

# Un occhio vigile sulle scorte del cliente

di Stefano Belviolandi

***Giovanni Pirozzi, amministratore delegato di Mapal Italia, spiega la strategia aziendale e le novità che riguardano la società. Mapal vuole incrementare i servizi all'utente, come quello lanciato nell'ultimo anno, con un Tool Manager dedicato ai clienti che garantisca scorte minime per evitare le interruzioni della produzione***

Incrementare i servizi al cliente. Per questo, nell'ultimo anno, Mapal ha lanciato un servizio completo, che permette al cliente di non avere interruzioni nelle lavorazioni grazie alla salvaguardia di scorte minime garantite. Il nuovo servizio si chiama TMS, Tool Management Services. Ma non è tutto qui. Mapal crede nella formazione e per questo, ogni anno, garantisce la formazione di apprendisti e nuovi tecnologi. Mapal è una società che a livello mondiale si occupa di soluzioni di lavorazione individuale nonché lavorazione di foratura, di tornitura e fresatura con utensili in PCD e PcBN. Nello specifico abbiamo interpellato Giovanni Pirozzi, amministratore delegato di Mapal Italia, società con sede in Gessate, a metà strada circa da Milano e Bergamo, che occupa complessivamente 70 impiegati nelle aree produzione, distribuzione, assistenza e amministrazione per fare il punto sulle strategie aziendali e raccogliere un parere sull'evoluzione economica in Italia.



**Quando nasce Mapal e quali sono, in sintesi, gli inizi?**

“Mapal nasce nel 1950 con una produzione incentrata sulla maschiatura e cresce sviluppando la propria tecnologia nelle lavorazioni di finitura diventando il punto di riferimento tecnologico del mercato. La produzione era monoprodotto, il classico alesatore Mapal monolama con pattini di guida che ha rivoluzionato il sistema della lavorazione di finitura migliorando la stabilità, ma soprattutto la precisione con tolleranze di micron. Nel 1954 Mapal acquistò il brevetto italiano dell’alesatore monolama e da allora è ancora uno dei prodotti di punta di tutta la gamma. La famiglia Kress negli anni 50 capì la potenzialità di questo prodotto e da lì costruì un’azienda i cui principi sono e rimangono ancora la precisione e l’alta qualità. Il gruppo Mapal è ancora di proprietà della famiglia Kress garantendo così una continuità e coerenza nelle decisioni aziendali e una solidità che poche aziende hanno. Il Gruppo Mapal vanta 4.100 collaboratori in tutto il mondo, di cui circa 2.900 in Germania, un fatturato 2011 di 405 milioni di euro, stabilimenti con produzione regionale, distribuzione e Service in 21 Paesi”.

**Nel 1970 avete avuto un cambio radicale nella gamma di prodotti. Come mai?**

“Negli anni 70 il gruppo ha iniziato a diversificare

il portafoglio prodotti crescendo per linee interne ed esterne. La produzione di maschi e acciai rapidi, e poi di maschi a rullare, fu abbandonata e le attrezzature vendute. Ci si concentrò unicamente sugli utensili con lame ribaltabili per lavorazione di precisione delle forature. Ai 25 anni di storia della Mapal, la famiglia Kress decise di intensificare la ricerca tecnologica con l’aumento del dipartimento di ricerca e sviluppo e inoltre costruì una nuova palazzina per l’amministrazione e, nel 1977, fu fondata la prima filiale Mapal Inc. negli USA. Poi gli anni 80 videro una crescita importante, si passò da 180 collaboratori a 480 in un solo anno”.

**Poi nel 1990 avete ampliato la gamma. Come e perché?**

“Mapal ha capito che il mondo delle applicazioni meccaniche era immenso e nel 1994 ha acquisito un’azienda, la WWS a Pforzheim, forte nel settore del policristallino, acquisendo quindi sempre nuove fette di mercato e diventando un partner tecnologico di primo piano per i propri già numerosi clienti. Iniziò così una proficua collaborazione e negli anni il PCD (policristallino) diventò sempre più importante nel mercato degli utensili ad asportazione di truciolo anche perché le lavorazioni dei pezzi di alluminio aumentarono considerevolmente, soprattutto nel settore automobilistico e





nella produzione di grandi serie. Altri prodotti diventarono parte della gamma tra cui gli utensili ISO, adattatori e alesatori multitaglienti. Le filiali diventarono 18 in tutto il mondo”.

***Innovazione e tecnologia hanno caratterizzato gli anni 2000. Ci spiega in sintesi quali sono stati i passi più importanti?***

“Di pari passo sono cresciuti gli investimenti in ricerca e innovazione tecnologica. Il reparto R&D implementa continuamente il know-how tecnologico diventando il numero uno nella lavorazione dei pezzi cubici. La finitura rimane l’applicazione per eccellenza, anche se a oggi Mapal è in grado di fornire soluzioni complete anche per sgrossatura, fresatura, tornitura e serraggio. Oggi Mapal conta oltre 4.000 collaboratori in tutto il mondo assicurando assistenza a livello internazionale”.

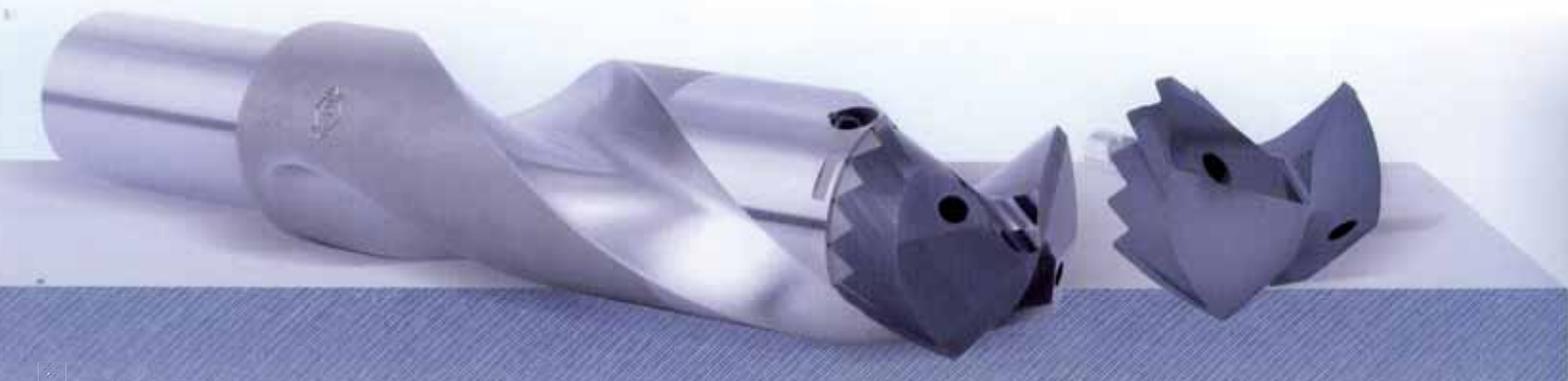
***Come sono cambiate, nel corso dei decenni, le lavorazioni?***

“Negli anni 2000 il gruppo consolida la propria competenza tecnologica nella lavorazione dei pezzi cubici e inizia a sviluppare una gamma di servizi che permettono di offrire al cliente la pos-

sibilità di avere un partner in grado di soddisfare le sue esigenze a 360 gradi. I clienti chiedono sempre più un partner tecnologico e Mapal si è resa esperta in tutte le lavorazioni avendo personale dedicato per gamma di prodotto e specialisti per ogni lavorazione dalla finitura alla sgrossatura”.

***Quali sono e come farete ad avanzare nei campi che vi siete prefissati?***

“L’idea è quella di incrementare il servizio al cliente. Mapal da sempre fornisce la propria assistenza e competenza tecnica gratuitamente. Negli ultimi anni abbiamo sviluppato diversi servizi che offrono studi tecnologici completi come per esempio il TET, Tool Expert Team: un vero e proprio team fatto di tecnici e commerciali capaci di sviluppare una lavorazione completa garantendo cost per part e obiettivi di tempi di ciclo. Nell’ultimo anno abbiamo proposto un servizio ancora più completo: il TMS, Tool Management Services. In pratica un armadio dove il cliente avrà tutte le scorte dei prodotti di consumo dell’utensileria. Il Tool Manager dedicato a quel cliente si occuperà di garantire le scorte minime in ogni momento evitando così fermi macchina e avrà come obiet-



**Giovanni Pirozzi, nasce 55 anni fa. Consegue la laurea in economia e un master in gestione delle imprese presso l'Università di Ancona. In Mapal Italia è amministratore delegato da tredici anni. Precedentemente ha lavorato sempre in imprese multinazionali nei settore dei beni di consumo durevoli, nelle macchine per il legno, e nel settore della plastica.**



tivo annuale un saving economico da concordare con l'utilizzatore. Inoltre, Mapal è la numero uno nel Retooling, riattrezzamento macchina".

***Parliamo di formazione e di giovani. Come si combinano?***

"Mapal ritiene che i giovani debbano avere un'opportunità nel mondo del lavoro e offre loro non solo stage a livello worldwide, ma anche una

formazione tecnica continua.

Ogni anno Mapal garantisce la formazione di apprendisti e nuovi tecnologi che saranno fondamentali per il futuro e il livello qualitativo sempre maggiore dell'azienda. I laureandi hanno l'opportunità di completare la loro formazione direttamente sul campo con vere esperienze pratiche.

Ma non solo formazione anche l'aggiornamento continuo non viene mai tralasciato e lasciato al caso: ogni professionalità viene coltivata e incentivata permettendo di accrescere le competenze personali e creando così un team di persone preparate e orientate al cliente".

***Mapal è molto attenta all'ambiente?***

"Un'azienda come la nostra non può far finta di nulla e dimenticare le responsabilità che abbiamo nei confronti del nostro pianeta. Mapal aderisce al programma 'Global Compact' dell'ONU basato su dieci principi per cui ogni tipo di business deve avere una diretta responsabilità contro l'abuso dei diritti dei lavoratori e a protezione delle condizioni ambientali".

***La vicinanza al cliente è un punto di forza per Mapal. Quali sono le basi su cui regge questo principio?***

"Vorrei citare le parole di Dieter Kress, proprietario di Mapal, sulle quali sono d'accordo, il quale dice: 'Vogliamo essere vicini al cliente, essere e restare suoi interlocutori, pensare e agire per suo conto. Formare e addestrare una squadra che persegua incessantemente questa idea. A tutti i livelli aziendali.

Qualità, affidabilità e spinta all'innovazione sono ulteriori valori che, giorno per giorno, giocano un ruolo decisivo in azienda".

***Infine, come vede l'Italia e quali progetti avete realizzato con il nostro Paese?***

"Mapal Italia è una realtà che ad oggi conta oltre 70 persone e sviluppa progetti con i più grandi costruttori di macchine utensili e con i produttori del settore automotive, aerospace, agricolo ed energia. L'Italia è un Paese con potenzialità infinite che ha bisogno di esempi positivi come il nostro.

C'è bisogno di tecnologia e di manifattura, ciò su cui si è fondata la mitica Italia dagli anni 50 in poi. Noi come Mapal Italia puntiamo su qualità, tecnologia e precisione e questo è fortemente apprezzato e riconosciuto".

