti è fondamentale per capire il loro business in modo efficace e rispondendo ai loro bisogni con le migliori soluzioni possibili.

Tornando alla nostra storia, Seco, nel corso degli anni, ha seguito l'evoluzione del mercato. D'altro canto, è facile immaginare che quelle che erano le esigenze dei nostri clienti e utilizzatori cinquant'anni fa siano molto differenti da quelle odierne. Oggi i moderni impianti di produzione richiedono utensili estremamente performanti: il nostro portafoglio prodotti comprende soluzioni per la fresatura, tornitura, lavorazione di fori e sistemi di attacchi, oltre a una gamma di servizi complementari adeguati".

Ci descrive brevemente la realtà italiana?

"La realtà italiana nel 2008 ha fatturato oltre 60 milioni di euro. Nel corso degli anni insieme al fatturato è di conseguenza cresciuto anche il numero dei dipendenti. Oggi in Seco Tools Italia vi sono 173 addetti, occupati sia all'interno della sede sia dislocati sul territorio nazionale come funzionari tecnico-commerciali. Per festeggiare questa ricorrenza, siamo andati a ricercare vecchi documenti, a ritroso nel tempo. E ciò che mi ha maggiormente colpito è il fatto che negli ultimi cinquanta anni di storia, in azienda si sono alternati ben 914 dipendenti su tre generazioni. Un altro dato molto significativo riguarda il numero dei nostri clienti diretti che sono circa 3.000, oltre ai 10.000 che acquistano i prodotti mediante la rete di rivenditori".

Un'azienda volta all'innovazione?

"Gli investimenti in nuove tecnologie sono sempre stati una nostra priorità. Negli ultimi anni, infatti, sono stati spesi dieci milioni di euro in macchinari a

Imprese & Mercato

tecnologia avanzata e in ricerca e sviluppo. E per il 2011 abbiamo in previsione di continuare nella stessa direzione”.

“2.500 nuovi prodotti all’anno ne sono la testimonianza. Negli ultimi anni sono stati ‘inventati’, tra gli altri, utensili superperformanti per l’industria energetica, brevettati a livello mondiale. Posso tranquillamente affermare che poche aziende del nostro settore sono in grado di fare altrettanto. E sono altresì importanti i volumi di produzione: oltre un milione di inserti speciali e oltre 3.000 utensili in acciaio fabbricati in Italia all’anno”.

“Nel 2008 abbiamo ottenuto ottimi risultati e, come le dicevo, abbiamo registrato un fatturato record. Poi, dopo anni di crescita a due cifre, la crisi si è fatta sentire con un calo improvviso della domanda. I primi segnali di ripresa, però, si sono avvertiti già dalla primavera scorsa e oggi il mercato sta recuperando. Al momento, le aziende hanno ripreso a lavorare, anche se a ritmi rallentati, ma ci vorrà tempo prima di ritornare ai livelli pre-crisi. Per quanto riguarda la Casa madre, se da una parte ha sofferto il tracollo delle economie ‘mature’, dall’altra parte è ben organizzata e strutturata nei Paesi emergenti (BRIC). Qualche esempio? In Russia, grazie all’ultima acquisizione della ALG,

Possiamo, dunque, affermare che la Ricerca e Sviluppo è uno dei vostri fiori all’occhiello?

Impossibile non parlare della crisi internazionale. Come l’avete affrontata?

un’azienda di Mosca, in grado di soddisfare le esigenze del mercato russo. In Brasile, poi, il fatturato è addirittura raddoppiato e anche in Cina e India la Seco ha ottenuto ottimi risultati. Quanto all’Italia, ci siamo ben difesi grazie al nostro coinvolgimento nel settore energetico, e soprattutto grazie a un’adeguata politica di contenimento dei costi. Con orgoglio posso affermare che abbiamo fatto tutti dei sacrifici ma siamo riusciti a non ricorrere ai licenziamenti”.

Tornando alla realtà italiana, quali elementi vi contraddistinguono dalla concorrenza e qual è il peso dell’Italia all’interno del Gruppo?

“La nostra unità in Italia è in grado di progettare e produrre ogni tipo di utensili e inserti speciali in metallo duro, ‘su misura’ per soddisfare le esigenze dei nostri clienti. Lo stabilimento di Guanzate è uno dei più moderni del Gruppo ed è destinato a giocare un ruolo determinante nella produzione ‘su misura’ per i clienti europei e non. È strutturato



Nuovo creatore a fissaggio meccanico realizzato in Seco Italia



Il quartier generale della Seco a Fagersta (Svezia)

Nato a Somma Lombardo (VA) Franco Testolin (sessantuno anni) si è diplomato come perito elettronico industriale e servomeccanismi. Prima di approdare alla Seco, ha maturato esperienze in posizioni di rilievo alla Candy, Duplomatic e, infine, alla D'Andrea come direttore vendite estero. La sua carriera lavorativa in Seco inizia nel 1989, come direttore commerciale, e nel 2001 è stato nominato amministratore delegato dell'azienda. Tra i suoi hobby, l'antiquariato e i restauri.



Franco Testolin

per produrre stampi, pressare e sinterizzare le polveri di metallo duro, anche con lotti medio-piccoli. I processi produttivi si completano con la rettifica e la ricopertura e un meticoloso controllo di qualità. Negli anni ci siamo specializzati in soluzioni complete per l'industria energetica, aerospaziale e per tutto ciò che riguarda la fabbricazione di ingranaggi, dai più semplici a quelli di alta potenza. Per quanto riguarda la nostra produzione, già nel 2011 prevediamo di ritornare ai livelli produttivi del 2008. Posso aggiungere che le potenzialità dello stabilimento sono ancora maggiori”.

E il futuro dell'azienda? Su quali strategie puntate?

“A livello produttivo, grazie all'export, pensiamo di tornare entro un anno ai numeri del 2008.

Per quanto riguarda le vendite Italia, è ancora molto difficile fare previsioni. Noi puntiamo molto su settori come l'energetico, l'aerospaziale e il medicale, oltre a tutto il mondo trasversale degli ingranaggi.

Proseguiamo poi nella nostra politica di estrema vicinanza al cliente con una serie di servizi dedicati come prove tecniche, confronti di tempi e metodi e spesso con corsi di formazione particolarmente utili. All'estero operano tre nostri supertecnici altamente specializzati nel settore energia, ingranaggi e soluzioni di foratura”.

Vogliamo concludere spendendo qualche parola sul cinquantesimo? Cosa significa per lei?

“Come dicevamo, alle celebrazioni hanno partecipato dipendenti di oggi, di ieri e le loro famiglie.

Il turnover in azienda è molto basso. Da anni in azienda abbiamo un codice di comportamento che coinvolge tutto il personale a tutti i livelli, e che si traduce anche in una visione etica dell'impresa, che potrebbe essere considerata come una grande famiglia.

Sono certo che questa visione ed i nostri valori aziendali sosterranno per almeno altri cinquant'anni la nostra crescita nella globalizzazione”.

I festeggiamenti del cinquantesimo con i dipendenti di Seco Tools Italia.

