



Nelle parole di Davide Pozzi, dallo scorso gennaio amministratore delegato di Seco Tools Italia, si delineano le politiche che guideranno l'azienda nel prossimo futuro. Una accentuata attenzione alle problematiche di ogni singolo cliente porterà a soluzioni su misura destinate all'incremento sensibile della produttività

di Daniele Pascucci

Mettere al **centro** la **produttività**

Seco Tools Italia è presente sul mercato italiano fin dal 1950 e occupa circa 176 dipendenti. L'azienda nel 2010 ha festeggiato quindi i suoi cinquant'anni. La struttura commerciale, articolata in funzionari di vendita diretti e rivenditori, copre tutto il territorio nazionale.

L'unità produttiva di Guanzate (Como), una delle più moderne d'Europa, progetta e produce inserti e utensili speciali distribuiti in tutto il mondo, disponendo anche di impianti di sinterizzazione e ricopertura CVD all'avanguardia. Per soddisfare la sempre crescente domanda di affidabilità, l'intero ciclo produttivo è sottoposto a stretti criteri di qualità e le attrezzature a disposizione, quali labora-

torio metallurgico, microscopio a scansione, macchine CNC e CAD-CAM sono fra le più avanzate.

Nuove competenze. Dallo scorso gennaio, a capo dell'azienda è stato nominato Davide Pozzi, col ruolo di amministratore delegato; e con lui abbiamo tracciato un quadro di questa interessante realtà produttiva.

"Seco Tools Italia dispone di un importantissimo bagaglio costituito da persone capaci e know-how di altissimo livello: basti pensare che qui disponiamo della capacità progettuale e costruttiva per la realizzazione di utensileria speciale e inserti in metallo duro a partire da polveri di metallo duro.



A capo dell'azienda

Davide Pozzi è in Seco Tools dal 1994, azienda in cui era entrato per occuparsi dell'assistenza tecnica ai rivenditori. In seguito gli è stato affidato il ruolo di product manager per i sistemi utensili e la lavorazione fori. È diventato poi capo dell'ufficio



marketing. Nel 2004 è stato nominato direttore tecnico e nel 2006 gli è stata affidata anche la responsabilità commerciale dei rivenditori. Nel gennaio 2011 ha assunto la carica di amministratore delegato.

La mia stessa nomina ad amministratore delegato si inquadra nell'ambito di competenze che vanno oltre quelle tipiche dell'amministrazione e che riguardano anche un bagaglio tecnico, con un accento particolare su strategie da adottare in fabbrica, su investimenti in termini di macchinari, oltre che su portafoglio prodotti".

L'amministratore delegato racconta di come Seco Italia abbia una grande esperienza nella costruzione di utensileria speciale e quindi si sia pensato a livello di Gruppo di mettere a disposizione questa capacità anche di altre unità Seco nel mondo. "Nella visione del nostro Gruppo il ruolo di Seco Tools Italia sarà di livello strategico - spiega Pozzi - per l'attuazione di un polo progettuale ed esecutivo che sia in grado di assorbire le esigenze complessive in ambito 'custom tooling'. Siamo votati quindi a fornire soluzioni sempre più stringenti per rispondere alle richieste 'su misura' di una vasta clientela. In quest'ottica, già dal 2008 abbiamo iniziato con successo ad avere strette collaborazioni con realtà commerciali operanti in mercati esteri dove abbiamo riscontrato un grande apprezzamento delle competenze italiane e della nostra capacità progettuale. Non ultimo è emerso positivamente anche il tipo di approccio che come italiani abbiamo instaurato, costituito da affabilità, disponibilità, reattività e professionalità".

Strategie di prodotto. Per affrontare il mercato in maniera proficua bisogna avere anche una ben calibrata politica di prodotto e la risposta di Seco Tools in questo senso risponde a logiche ben precise.

"La nostra offerta si divide in due filoni - spiega

Pozzi -; da una parte abbiamo un catalogo di prodotti standard che è principalmente quello a cui lavora la nostra casamadre, dall'altra c'è quello di Seco Tools Italia, tipicamente 'tailor made' e quindi con spiccate caratteristiche di maggiore vicinanza ad esigenze molto specifiche degli utilizzatori.

Nell'ambito del prodotto standard, Seco Svezia si è impegnata a fondo nello studiare e realizzare nuovi prodotti, basti pensare che nel listino 2011 ci sono più di tremila nuove voci (fra le tante, nuove qualità con tecnologia Duratomic, punte che forano fino a trenta volte il diametro, recentissime frese con inserto ottagonale a sedici lati taglienti, una gamma completa di utensili MDT per tornitura multidirezionale, ecc.). Il Gruppo ha voluto mantenere comunque alti i livelli di investimento in ricerca e sviluppo e ciò ha significato, anche durante la crisi, mantenere invariato il numero dei nostri ricercatori puntando su nuovi materiali e nuove soluzioni".

Il secondo filone è quello, si diceva, del prodotto speciale, con caratteristiche che comportano una maggiore vicinanza al cliente, un rapporto meno 'superficiale' fatto di maggiore penetrazione e fidelizzazione.

"Quando si lavora con clienti in 'ambito speciale' - dice Davide Pozzi - il rapporto venditore/acquirente si trasforma e assume i caratteri della partnership, l'accento cade sulle sue esigenze di processo e i problemi da risolvere diventano obiettivi comuni da raggiungere insieme. Per fare ciò, occorre avere una struttura al tempo stesso snella ed efficiente, dotata di grandi competenze, perché bisogna intendersi, fra le altre cose, di mac-

Non solo business

Seco Tools cura in maniera intelligente tutti quegli aspetti che fanno da importante complemento all'attività dell'impresa. Un esempio

è costituito dall'aiuto concreto che viene destinato ad alcuni progetti portati avanti nel Darfur. Seco Tools Italia è certificata ISO 9001 e ISO 14000 e sta concludendo le procedure per ottenere anche la certificazione OHSS18001, riguardante la salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro.

Lo showroom presso la sede di Seco Tools Italia.



chine, tecnologie, parametri, materiali, potenze in gioco, staffaggi, ecc. Per i primi approcci alle problematiche affianchiamo ai nostri funzionari di vendita del personale tecnico specializzato a livello di tecnologie e processi. In seguito, i casi affrontati vengono riportati all'interno del nostro ufficio tecnico dove un nutrito staff di progettisti è in grado di studiare tutte le possibili soluzioni".

Nell'offerta complessiva degli utensili c'è tutta una serie di prodotti che, essendo ormai quasi universalmente standardizzati, vengono venduti al cliente con formule nelle quali il prezzo diventa ovviamente un fattore decisivo. E poi ci sono soluzioni in cui il prezzo rimane importante ma non dirimente.

"Abbiamo situazioni in cui il nostro prodotto, per essere utilizzato al meglio, deve essere conosciuto – spiega Davide Pozzi – soprattutto dal punto di vista della sua corretta applicazione; se hai un ottimo utensile ma lo utilizzi in maniera parziale o inappropriata puoi anche vanificare in parte un investimento importante fatto su una macchina utensile (un po' come usare i pneumatici sbagliati su un'auto da corsa), e siccome tutti sappiamo che l'utensileria incide mediamente per circa il 5-6% nei costi di un'azienda meccanica ma incide fino al 30% sulla redditività, è evidente che la scelta assume un rilievo importantissimo. In questo caso il prezzo dell'utensile in sé passa in secondo piano e acquista molta più importanza la produttività che una certa soluzione può garantire".

Settori in evoluzione. È interessante anche conoscere quali siano i settori di mercato in cui ci sono maggiori prospettive di sviluppo alla luce dell'esperienza di Seco Tools...

"In ambito custom tooling – spiega Pozzi – ci stiamo orientando verso segmenti di mercato in forte evoluzione e quindi parliamo dell'energetico (abbiamo un package ad hoc per lavorazioni di palette per turbine, casse turbina, assi turbina), dell'eolico e di tutte le applicazioni che ne derivano a cascata. In questo ultimo settore si è avuta una forte spinta che si è riverberata sulla realizzazione di ingranaggi: chi faceva questo tipo di lavorazioni negli ultimi due anni ha cambiato il proprio parco macchine, passando da quelle più tradizionali a quelle dotate di controlli più sofisticati e di maggiore potenza/velocità; ciò significa che si è potuti passare da soluzioni in acciaio super-rapido a soluzioni in metallo duro".

La formazione. Seco Tools è un'azienda che punta molto sulla formazione, facendone uno dei capisaldi del proprio modo di essere...

"La formazione è uno dei punti più importanti che il Gruppo Seco mette al centro della propria iniziativa e per noi ha un valore strategico – spiega Davide Pozzi – infatti vi dedichiamo cospicue risorse in tempo e denaro. I progetti formativi sono dedicati a tutti i singoli soggetti aziendali (venditori, impiegati, tecnici, operai, ecc.) e hanno dei programmi sia generali sia mirati (dalle lingue straniere al CAD-CAM); ma facciamo molta formazione anche verso i soggetti esterni per rafforzare le conoscenze in ambito di tecniche di tornitura, fresatura, filettatura, lavorazione fori, ecc. Altri temi importanti su cui teniamo corsi riguardano gli effetti sull'economia e sulla competitività che possono avere le applicazioni in macchina di nuove strategie produttive e di nuovi prodotti".