

di Antonella Pellegrini

Scelte di valore

Semplicità di utilizzo e di manutenzione, affidabilità delle macchine e prezzi competitivi sono alcune delle leve che hanno permesso ad Haas Automation di crescere anche in tempi di congiuntura negativa.

Ne parliamo con Alain Reynvoet, direttore generale della divisione europea, che illustra quali sono le strategie della azienda per continuare ad espandersi

Quando nel luglio del 2011, Alain Reynvoet venne nominato direttore generale della divisione europea di Haas Automation, le sue capacità e conoscenze erano ben note al management della Casa statunitense che lo aveva scelto: nei tre anni precedenti, infatti, aveva guidato, con successo, il team delle vendite e la rete europea di HFO-Haas Factory Outlet in un periodo impegnativo dal punto di vista economico, ampliando e migliorando la base di distributori dell'azienda, e si era anche



occupato del lancio di numerose macchine utensili CNC Haas nuove e riprogettate. RMO lo ha incontrato a un anno e mezzo dalla prestigiosa nomina, per fare il punto della situazione, ma anche per parlare delle strategie future.

Direttore generale, vogliamo innanzi tutto scattare una fotografia di Haas Automation?

“Gene Haas fondò Haas Automation nel 1983 con l'intenzione di produrre delle macchine utensili che fossero economiche e affidabili. Fu così che l'azienda entrò nel settore delle macchine utensili con il primo sistema di indexaggio della tavola completamente automatico e programmabile, un dispositivo utile per collocare i pezzi da lavorare con la massima precisione. Il sistema di indexaggio della tavola 5C Haas riscosse un successo enorme e, nel corso dei quattro anni successivi, l'azienda espanse la propria linea di prodotti fino a includere una vasta selezione di tavole girevoli completamente programmabili, sistemi di indexaggio girevoli e accessori per macchine utensili. Nel 1987, Haas Automation iniziò a sviluppare il suo primo centro di lavoro verticale (VMC, Vertical Machining Center) e l'anno successivo, grazie anche all'impiego dei più moderni processi e delle ultime attrezzature, vennero completati i primi prototipi di VF-1. Sia i tecnici che i rappresentanti della stampa di settore erano troppo scettici per credere che un centro di lavoro fabbricato in America potesse essere venduto a un prezzo inferiore ai 50.000 dollari. Tuttavia, Haas riuscì a mantenere le promesse”.

Come si fa a garantire precisione e qualità, e allo stesso tempo mantenere i prezzi bassi?

“È l'obiettivo primario di Haas. E per ottenere questi risultati abbiamo adottato una strategia che si basa su alcuni pilastri. Innanzi tutto, tutti i principali componenti vengono prodotti in house, impiegando apposite macchine utensili CNC all'avanguardia e facendo ampio uso dei recenti metodi produttivi molto flessibili e delle pratiche di produzione just-in-time in modo tale da snellire al massimo le capacità produttive. La combinazione di tali fattori e il coinvolgimento negli interventi di elettronica e montaggio meccanico di squadre altamente qualificate consente di tenere sotto controllo qualità, spese, affidabilità e disponibilità. E questo si ripercuote anche al cliente sotto forma di prezzi più bassi e prodotti migliori. Delle circa 300 macchine utensili ad asportazione di truciolo presenti in fabbrica, più di due terzi sono macchine Haas, e questo a dimostrazione di quanto l'azienda creda fermamente nei propri prodotti”.

E tutto viene prodotto negli Stati Uniti, in California...

“Oggi, Haas produce quattro linee di prodotti: centri di lavoro verticali (VMC) e orizzontali (HMC), torni CNC e tavole girevoli, nonché una serie di macchine grandi a cinque assi e macchinari speciali. Tutti i prodotti Haas vengono fabbricati nel vasto stabilimento dell'azienda a Oxnard, in California, il centro di produzione di macchine utensili più moderno di tutti gli Stati Uniti. Abbiamo poi la fortuna di godere di un clima mite, dove si risparmia anche



Le due novità presentate da Haas Automation in BiMu: ST10Y e UMC750.

sui costi di riscaldamento e di condizionamento. Tutti fattori che ci permettono di contenere i consumi e, a cascata, mantenere i prezzi bassi”.

Fiore all'occhiello è poi la rete di vendita e assistenza Haas. Ci descrive quali strategie sono state messe a punto per raggiungere capillarmente ogni angolo del globo?

“Il sistema di distribuzione europeo di Haas Automation si basa sul successo degli Haas Factory Outlet, una rete di distributori gestiti localmente che si dedicano esclusivamente alla vendita, all'assistenza e alla manutenzione dei prodotti Haas. Ogni HFO dispone di un dipartimento di assistenza completo, tecnici competenti, e generalmente hanno sempre a disposizione i pezzi di ricambio per la manutenzione. Nel caso un pezzo non fosse in casa, dalla sede centrale in California viene inviato il pezzo lo stesso giorno di invio dell'ordine nel 99% dei casi.

I tecnici raggiungono i clienti, laddove ve ne sia bisogno, a bordo di furgoni di assistenza completamente equipaggiati dei pezzi di ricambio e degli utensili necessari per riparare correttamente la macchina, nella maggior parte dei casi già al primo tentativo.. La nostra politica One-Call Platinum offre un servizio esperto e affidabile, nonché

una risposta immediata per consentire ai nostri clienti di mantenere in funzione le proprie macchine. Attraverso la nostra rete mondiale di Haas Factory Outlet abbiamo formato una squadra speciale di tecnici di assistenza, che si concentrano esclusivamente sulle macchine Haas”.

Come si sta evolvendo il vostro mercato? E quali sono le vostre aspettative?

“Se guardiamo al mondo intero possiamo tranquillamente affermare che è andato molto bene. Nel solo mese di settembre sono state vendute ben 1.480 macchine.

Si tratta della terza miglior performance di tutti i tempi, e siamo finalmente tornati agli stessi livelli dei cosiddetti 'tempi d'oro'. Gli ordini sono prevalentemente pervenuti da Cina e India, ma anche dall'Europa e dagli Stati Uniti. Abbiamo superato le nostre previsioni di crescita - che erano del 16% - di quattro punti in percentuale (+20%). Come non esserne soddisfatti? Pensiamo di continuare nella crescita.

Siamo consapevoli che in Europa la crisi sia ancora purtroppo ancora forte in alcuni Paesi, ma per il momento gli ordini non sono diminuiti e dunque continuiamo a guadagnare fette di mercato. La nostra è una produzione altamente

Alain Reynvoet durante l'inaugurazione di un centro Htec in Lituania.



Alain Reynvoet è direttore generale della divisione europea dell'azienda, che ha sede a Bruxelles. Reynvoet si è unito a HAE il 1° ottobre 2008, come direttore vendite. Ha guidato il team vendite e la rete europea di HFO (Haas Factory Outlet) in un periodo impegnativo dal punto di vista economico. In questi tre anni ha ampliato e migliorato la base di distributori dell'azienda nonché gestito il lancio di numerose macchine utensili CNC Haas nuove e riprogettate. Alain Reynvoet è belga e lavora nel settore della manifattura di alto livello dal 1989. Possiede un Master in scienze e ha completato numerosi corsi di formazione professionali in materia di vendite e management.



automatizzata, una sorta di produzione di massa che ci consente di mantenere i prezzi bassi. Certo, questo modo di operare non consente una personalizzazione spinta della macchina, ma la chiave al successo è dettata da semplicità di utilizzo e affidabilità e dal fatto che i nostri clienti possono acquistare una centro di lavoro in Italia o in Cina e ricevere la stessa assistenza commerciale e tecnica, ovunque essi siano. E 22.000 macchine vendute in Europa dal 2000 (quando abbiamo dato vita al network di cui parlavamo prima) ad oggi sono una conferma”.

Parliamo dell'Italia, come vede il nostro Paese?

In Italia c'è un grande timore a investire, ma anche una grande paura del futuro. Al momento il mercato italiano sta soffrendo più di altri Paesi. Se non si reagirà un modo tempestivo, vi sarà il rischio di rimanere al palo e non restare al passo con l'evoluzione tecnologica in atto.

Il mercato italiano è sempre stato il secondo in ordine di importanza in Europa. Oggi, per quanto ci riguarda, Paesi tradizionalmente più arretrati, come Spagna, Svezia e Polonia, hanno mostrato

maggiore reattività alla crisi e stanno ottenendo performance migliori rispetto all'Italia. Il rischio maggiore è proprio che le produzioni vengano trasferite altrove. Questo non è un problema solo italiano, ma riguarda anche la Francia, che in realtà sta andando ancor peggio dell'Italia”.

Cosa fare?

Le macchine che abbiamo prodotto nel 2012 sono molto più veloci del 20% rispetto alle versioni precedenti e garantiscono maggiori livelli di produttività rispetto alle macchine anteriori al 2010. Prendiamo per esempio alcuni Paesi dell'Est, come la Polonia, sono presenti fabbriche moderne e molto più automatizzate di quelle che troviamo in Italia.

Ricordo la legge Tremonti che era stata un valido aiuto per le imprese. Forse sarebbe auspicabile un intervento da parte delle autorità per incentivare gli investimenti”.

Concludiamo parlando dei giovani, che sono il nostro futuro...

“I giovani sono il futuro delle aziende. È ancora molto comune tra i ragazzi pensare che il lavoro nel settore della meccanica sia 'sporco', faticoso, poco remunerato e così via. Noi stiamo cercando di sfatare questo luogo comune e in collaborazione con i nostri distributori locali, gli HFO di cui parlavamo prima, abbiamo dato vita a un intenso programma per modificare questa percezione degli studenti.

Abbiamo un programma specifico denominato Htec (Haas Technological Education Centre) che permette di mettere in contatto le scuole con tutto il mondo dell'industria meccanica. Le scuole che acquistano le nostre macchine sono supportate su ogni fronte, e vengono messe in contatto con una nostra rete di partner che spazia dal produttore di utensili, alle case di software, tutti settori che hanno una correlazione con il nostro mercato. Al momento abbiamo già venduto 68 macchine in Europa. Vi sono interessanti programmi in Svezia, Belgio, Francia, Spagna e Portogallo. Purtroppo in Italia ancora questo discorso non è stato recepito. Ma presto vi sarà una novità. Ne stiamo infatti organizzando uno a Bologna, mediante il nostro distributore Moreno. La cultura tecnica ha bisogno di essere divulgata, e le aziende hanno bisogno di giovani che escano dalle scuole preparati e pronti ad affrontare le sfide del futuro e di un mercato in continua evoluzione”.