



Torni giapponesi che parlano italiano

di Daniele Pascucci

Sirma Macchine distribuisce nel nostro Paese i sistemi di tornitura dei marchi nipponici Citizen e Miyano, gruppo, quest'ultimo, entrato recentemente a far parte della holding Citizen Watch. Trentacinque anni di intensa attività hanno conseguito un parco macchine installato di 1400 modelli Citizen e di circa 450 torni Miyano

A colloquio con Franco Savio, amministratore delegato dell'azienda

I marchi Citizen e Miyano sono distribuiti in Italia da Sirma Macchine. La storia della rappresentanza dei torni giapponesi iniziò nel 1976, inizialmente con la società Longo-Rama srl, fondata da Franco Savio e figli. Ci fu poi un periodo in cui l'azienda si chiamava Sirma Spa. Nel 1986 il signor Francesco Cavalleri iniziò a occuparsi a tempo pieno della messa in opera e dell'assistenza dei torni Citizen, dapprima singolarmente, poi con l'ausilio di un'equipe di tecnici specializzati, da lui personalmente selezionati e formati. Nacque così l'organizzazione Sirma Service, votata alla esclusività nei confronti del prodotto Citizen.

Bisogna attendere il 1998 per avere l'assetto dell'impresa che conosciamo oggi: dopo anni di esperienza e di collaborazioni con le grandi case automobilistiche, si fondevano le storie dei due imprenditori ed era iniziata la specializzazione nell'attività di vendita rivolta al settore dei torni automatici CNC a fantina mobile, sempre unicamente di marchio Citizen.



Franco Savio e Francesco Cavalleri sono a capo di Sirma Macchine.



Attualmente Franco Savio e Francesco Cavalleri sono gli amministratori delegati di Sirma Macchine.

“Oggi l’azienda si articola in due siti - spiega Savio - uno commerciale (ma che si occupa anche degli studi sui cicli di lavoro) che ha sede a Rivoli (TO) e uno a carattere tecnico, dotato anche di showroom, a Spirano (BG) che si occupa del post vendita: installazione macchine, assistenza, ecc. I dipendenti sono 22, di cui 14 a Spirano”.

In periodo pre-crisi (anni 2007/2008) il fatturato della società aveva raggiunto circa 12 milioni di euro, nel 2009 c’è stato naturalmente un calo sensibile e nel 2010 un certo recupero.

Opportunità di mercato. “Circa due anni fa - dice Franco Savio - la Citizen ha assunto il controllo di un’altra importante azienda giapponese: la Miyano, anch’essa a noi affidata per la distribuzione nel nostro Paese. Ci troviamo dunque, oggi, a essere il rappresentante esclusivo in Italia dei torni Citizen a fantina mobile e dei torni Miyano a fantina fissa e questo significa che siamo in grado di proporre ai nostri clienti qualsiasi tipo di macchina per lavorazione da barra da 1 mm fino a 64 mm”.

Un bel vantaggio e una bella novità... e chissà quanti cambiamenti ha vissuto un protagonista che ha operato per tanti anni in un mercato come quello delle macchine utensili interpretando lo specifico ruolo di importatore...

“Negli ultimi tempi il nostro mestiere di importatori ha subito notevoli cambiamenti - dice Savio - pensiamo solo alla questione delle scorte: oggi si vive a breve termine, non possiamo più permet-

terci di tenere nei magazzini grandi quantità di macchine. Allo stesso tempo però non possiamo far aspettare troppo un cliente nel consegnargli una macchina perché rischiamo di perdere l’ordine. Questo fenomeno, a partire dal maggio 2010, ha creato molti problemi dato che i costruttori nel corso del 2009 avevano quasi azzerato la produzione e adesso si fa fatica a stare al passo con le richieste che hanno incominciato a tornare da parte del mercato. E non solo i costruttori di macchine utensili sono indietro, ma anche i loro fornitori di componenti (viti a sfere, cuscinetti, controlli numerici, ecc.). A questo bisogna aggiungere che non è più come una volta che gli ordini andavano evasi in sei-dodici mesi, adesso bisogna consegnare in uno-tre mesi”.

Naturalmente è meglio avere questi problemi di consegna piuttosto che non avere ordini e Sirma Macchine riesce a governare il suo mercato grazie a una grande esperienza accumulata negli anni e a una grande organizzazione alle spalle.

Rapporto Giappone-Italia. Chiediamo a Franco Savio se sia stato difficile aprirsi un mercato in Italia per le macchine nipponiche...

“Trenta anni fa - ricorda - si comperavano i prodotti giapponesi perché erano a buon mercato e si rimandava a un secondo momento la reale verifica sulla qualità. Col passare del tempo si è potuto constatare che le soluzioni che venivano dal Paese orientale non solo costavano poco, ma erano anche di buon livello. All’inizio si accusavano i giapponesi di essere solo capaci di copiare dagli altri ma loro sono stati dinamici: non hanno perso tempo a progettare ex novo dei prodotti ma

sono partiti da soluzioni già esistenti con l'intenzione però di migliorarle. Il loro segreto è stato questo: non solo replicare ma anche perfezionare". Se gli italiani hanno imparato dai giapponesi la metodica del lavoro, la passione per la precisione e lo spirito di appartenenza a una organizzazione, che cosa hanno imparato loro da noi?

"Secondo la mia esperienza - dice Savio - loro hanno appreso da noi il concetto di flessibilità, hanno scoperto che si può anche essere un po' più ottimisti e qualche volta affrontare le cose con un sorriso".

L'amministratore delegato di Sirma ha vissuto 35 anni di collaborazione con Citizen: "Portavo i tecnici giapponesi a installare le macchine seguendoli personalmente dai clienti; alcuni di loro hanno fatto carriera e sono diventati dirigenti, è nata anche qualche bella amicizia".

Prezzo e qualità. Secondo dati Sirma, Citizen è il leader assoluto nel mercato dei torni a fantina mobile con 300 macchine prodotte al mese (3500 all'anno); tutti gli altri costruttori arrivano a valori nettamente inferiori, in particolare i concorrenti europei.

"Se Citizen riesce a fare questi numeri un motivo ci sarà - sottolinea Savio - e la ragione è la qualità dei prodotti; persino di questi tempi in cui gli acquirenti sono più portati a risparmiare e a mettere spesso in secondo piano il reale valore delle macchine il marchio non ne risente più di tanto".

È dunque sull'alto livello tecnologico dei torni rappresentati che si fonda il business di Sirma: "In Italia abbiamo 1400 macchine installate - dice Franco Savio - e su queste abbiamo dati precisi. Un elemento è decisivo: la produttività; mettiamo che un tornio abbia una produttività superiore rispetto agli altri del 15% e mettiamo che costi un 20% in più, a questo punto un compratore si fa i suoi calcoli. Il prezzo di acquisto non è il solo fattore che concorre a formare il costo per pezzo (che è il vero elemento decisivo nel decidere di comprare); noi possiamo dimostrare che dopo qualche tempo, considerate tutte le variabili economiche, la maggiore produttività della macchina ripaga ampiamente il suo costo maggiore e produce valore aggiunto grazie alle sue performance".

Imparare dalla crisi. Forse i tempi più duri della crisi economica stanno passando, ma ogni periodo così difficile lascia anche qualche insegnamento da trarre e conservare.

Savio riflette ad alta voce: "Questa fase così dura ci insegna che non bisogna fare il passo più lungo della gamba; per migliorare bisogna sempre fare



qualcosa in più e non essere statici, ma non si può più correre come si correva una volta: questo per evitare brutte sorprese".

L'amministratore delegato di Sirma Macchine ricorda poi che le recenti tecnologie permettono di avere attrezzamenti più veloci e più flessibilità. E questo lo sanno anche i clienti degli utilizzatori delle macchine utensili che per questa ragione stressano ancora di più le tempistiche e richiedono consegne più rapide. Così il lavoro segue i tempi della tecnologia e vi si adatta.

Uno sguardo al futuro. Secondo Franco Savio in futuro avremo macchine sempre più specializzate perché dedicate a un certo tipo di produzione. "Ciò vorrà dire che i costruttori dovranno fare più modelli, ma facendo più modelli i lotti saranno più piccoli e i costi aumenteranno. Ecco allora che le macchine dovranno essere più modulari; per risparmiare si dovranno fabbricare esemplari con parti generiche per un 80% e diversificarle nel restante 20%".

Parlando di futuro, il pensiero va inevitabilmente ai giovani che negli ultimi tempi non sono più tanto attratti dal lavoro in fabbrica... "Io credo che le cose stiano cambiando anche per i nostri ragazzi - afferma Savio -; una volta, prima dell'avvento delle macchine a controllo numerico, c'erano solo quelle meccaniche che non avevano inserti da consumare e poi sostituire, bensì utensili brasati e l'operatore doveva affilarli e fare un lavoro più manuale. Oggi avere a che fare con un moderno tornio, ad esempio, vuol dire lavorare al computer e questo per un ragazzo è un ruolo più accattivante".