

Non solo macchine

di Daniele Pascucci

Il Gruppo Chiron, specializzato nella produzione di centri di lavoro verticali a CNC, punta sulla qualità e la velocità delle sue soluzioni per progredire in un mercato segnato dalla crisi. Nelle parole di Alessandro Cecchini, amministratore delegato di Chiron Italia, affiora anche la centralità di un servizio altamente professionale

Chiron fondata nel 1921 come impresa artigianale, con i suoi centri di lavoro verticali a controllo CNC e le relative soluzioni Turnkey, oggi è un'azienda di caratura mondiale, sia sotto l'aspetto tecnologico sia per quanto riguarda la presenza sul mercato. Il Gruppo è costituito da oltre 1.600 persone di cui circa 1.000 operanti nella sede di Tuttlingen (nella Germania del sud) e le restanti impiegate nelle filiali mondiali. Il fatturato del 2012 ammonta a circa 380 milioni di euro. La realtà italiana è costituita da trenta persone operanti nella periferia est di Milano (Rodano Millepini) con un fatturato di circa 10,8 milioni di euro nel 2012 e trenta impianti venduti. Chiron



Italia fornisce direttamente tramite suoi tecnici il servizio di assistenza e 'customizzazione' degli impianti. Per fare il punto sulle strategie aziendali abbiamo rivolto alcune domande ad Alessandro Cecchini, amministratore delegato di Chiron Italia.

Voltandosi indietro per un attimo, che riflessioni le affiorano in mente ripercorrendo la storia di un marchio così prestigioso?

"L'elemento che ha contraddistinto Chiron è sempre stato la velocità delle sue macchine. Questo sin dal 1982 quando l'azienda presentò una macchina (la FZ16) con un cambio utensile estremamente rapido che le ha permesso di offrire ai suoi clienti sistemi di produzione performanti. A testimoniare la validità di questa soluzione, questo cambio utensile è tuttora in produzione con ulteriori migliorie. Ancora oggi rappresenta un elemento di distinzione in rapporto ad altre macchine utensili per velocità e affidabilità. A seguire, Chiron ha raccolto altre sfide fino a quella di rivoluzionare il metodo di produzione introducendo, proprio durante il periodo di crisi della fine del 2008, un sistema che aiuta a ridurre gli sprechi e a migliorare le date di consegna delle macchine".

Fare parte di un grande Gruppo può avere vantaggi e svantaggi: che grado di flessibilità potete mettere a disposizione nel rispondere alle richieste dei vostri clienti sul mercato italiano?

"Il Gruppo Chiron è una realtà in cui convivono molte nazionalità e che deve tenere conto di esigenze molto differenti dovute ai Paesi in cui opera.

Il far convivere tutte queste esigenze rappresenta un grande sforzo e a tutti gli effetti una sfida notevole, ma l'attività quotidiana dell'azienda è quella di definire con il cliente un processo produttivo che renda possibile la produzione di particolari con standard qualitativi sempre più elevati e con costi di produzione sempre più competitivi. All'interno di queste condizioni, la multinazionalità rappresenta un vantaggio in quanto si possono avere e utilizzare punti di vista differenti per definire soluzioni. Le filiali presenti nei diversi Paesi svolgono la funzione di raccogliere nel dettaglio le esigenze dei clienti e trasmetterle alla casa madre. Così facendo lo sviluppo della soluzione sarà una combinazione fra il know-how residente nel quartier generale tedesco e le specifiche necessità del cliente raccolte dalla filiale. Situazione differente è quella che riguarda il post vendita: infatti la filiale italiana ha una struttura autonoma che segue il cliente per la fornitura di parti di ricambio (generalmente disponibili in meno di 24 ore) e per il service (con un team di dodici tecnici)".

Fra Germania e Italia c'è sempre stato un interessante intreccio parlando di tecnologia: questo rapporto come si riverbera nel vostro operare sul mercato italiano?

"Il mercato italiano è attratto da soluzioni realizzate in Germania per gli elevati standard tedeschi di metodicità nell'affrontare il lavoro. Per contro l'Italia è capace di aggiungere il pizzico di inventiva che permette di realizzare soluzioni vincenti per i clienti. Se questa combinazione viene ben gestita, si è in grado di affrontare le sfide più impegnative".





Quali sono le caratteristiche dei vostri prodotti che sono più apprezzate dai clienti italiani?

“Il prodotto Chiron si è sempre distinto per la velocità (infatti il nostro slogan è: ‘vantaggio in secondi’). Nel mondo di oggi questa è la condizione per poter vincere le continue sfide che dobbiamo affrontare nella vita lavorativa. Ma la velocità risulta inefficace se non è accompagnata da affidabilità e precisione. Ecco, queste caratteristiche ben si sposano con le soluzioni Chiron. Esse sono anche le caratteristiche che i nostri clienti ricercano nelle macchine che devono inserire nelle loro realtà produttive. Così facendo saranno sicuri che la loro attività sarà un’attività redditizia.

La soluzione più apprezzata è sicuramente la macchina bi-mandrino che è in grado, in uno spazio al suolo molto contenuto, di avere una produttività al metro quadro molto più alta di ogni altra macchina. Su questa filosofia, Chiron ha poi sviluppato una soluzione con quattro mandrini con cambio pallet sulla struttura della macchina bi-mandrino. Questa risulta ottima per produzioni con alti volumi, pur mantenendo la flessibilità del centro di lavoro senza dover ricorrere all’investimento della macchina transfer”.

In questo periodo di crisi economica, particolarmente duro anche in ambito industriale, il fatto di avere prodotti di alta qualità può diventare anche un limite ad esempio sul versante della politica dei prezzi?

“Il prezzo sicuramente rappresenta un elemento importante, ma non può rappresentare l’unico

elemento decisionale per l’investimento. L’imprenditore che si avvicina a Chiron, si trova di fronte a proposte di qualità e con alte prestazioni. Questo lo porta a inquadrare l’investimento tenendo conto di tutte le caratteristiche del prodotto: in sintesi quanto gli costerà realizzare il pezzo. In ogni caso l’azienda ha deciso di lanciare una gamma di prodotti (‘base line’) con un prezzo molto ‘aggressivo’. Si tratta di macchine assemblate con gli stessi componenti di quelle standard, ma con configurazioni ben precise e con pochi optional da integrare”.

Qual è la vostra offerta di servizi mirati al cliente?

“Oltre alla macchina stand alone siamo in grado di fornire soluzioni a 360 gradi. Ciò significa che il cliente ci sottopone l’esigenza di produrre un particolare e noi forniamo il servizio completo chiavi in mano esteso anche all’automazione necessaria per affrontare la produzione su tre turni con tutti gli standard richiesti dal settore automotive e non solo. Oggi dalle linee di produzione escono macchine che a tutti gli effetti sono dei moduli integrabili con gruppi che permettono di ‘customizzare’ gli impianti a seconda delle richieste del cliente. La flexcell uno è il tipico esempio: macchina con cambio pallet, due quarti assi, robot per il carico e scarico e un sistema di palettizzazione ideale per dare continuità alla produzione e generare un’autonomia operativa senza alcun personale. L’assistenza telefonica gratuita di Chiron è un altro servizio a disposizione del cliente. Con

Alessandro Cecchini, è amministratore delegato di Chiron Italia dal gennaio 2013, dopo aver ricoperto la posizione di responsabile vendite dal luglio 2012. È stato a capo del



'manufacturing engineering department in IHI Charging system international (produttore di turbocompressori per autoveicoli) dal 2001, sviluppando i processi produttivi dello stabilimento italiano e portandolo alla capacità installata di 1,4 milioni di pezzi anno. Nel 2008 ha avviato lo stabilimento tedesco di IHI dove nuove produzioni strategiche sono state installate. Dal 1998 al 2001 è stato responsabile tempi e metodi lavorazioni meccaniche per un contoterzista nella lavorazione di pressofusi di alluminio operante nel settore dell'automotive.



un buon interlocutore in grado di gestire la macchina, si può inquadrare il problema e spesso definire una contromisura. In alternativa il sistema di tele-service (assistenza tramite collegamento internet) permette ai tecnici (ovunque essi siano) di monitorare lo stato della macchina e diagnosticare il problema, permettendo al tecnico che interverrà di andare a colpo sicuro e quindi di essere decisamente più efficaci nella riparazione dell'inconveniente".

Quali sono i principali ambiti di sbocco dei vostri prodotti, e quali fra questi vi sottopongono le maggiori sfide tecnologiche?

"L'automotive è sicuramente il settore dove i nostri prodotti vengono largamente impiegati, in quanto solo con macchine affidabili e con alte prestazioni si possono produrre pezzi con grossi volumi e con standard qualitativi sempre maggiori. A seguire, il settore aerospace, medicale e meccanica di precisione".

Dal vostro punto di vista di azienda che opera in Italia, come giudicate l'attuale situazione dell'industria e del mercato nel nostro Paese, con particolare riferimento al vostro settore?

"Sicuramente la situazione è molto difficile e una selezione è stata fatta. Solo con produzioni che si distinguono per contenuti qualitativi le aziende italiane possono sopportare il confronto con aree produttive dove i costi della manodopera e dell'energia sono decisamente più bassi. Per essere competitivi bisogna lavorare sulla struttura produttiva e elevare sempre più lo standard della propria azienda con personale preparato e flessibile per adattarsi a vincere le sfide che arrivano da ogni parte del mondo".

Quali sviluppi prevede per il mercato italiano nel futuro? E come vede collocata la sua azienda all'interno di esso?

"Chiron Italia si sta preparando ad allargare sempre più il panorama di servizi da offrire al cliente con lo scopo di diventare un partner attivo e propositivo nel processo di miglioramento continuo. Dobbiamo diventare elemento integrante del processo produttivo dei nostri clienti. Il tutto passa attraverso la formazione del personale per quello che riguarda l'aspetto tecnico e la gestione dell'utilizzatore: l'esigenza del cliente deve essere percepita come un'esigenza di Chiron Italia. Il successo del cliente, sarà un nostro successo".