

Fra standardizzazione e personalizzazione

IL FORNITORE GLOBALE DI COMPONENTI STANDARDIZZATI MODULARI DI ALTA QUALITÀ, ACCESSORI E SISTEMI A CANALE CALDO PERSONALIZZATI PER L'INDUSTRIA DEGLI STAMPI, HASCO, È RIUSCITO NELL'ULTIMO DECENNIO A RADDOPPIARE IL SUO BUSINESS IN ITALIA E VUOLE CONTINUARE A CRESCERE GRAZIE A UNA STRATEGIA BASATA SU STANDARDIZZAZIONE, DIGITALIZZAZIONE E SERVIZI, COME HA SPIEGATO L'AREA SALES MANAGER LUCA SEGATTO



Snello ed essenziale ma al tempo stesso reattivo, il *team* del produttore tedesco di piastre, accessori e componenti per gli stampisti, Hasco, è cresciuto numericamente nel nostro Paese passando dalle tre unità degli esordi, dieci anni fa, alle attuali sei. L'obiettivo è quello di un ulteriore raddoppio delle risorse nel prossimo futuro, posto però che fondamentale è in questo caso la qualità dei collaboratori più che la quantità. Anche il volume d'affari dell'azienda fondata nel 1924 a Lüdenscheid e specializzata nelle soluzioni per gli stampi plastica è costantemente aumentato e se non fosse stato per il Covid-19 avrebbe potuto continuare la sua ascesa. Ma la corsa dovrebbe riprendere a pieno ritmo il prossimo anno e il pronostico non deriva solamente dalla visione e dal *sentiment* della società, presente con filiali o sedi in 35 nazioni. Bensì pure, come ha detto a *Stampi* lo **area sales manager Italia** di fresca nomina **Luca Segatto**, dai segnali in arrivo dal mercato. «Credo che solo un nuovo *lockdown* generalizzato potrebbe ora fermare una ripresa che è già in atto», ha osservato Segatto, «e un percepibile fermento caratterizza finalmente anche il comparto *automotive*, legato a doppio filo alle regioni settentrionali della Penisola e non solo. In Germania, come hanno confermato i nostri responsabili, si consolida un clima di fiducia e ripartono preventivi e progetti».

Quali sono prospettive e intenti con cui affronta questa nuova avventura, Luca Segatto?

L'intenzione è senz'altro quella di dare continuità a quanto fatto da chi mi ha preceduto e perciò di sviluppare ulteriormente la presenza sul territorio di un team forte, coeso, tecnicamente molto preparato e attento alle esigenze della clientela. Le prospettive sono

Hasco fornisce gratuitamente il suo database nativo dei più diffusi software di progettazione e un sito efficiente permette di ordinare 24/7 e controllare disponibilità e spedizioni dei prodotti online

la continua crescita e il consolidamento, presso i clienti, dell'idea che Hasco sia non solo un fornitore quanto piuttosto un autentico *one service provider* in grado di soddisfare le molteplici esigenze del settore degli stampi.

Quanto incide il *made in Italy* degli stampi sul Vostro *business*, anche in tempi di pandemia?

Abbiamo sempre avuto un occhio di riguardo per il mercato italiano degli stampi, secondo a livello europeo dopo la Germania, cui è strettamente collegato in quanto molte industrie acquistano stampi in Italia per ragioni di qualità, *know-how* e capacità di dare soluzioni. In quest'epoca complicata è uscita la nostra italianità. Stiamo affrontando le crisi come solo noi sappiamo fare, da quella del settore auto, che si sta trascinando da qualche anno, alle problematiche causate dal COVID 19 che hanno provocato un drastico calo della richiesta di stampi e una sensibile riduzione dei prezzi finali. Alcuni clienti hanno continuato a lavorare mentre altri si sono riorganizzati trovando nuovi sbocchi e opportunità, nel medicale come nel *packaging*. Dal problema possono nascere delle possibilità: mi riferisco per esempio al fatto che prima della pandemia si è assistito a una demonizzazione della plastica, che proprio grazie al problema del coronavirus si è rivelata un materiale indispensabile per i dispositivi di protezione individuale o gli imballi. Sto vedendo una breve ripartenza del settore auto e penso che l'economia possa riprendere quota non prima del secondo semestre 2021. È necessario però che ripartano i consumi in generale e questo è legato anche al reperimento di una soluzione alla SARS-CoV-2. Sono sostanzialmente positivo, quando tutto ripartirà, saremo pronti.

Con quali soluzioni e strategie commerciali Vi approcciate oggi al mercato di casa nostra?

Le rispondo con due parole e un concetto: standardizzazione e digitalizzazione; e l'idea già citata di essere uno *one service provider*. Abbiamo inventato la standardizzazione 100 anni fa e siamo convinti che sia una garanzia di successo sostenibile; e il *focus* è continua-

re a produrre o inventare elementi standardizzati. Abbiamo al nostro attivo diversi dispositivi brevettati e alcuni prodotti come i componenti per gli svitamenti, i dispositivi aggancio-sgancio o quelli a doppia corsa sono un nostro *marchio di fabbrica*. La standardizzazione è un prerequisito fondamentale per restare competitivi a lungo termine. Particolarmente vantaggioso è che l'uso di componenti standard di qualità non solo aumenta l'efficienza, ma fornisce anche un grande valore aggiunto lungo l'intera catena produttiva, garantendo così un successo sostenibile. I componenti standard che si sono dimostrati migliaia di volte superiori ad altri assicurano la massima affidabilità di produzione. In caso di manutenzione programmata, usura o difetti, i componenti standard dello stampo consentono riparazioni rapide e riducono al minimo i tempi di fermo. Per quel che riguarda la digitalizzazione, va detto che la standardizzazione inizia già nella fase di progettazione, in cui i dati CAD nativi per elementi standard e i loro spazi di installazione possono essere prontamente incorporati nel progetto. Hasco fornisce gratuitamente il suo *database* nativo dei più diffusi *software* di progettazione e un sito efficiente permette di ordinare 24/7 e controllare disponibilità e spedizioni dei prodotti *online*.

Conformemente a quanto richiesto dalla Certificazione ISO 9000, ogni nostro articolo e ogni nostro lotto sono tracciabili, a vantaggio dei clienti in tutto il mondo, e i *database* aggiornati di continuo.

In che modo siete riusciti a garantire la continuità al Vostro *business* nelle fasi del *lockdown*?

Hasco non ha mai chiuso. Essendo un'azienda lungimirante, in tutto il mondo ha preso subito le dovute precauzioni al fine di tutelare la salute di collaboratori e clienti offrendo continuità, servizio e reperibilità ovunque senza interruzioni. Questo ci ha garantito un vantaggio rispetto a molti concorrenti: in piena emergenza primaverile in sette giorni siamo riusciti a consegnare uno stampo intero con piastre e accessori dalla Germania agli Stati Uniti per un progetto di ambito medicale.



Luca Segatto, area sales manager Italia di Hasco

Con più di 100 mila prodotti in catalogo Hasco si presenta come full-range supplier (fornitore completo) per la costruzione degli stampi



Avete approntato iniziative di formazione o specifici progetti a distanza nel 2020?

Poiché uno dei nostri punti di forza è la digitalizzazione, abbiamo introdotto una varietà di articoli innovativi ed estensioni significative della gamma di prodotti e servizi digitali. I nostri formati digitali più di un semplice sostituto degli eventi in presenza perché consentono ai clienti di ottenere informazioni dettagliate indipendentemente dall'ora e dal luogo. Ha goduto di ottimi riscontri la formula a invito *15 minuti con Hasco*, presentazione tecnica di soluzioni specifiche che il pubblico può seguire sia in diretta sia in un momento successivo. Ma quando per esempio si è parlato di svitamento, abbiamo avu-

I formati digitali di Hasco, fra i quali i seminari Focus sulle soluzioni, come e più degli eventi in presenza, consentono ai clienti di ottenere informazioni sui prodotti indipendentemente dall'ora e dal luogo

to interi uffici tecnici collegati e decisamente interessati. Aperti a tutti a livello internazionale sono i seminari *Focus sulle soluzioni*, cui ci si iscrive dal sito aziendale. Il sito ospita uno *show room* virtuale per vedere le novità di Hasco. In arrivo c'è la possibilità di fissare *online* incontri coi responsabili di zona e una *chat live* ove ottenere informazioni tecniche.

Dove, a livello mondiale, avete tratto e contate di conseguire i risultati più interessanti?

Come anticipato precedentemente il Covid-19 ha anche creato opportunità delle quali dal nostro punto di vista hanno beneficiato maggiormente le aziende del Nord Europa, per via della differente politica nazionale sul *lockdown* o perché specializzate sugli stampi per il *packaging* o il medicale. Inoltre, la pandemia ha accelerato il fenomeno del *reshoring*. Numerose aziende si sono trovate di fronte al problema improvviso di mancanza di materie prime all'impossibilità di effettuare trasporti soprattutto verso Paesi colpiti dal virus prima di noi, come la Cina. Questo ha evidenziato la necessità di avere una filiera più corta o comunque più dinamica e facile da gestire. Ipotizzo una frenata degli scambi internazionali a favore dei mercati locali, che potrebbe dare ulteriore impulso alla ripresa. D'altra parte, molti dei nostri interlocutori hanno registrato un incremento della domanda da parte di committenti che prima si rivolgevano al *far East*, non solo in Italia. La riorganizzazione, non c'è dubbio, ci sarà e interesserà tutti, non solo l'Italia. Con più di 100 mila prodotti Hasco è il *full-range supplier* (fornitore completo) per la costruzione degli stampi e fornisce ai propri clienti tutto da una singola fonte. Hasco è preparata. ■

