

IN COPERTINA



UN ANNIVERSARIO PRESTIGIOSO. I PRIMI 40 ANNI!

104 OTTOBRE 2021

Abbiamo intervistato, anche in occasione della celebrazione dei 40 anni del CNC Mazatrol di Mazak, Marco Casanova, Amministratore Delegato di Mazak Italia

Michele Rossi



Marco Casanova, Amministratore Delegato di Mazak Italia

L'ultima versione i-H dell'Integrex segna un passaggio importante della sua evoluzione. Di fatto, si tratta di una macchina diversa dalle precedenti versioni, con una torretta inferiore diversa, ortogonale, un asse Y molto più importante, una ergonomia spinta, una testa a fresare molto più piccola



Il nostro mercato manifatturiero è in fermento positivo perché sta vedendo irrobustirsi i segnali tipici della nostra italianità: la voglia di fare. Ci sono stati i tempi delle riorganizzazioni e dei riposizionamenti sul mercato e le mentalità si sono ampliate verso scenari ancora più consapevoli, anche maturati attraverso i tempi delle riflessioni. Tutto fa quindi ben sperare, anche grazie alla finalizzazioni di alcuni obiettivi concreti, in parte concordati e altri decisi a livello superiore, dalla Commissione europea. In questo scenario, il marchio Mazak ha tenuto, anzi ha consolidato, la sua leadership, grazie ai suoi elevati standard qualitativi e all'efficienza e competenza del suo servizio. Leadership che le ha consentito, anche grazie a una accorta strategia commerciale di capillarizzarsi su tutto il territorio nazionale e quindi anche di consolidare nuove esperienze diversificate nella segmentazione del manifatturiero. In questo scenario, l'ing. Marco Casanova, amministratore delegato di Mazak Italia e solitamente persona riflessiva e riservata, non riesce a non fare trasparire la grande soddisfazione per il lavoro fatto in questi ultimi anni e soprattutto per i brillanti risultati ottenuti. Lo abbiamo intervistato, anche in occasione della celebrazione del 40ennale del CNC Mazatrol di Mazak.

Come si sta muovendo il mercato?

Il mercato è certamente frizzante e la voglia di riprendere la sua corsa è iniziata a partire da ottobre/ novembre dello scorso anno, con conferma da marzo 2021 quando è cominciato un vero stravolgimento per quanto riguarda i volumi e le richieste. Questo scenario si è mantenuto sicuramente fino ai primi giorni di agosto. La spiegazione non è facile da argomentare ma dipende da un insieme di fattori: la parte politica si sta manifestando attiva e sta dando una svolta importante al Paese; probabilmente stiamo vivendo gli effetti di tutta quella ricostruzione del parco manifatturiero iniziata dal 2015/16. Il fatto di avere visto un ingresso ordini importante da parte dei nostri clienti e il ritorno a una certa mobilità dipende in buona parte anche dall'avere a disposizione importanti incentivi statali. Tutto questo ha fatto ripartire gli investimenti verso una clientela che in questi anni si è ristrutturata e oggi è un po' diversa da quella che era tipica di una

decina di anni fa. Negli ultimi mesi, dal punto di vista settoriale, abbiamo assistito ad una ripartenza nel settore aerospace, mentre l'oil & gas è un po' in crisi ma molti stanno investendo confidando in una ripresa a breve. Il settore del Packaging sta andando bene, come l'agricoltura ed il general machining. Mazak Italia da Aprile (il nostro anno fiscale è Apr Mar) ha siglato ordini con parecchi clienti new e repeat. Importante la percentuale di clienti new vicina al 40%, numero significativo per una realtà come la nostra. Numero che conferma la nostra presenza sul territorio e la capacità di offrire beni e servizi in accordo con la richiesta del mercato che si dimostra sempre più selettivo e preparato.

Come si è evoluto negli ultimi anni il nostro manifatturiero e quali conseguenze sui fornitori di macchine utensili?

Il manifatturiero ha subito un cambiamento organizzativo, gestionale, commerciale, che sta portando a una visione di più ampio respiro e a una gestione degli investimenti più strutturata; l'obiettivo non è più la necessità di breve periodo ma un modello di azienda in ottica 4.0 (connettività, data driven culture). È evidente che in questa strategia, la scelta del partner ideale per un investimento duraturo in un bene strumentale è essenziale e, vista ormai la nostra presenza capillare sul territorio, questo atteggiamento da parte della clientela ci avvantaggia in modo particolare in termini di un prodotto qualitativamente elevato che si coniuga con un servizio di livello importante. D'altro canto, il prezzo non è più un fattore decisivo, ma è soltanto una delle componenti peraltro con gli incentivi le differenze di prezzo si riducono notevolmente- la nostra presenza capillare è anche agevolata dalle proposte che siamo in grado di fare con un buon riscontro competitivo. Un riscontro che ci consente di essere molto presenti anche sul mercato delle commodities, notoriamente caratterizzato da prezzi ridotti. In questo mercato, l'offerta è ampia e concorre su parametri come le specifiche tecniche del prodotto anche lo studio dedicato alla macchina. In ogni mercato comunque, l'esigenza del cliente è cambiata tantissimo perché ha bisogno di fidarsi di qualcuno per fare le scelte. Peraltro, gli imprenditori di



nuova generazione hanno una cultura molto importante ma chiedono sempre più di essere accompagnati verso la scelta della migliore soluzione per le proprie esigenze. Accompagnamento che soltanto i grandi player sono in grado di assicurare.

Come si è strutturata in questi anni la presenza degli operatori delle macchine utensili?

La concorrenza nel mercato dei grossi impianti in macchine utensili è numericamente in diminuzione, perché il cliente predilige il prodotto, il servizio e la sicurezza della continuità. Chi è in grado di potere assicurare questi valori, ha un grande plus sul mercato. La tendenza è verso un frazionamento degli operatori. Da un lato i big player che occupano il 70% del mercato italiano, dall'altro il 30% frazionato in diverse me-

dio-piccole realtà, che però hanno più difficoltà a essere competitivi su tutte le linee di prodotto, ed in alcuni casi anche il servizio al cliente diventa complicato. Il frazionamento ha assunto una fisionomia sempre più importante; gli operatori devono garantire soluzioni tecniche, ricambi e certezze e questo comporta avere in carico molte persone, fare tanti investimenti, impiegare tanto tempo in formazione. L'andamento dei valori dei fatturati è ovviamente indicativo di questa segmentazione. Sembra banale ma in realtà è sostanziale riflettere sulla differenza tra chi, nel mondo delle macchine utensili, fatturando decine di milioni di euro consegnando centinaia di macchinari, negli anni recenti è riuscito ad incrementare tali valori del 50%, rispetto a volumi di gran lunga inferiori e ha realizzato lo stesso incremento percentuale perché il mercato sta tirando. In realtà, quindi, la forbi-



ce si sta allargando sempre più e infatti notiamo che molti operatori del settore si sono mossi dinamicamente verso altre opportunità di business. Tuttavia uno dei plus più significativi di MAZAK ITALIA è quella di essere riconosciuta come il produttore diretto del bene. Noi siamo la parte commerciale della produzione ovunque essa sia nel mondo e siamo sempre direttamente interessati senza soluzione di continuità alla piena soddisfazione dell'utilizzatore.

Quale la strategia commerciale di Mazak Italia negli ultimi anni?

Mazak in questi ultimi anni sta cercando di cambiare in modo importante con l'obiettivo di diventare al 100% custom oriented e per fare questo abbiamo introdotto in azienda nuovi strumenti come la modalità gestionale OKRs "Objectives and Key Results", quindi siamo con-

centrati su risultati di breve periodo, finalizzati a soddisfare la nostra visione di medio lungo. Noi lavoriamo solo tramite agenti e il primo obiettivo è essere molto vicini al cliente in tutti gli approcci. Questo ha creato un cambio di mentalità a partire dal service fino al commerciale. Abbiamo poi introdotto un sistema CRM evoluto, utilizzato in maniera capillare, che ci sta portando buoni risultati. Stiamo investendo sul marketing e questo ci permette di utilizzare strumenti molto moderni come i social, in modo da mantenere una presenza costante sul mercato. Molto importante, il fatto che siamo stati conservativi in termini di listini e a settembre abbiamo introdotto agevolazioni di acquisto, cosa che ci ha permesso di esser molto competitivi. Stiamo rinnovando in questi mesi tutta la parte di prevendita quindi stiamo puntando sui servizi perché ormai siamo consapevoli che il pro-

Da sinistra a destra
La tecnologia Mazatrol compie quest'anno il suo 40esimo anno e ha visto costanti e importanti evoluzioni nel tempo

A destra: Mazak ha consolidato, la sua posizione grazie ai suoi elevati standard qualitativi e all'efficienza e competenza del suo servizio

dotto si presenta da solo e quindi la marcia in più la danno i servizi in quanto il cliente vuole sentirsi accompagnato, seguito, perché quando ha acquistato una macchina ha fatto solo il primo passettino, quello che viene dopo è altrettanto importante.

Tra i nostri compiti la formazione interna e dei venditori è un paletto fondamentale, ma il vero punto a mio parere è capire perché un cliente compra il nostro prodotto. La filosofia di vendita non deve essere cosa e come, ma perché compere Mazak. Capire questo significa, a mio parere essere sempre più incisivi e sempre più attuali. Ai venditori, soprattutto a quelli nuovi,

stiamo spiegando anzitutto che lavorare in una azienda come Mazak è un grandissimo plus e un traguardo, ma anche che per mantenere la posizione devono interiorizzare quella che è la ragione per la quale un cliente acquista da noi e questo deve essere il messaggio da veicolare a tutti. Dal cliente, tutta l'azienda viene venduta e non soltanto la macchina e, di fatto, quindi, è l'azienda che determina l'investimento fatto da Mazak e non da altri. In definitiva, stiamo lavorando per creare al nostro interno una mentalità comune condivisa, una mentalità che sostenga in tutto e per tutto l'immagine che vogliamo dare.

Il mercato manifatturiero chiede sempre più soluzioni che soddisfino esigenze concrete. Come, queste richieste, hanno influenzato le vostre forniture?

In maniera molto positiva. Quest'anno infatti abbiamo fatto un record di vendita di grandi progetti, impianti di valore molto importante, ovvero più macchine oppure una macchina importante con sistemi di automazione.

I grandi progetti richiedono una vicinanza al cliente piuttosto importante in tutte le fasi, richiedono tempo e le persone per poterli affrontare. Per quanto riguarda l'automazione, stiamo vendendo molti sistemi Pallettech abbinati ai centri di lavoro orizzontali con una disponibilità di centinaia di utensili, a 1 o 2 livelli. Inoltre una infinità di combinazioni su esigenze.

Quali le più recenti evoluzioni tecnologiche del prodotto Mazak?

L'ultima versione i-H dell' Integrex segna un passaggio importante della sua evoluzione. Di fatto, si tratta di una macchina diversa dalle precedenti versioni, con un torretta inferiore diversa, ortogonale, un asse Y molto più importante, una ergonomia spinta, una testa a fresare molto più piccola. Quindi, un campo di lavoro più ampio, una accessoristica molto più ampia. Da settembre faremo un lancio specifico su questo modello di macchina. Inoltre, stiamo iniziando a fare i primi passi con l'intelligenza artificiale.

Macchine CNC che possono auto adattarsi, autogestirsi, auto correggersi; sempre più interattività con l'operatore. Si tratta di un primo approccio verso l'intelligenza artificiale e quindi anche verso macchine comandate sempre più dalla scrivania, con l'operatore che da remoto può controllare e gestire. Per quanto riguarda il CNC, partiamo dallo Smooth del 2015 e anche su questo prodotto arriviamo oggi all'intelligenza artificiale.

La tecnologia Mazatrol compie quest'anno il suo 40esimo anno e ha visto costanti e importanti evoluzioni nel tempo. Per quanto riguarda ancora i prodotti, dall'anno scorso abbiamo a disposizione una macchina entry level a 5 assi, una evoluzione di prodotto che riguarda il Giappone, ma nel tempo si registra un insieme di migliorie trasversali per tutti i prodotti. Nello stabilimento di Singapore è iniziata la produ-

Mazatrol: i primi 40 anni

Quest'anno Mazak celebra la tecnologia che ha rivoluzionato il mondo del CNC: MAZATROL Smooth. In occasione di EMO Milano 2021, Mazak presenterà la sua tecnologia CNC più recente: il nuovo CNC MAZATROL SmoothEz, dotato di touch screen da 15" equipaggiato di un nuovo sistema operativo intuitivo. Queste caratteristiche garantiscono una maggiore efficienza in quanto riducono i tempi di set-up, programmazione e funzionamento, anche per chi ha meno esperienza con la programmazione CN. Inoltre, saranno presenti le più recenti innovazioni Mazak circa la possibilità di simulare le lavorazioni virtuali, con l'ultimo CNC Mazatrol Smooth Ai, dotato di funzionalità "Digital Twin" che permette di condividere con SW di terze parti (tipicamente SW CAM) tutte le informazioni circa il progetto di lavorazione, part program, utensili, attrezzature, parametri di taglio, ecc. Il tutto per agevolare la gestione integrata dei processi di lavorazione, senza bisogno di ulteriori supporti esterni. Sempre in occasione di EMO Milano 2021, Mazak presenterà 12 macchine con una gamma di soluzioni tecnologiche e di automazione che promettono di offrire tre dei più importanti benefici per un cliente: produttività, redditività e attività produttive rispettose dell'ambiente.





La sede di Mazak Italia,
a Cerro Maggiore (MI)

zione del centro di tornitura QTE, un prodotto nuovo a 2,3, 4, 5 assi, ASA6-8-5, un modello commodities che soppianta il QTC prodotto in Cina. In UK si punta molto sull'evoluzione del 5 assi.

In conclusione come considera il bilancio aziendale degli ultimi anni?

Il 2020 è andato molto bene, abbiamo consegnato tutto l'ordinato del 2019, senza criticità alcuna. Il 2021 è un anno esagerato che ci metterà di fronte a un 2022 probabilmente in calo del 20% ma sempre su numeri elevatissimi. Il problema può riguardare il 2023, anno nel quale prevedo un calo ulteriore della domanda. Sto riferendomi al mercato Italia, mentre in questo periodo credo che il mercato estero sarà in crescita. Ci stiamo però già preparando al 2023 pensando che sarà necessario mettere in campo tantissima competenza, grande velocità nel dare risposta ai clienti e una presenza costante.

Con queste caratteristiche sono convinto che il 2023 potrà passare senza traumi. Il Pnrr è certamente uno strumento positivo per gli anni a venire e a mio parere ci sono due ambiti nel quale potremo giocare la nostra parte, il primo è l'evoluzione green, ma il Governo deve fare chiarezza su come può accompagnare questa svolta epocale; poi le Grandi Opere che, se si sbloccassero, potrebbero smuovere un indotto importante. Il tutto, sperando in una equa distribuzione del denaro e soprattutto nella sua messa a disposizione in tempi ragionevoli. Mazak è particolarmente interessata al tema della sostenibilità ambientale da diverso tempo abbiamo adottato soluzioni che vanno in questa direzione. Noi vogliamo essere parte di questa "rivoluzione" anche perché siamo convinti che questi cambiamenti come l'Industria 4.0 e successivi per le macchine utensili, segnano sempre un tracciato irreversibile.

Auspico quindi qualcosa di analogo anche per il green. In definitiva, sono ottimista perché sto vedendo che la penetrazione di Mazak sul nostro territorio è sempre più apprezzata e vincente. Evidentemente qualità, servizi e solida presenza ripagano i nostri sforzi.

