

Continuare a essere il **partner giusto** di Mario Lepo con le **migliori soluzioni**

Astorg è un Gruppo indipendente di private equity che con uno spirito di genuina partnership investe in società dall'alto potenziale industriale e nel suo scandagliare il mercato ha individuato e investito in AutoForm in qualità di realtà internazionale di riferimento nel campo delle soluzioni software per lo stampaggio lamiera. Abbiamo incontrato e intervistato Benoit Ficheur (BF), Direttore di Astorg, e Dr. Waldemar Kubli (WK), CEO di AutoForm Group per approfondire alcuni aspetti dell'accordo siglato tra le due società.

www.astorg.com



Come descriverebbe AutoForm?

BF. Le prime frasi che vengono in mente quando senti il nome AutoForm sono: fornitore leader di soluzioni software per lo stampaggio della lamiera, innovazione, esperienza, pro-

dotti software di alta qualità rinomati per la loro rapidità e accuratezza, brillante e consistente gestione del business, affidabilità, risparmi di costi e tempi rivoluzionari, ecc. Queste sono tutte caratteristiche fondamentali e deci-

www.autoform.com



sive per Astorg come sviluppatore di business e di valore.

Cosa è cambiato per i clienti AutoForm a seguito della acquisizione da parte di Astorg?

WK. AutoForm è uno standard industriale riconosciuto praticamente presso ogni OEM e presso i principali fornitori di stampi e materiali in tutto il mondo. Attraverso l'acquisizione di Astorg, AutoForm rimane un partner affidabile e di lungo periodo per un duraturo successo dei propri clienti. AutoForm è convinta che con Astorg lo sviluppo a lungo termine dell'azienda e dei suoi dipendenti, così come quello dei suoi clienti e partner sia assicurato.

Cosa ha reso AutoForm interessante per Astorg?

BF. In qualità di società di private equity, cerchiamo di investire in attività di business di nicchia che vendono prodotti o servizi che eccellono a livello globale. AutoForm si adatta perfettamente alle nostre esigenze e ha attirato la nostra attenzione per molti motivi. Il fatto che oltre 3.000 utenti in più di 800 aziende in 40 paesi si fidino e si affidino ad AutoForm per ridurre tempi e costi di progettazione degli stampi e di stampaggio della lamiera, dimostra che l'azienda ha sviluppato una soluzione di business estremamente forte. Siamo rimasti colpiti dalla cultura aziendale che unisce una forte attenzione al servizio al



Benoit Ficheur,
Direttore di Astorg.

cliente, la soddisfazione e l'anticipazione delle esigenze del cliente con una dedizione completa alla continua innovazione. Siamo rimasti colpiti anche da un team di gestione con persone molto assortite e di talento, che condividono la stessa cultura di servizio al cliente e l'innovazione tecnologica. Vorrei sottolineare che siamo rimasti colpiti dai feedback unanimemente positivi che abbiamo ottenuto dai clienti AutoForm in tutto il mondo.

Le società del settore di software spesso sono comprate da altre società dello stesso settore. Quali vantaggi ci sono per AutoForm nell'essere stata acquisita da una società di private equity?

WK. Sì, ha ragione. Molto spesso le società di software sono acquisite da altre società di software. Abbiamo osservato attentamente tali acquisizioni e le conseguenze che ne sono derivate per entrambe le parti coinvolte. In generale, c'è un alto rischio che la società acquisita debba adattare la sua strategia, tecnologia, esperienza e i lavoratori al nuovo ambiente e, di conseguenza parzialmente o addirittura completamente perdere la propria identità. Abbiamo lavorato con passione per più di 20 anni per creare la nostra identità e le innovazioni di AutoForm per la validazione rapida e affidabile dei processi di progettazione e produzione hanno profondamente rivoluzionato il mercato. Volendo proseguire su questa strada e sviluppare soluzioni AutoForm innovative a beneficio dei nostri clienti, abbiamo deciso di affidarci a una società di private equity.

Il dottor
Waldemar Kubli,
CEO di AutoForm
Group.



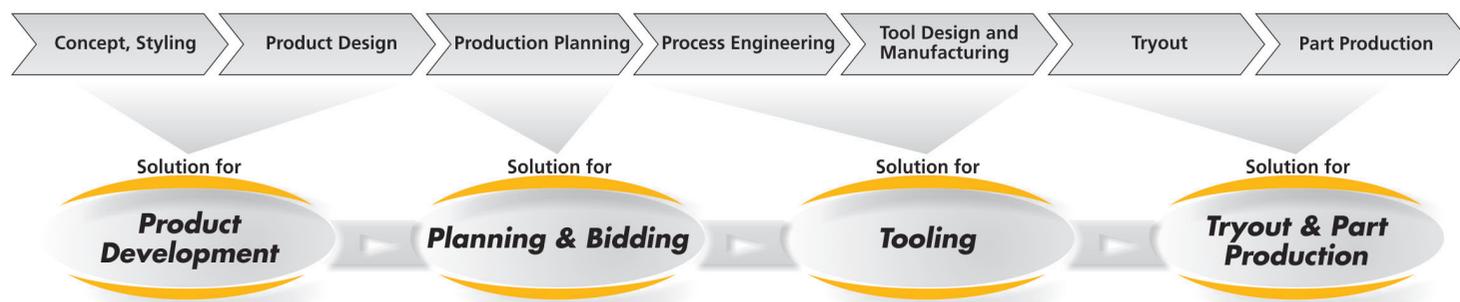
Astorg investe nella AutoForm.



tivi, che sono in fase di sviluppo, e la competenza e il know-how nel settore raggiungeremo i nostri obiettivi.

L'acquisizione ha influenzato le vostre strategie e breve, medio e lungo termine? WK. La strategia, la gestione e gli obiettivi di AutoForm rimarranno gli stessi e la società continuerà ad operare in modo indipendente sul mercato, mantenendo una forte attenzione all'ulteriore crescita. Noi continueremo nella nostra missione: fornire soluzioni tecnologiche innovative e supporto best-in-class per garantire vantaggi competitivi ai nostri clienti in tutto

Software Solutions for Sheet Metal Forming



AutoForm fornisce soluzioni per tutto il processo di formatura della lamiera.

Questo ci permette di mantenere la nostra attenzione sull'innovazione e sullo sviluppo della nostra gamma di prodotti software, ma anche di ampliare il nostro portafoglio di prodotti con prodotti software innovativi e complementari, fornendo benefici tangibili ai nostri utenti. Tra le molte società di private equity che avremmo potuto scegliere, abbiamo deciso per Astorg, una delle aziende indipendenti di private equity di maggior successo in Europa. Astorg ha una comprovata storia di successi nella definizione e gestione di accordi di successione d'impresa in aziende di medie dimensioni paragonabili ad AutoForm.

Quali sono i vostri obiettivi a breve, medio e lungo termine per AutoForm?

BF. Astorg, grazie ai suoi 17 anni di esperienza nella gestione di acquisizioni aziendali, è un partner attivo nel miglioramento delle società che possiede e nella creazione di valore strategico a lungo termine. Il nostro obiettivo è la crescita di AutoForm e la sua presenza in tutto il mondo. Ciò include una strategia adeguata che consenta lo sviluppo e la consegna dei prodotti ideali al posto giusto al momento giusto. Siamo convinti che con i prodotti già esistenti di AutoForm, i nuovi prodotti innova-

il mondo. Continueremo a perseguire la nostra passione per supportare i nostri clienti nel raggiungimento di risultati eccezionali. Oggi, più di 3.000 utenti in più di 800 aziende in 40 paesi in tutto il mondo hanno fiducia e si affidano a AutoForm per le loro operazioni di progettazione e produzione. Il nostro obiettivo è quello di diventare il software di prima scelta per molti più utenti in tutto il mondo e di continuare a fornire a tutti un servizio clienti e un'assistenza ottimali.

Recentemente avete acquisito TriboForm. Cosa sperate di ottenere con questa acquisizione?

WK. Questa acquisizione rappresenta un importante contributo all'obiettivo di AutoForm di un continuo miglioramento nell'accuratezza della simulazione dello stampaggio. TriboForm offre un software per la simulazione dell'attrito e della



Componenti di un cofano - rivestimento e ossatura.



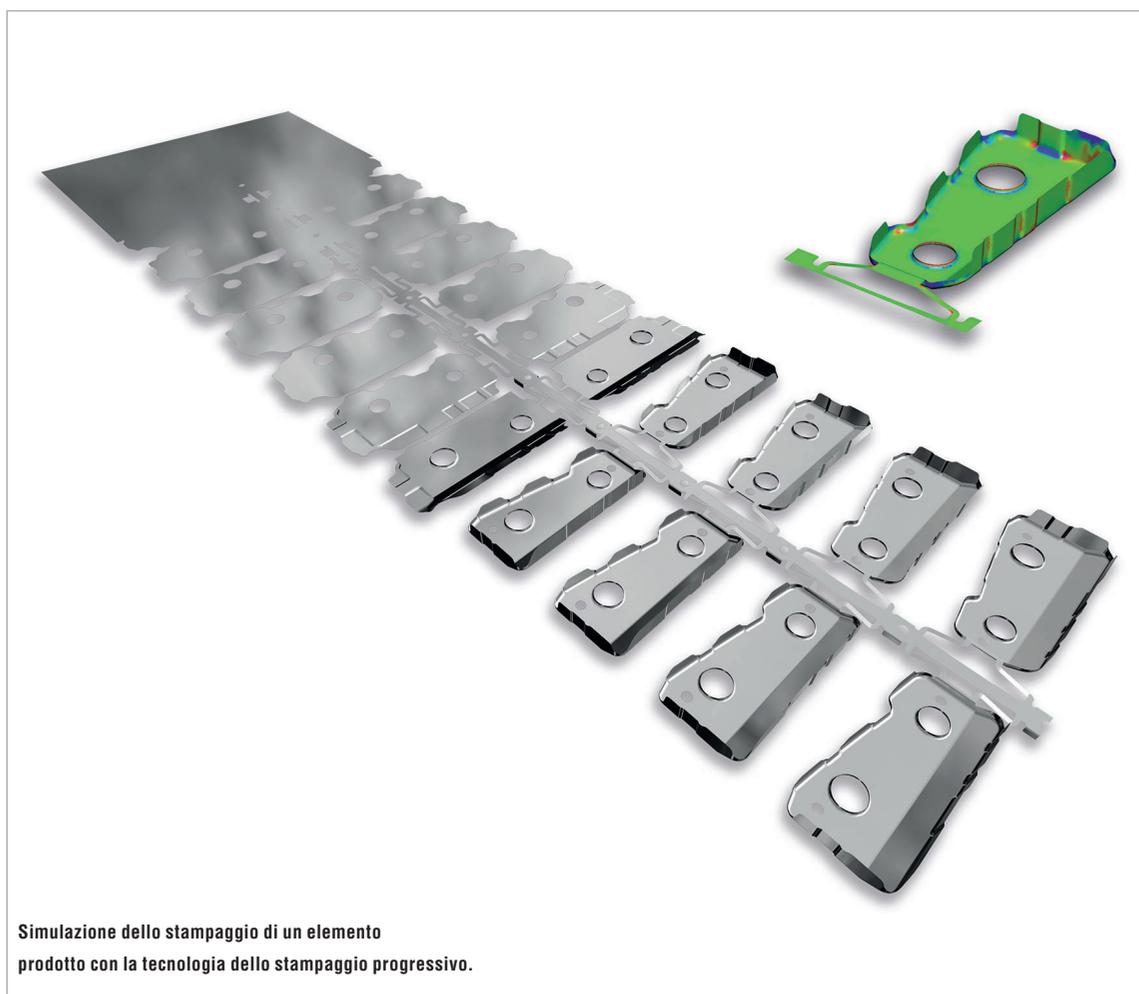
Graffatura del cofano.



lubrificazione. Attraverso una realistica considerazione degli effetti tribologici, può essere raggiunto un nuovo livello di accuratezza nella simulazione. I software TriboForm diventeranno complementari al portafoglio di soluzioni AutoForm e saranno offerti sul mercato sia dalla stessa TriboForm che dai vari uffici AutoForm nel mondo. L'integrazione della tecnologia TriboForm nel software AutoForm porterà sostanziali benefici per tutti gli utenti AutoForm.

L'investimento di Astorg cosa implicherà per AutoForm?

BF. Fin dalla sua nascita nel 1998, Astorg è stata l'azionista di maggioranza di più di 30 aziende. Tutte queste aziende hanno seguito la propria strada. Siamo a favore di un dialogo aperto con la dirigenza e non abbiamo intenzione di imporre una rigida struttura operativa "precotta" in quanto riteniamo che ciascuna di queste aziende sia unica. Spesso ci viene chiesto se intendiamo unire AutoForm con una altra società del nostro por-



Simulazione dello stampaggio di un elemento prodotto con la tecnologia dello stampaggio progressivo.

tfoglio al fine di realizzare sinergie di costi o ricavi. La risposta è chiaramente no in quanto riteniamo che AutoForm abbia una fortissima identità basata su oltre 20 anni di sforzi di ricerca focalizzati nella simulazione dei processi di stampaggio della lamiera.

Come si immagina la AutoForm nel 2021?

WK. AutoForm investe costantemente in ricerca e sviluppo, applicando il suo know-how per la produzione di soluzioni software avanzate che supportano i clienti nel prendere le decisioni più veloci, più sicure e più efficaci. Ci rivolgiamo alle grandi sfide del settore automobilistico, come la riduzione delle emissioni di CO₂ e il risparmio di carburante, la riduzione del peso, l'ottimizzazione dei consumi del materiale per la carrozzeria oltre che alle sempre maggiori norme di sicurezza. La concorrenza nell'industria automobilistica ha portato a una grande varietà di modelli, cicli di produzione più brevi e pressione più forte sui costi. Queste sfide possono essere affrontate solo con le migliori soluzioni e con i partner giusti. Ed è proprio qui che noi abbiamo così tanto da offrire con le nostre soluzioni software per tutto il

processo, con particolare attenzione ai nuovi materiali, alla produzione robusta e all'assemblaggio - nel 2021 vogliamo continuare a essere il partner giusto con le migliori soluzioni.

Quali sono i vantaggi per i clienti AutoForm a seguito della acquisizione di Astorg?

BF. Nel corso degli ultimi 20 anni, AutoForm ha rivoluzionato con le sue innovazioni l'industria della costruzione stampi e dello stampaggio della lamiera, consentendo ai clienti di migliorare la qualità degli stampi a costi inferiori e con tempi di produzione più rapidi. Astorg è convinta che il futuro successo di AutoForm si baserà anche sull'innovazione. AutoForm continuerà a crescere costantemente e a fornire una tecnologia allo stato dell'arte ai propri clienti, offrendo soluzioni innovative sempre più veloci, più facili da usare e più precise, per una gamma sempre più ampia di applicazioni. Astorg ha fatto molti investimenti in aziende tecnologiche. Incoraggiare gli sforzi di ricerca e sviluppo per la creazione di valore aggiunto per i clienti nel lungo periodo è al centro della nostra filosofia di investimento. ■