

# Anima Kappa

**Progetti, strategie e obiettivi KTM a medio termine secondo il Senior Product Manager dell'area Offroad del brand austriaco, Joachim Sauer**

**IL**

mese scorso vi avevamo dato di lui un'immagine più in veste di pilota. Oggi torniamo a parlare di Joachim Sauer più come manager responsabile della produzione fuoristrada di KTM.

Tra i personaggi chiave della rinascita del brand austriaco dopo il periodo buio.

*"Me lo ricordo bene quel periodo - racconta Sauer -. Totale mancanza di fiducia. C'erano stati problemi sulla produzione e alcuni modelli non erano più all'altezza della migliore concorrenza. La famiglia Trunkenpolz aveva lasciato la proprietà e i nuovi manager non avevano più fiducia nelle persone impegnate nello sviluppo. Era stato addirittura commissionato un prototipo per la nuova cross 125 a Horst Leitner (ex pilota austriaco nel Mondialcross e 4 volte medaglia d'oro alla Sei Giorni, nda), che in America aveva sviluppato le ATK per Can-Am. Al Salone di Milano del 1989 i nuovi manager della finanziaria (GTI Trust, nda) che aveva rilevato dai Trunkenpolz avevano chiesto a Leitner di sviluppare la ciclistica per un prototipo 125".*

**Evidentemente non si fidavano di affidare i progetti per il futuro a chi aveva provocato il disastro di KTM.**

*"Io stavo seduto nella sala prove, vicino ai banchi motore spenti. Leggevo qualche libro, non c'era niente da fare, non c'erano i soldi per fare nulla. Se c'era bisogno di una matita, era inutile chiederla. Non c'erano soldi per comprarla. Quel momento è stato veramente difficile. Nessuna certezza, un futuro nero e la mia compagna che aspettava nostra figlia. Non sapevo cosa fare".*

**Invece è arrivato Stefan Pierer e tutto è ricominciato. Non sarà stato facile...**

*"Un anno più tardi, a metà gennaio 1991, dopo che KTM era stata messa in liquidazione, la nuova società impostata da Pierer faceva ripartire la fabbrica. Sarebbero rimasti solo il 30% delle maestranze. Così i primi giorni sono stati vissuti con la speranza di essere fra quelli selezionati per continuare. La mia posizione fu subito chiarita e fu un grande sollievo, perché la mia bambina era appena nata. Stefan Pierer, insieme a Heinz Kinigadner e ad alcuni distributori importanti come Farioli e Stoecklmeier - tutti contribuirono concretamente alla rinascita - fu molto lucido".*



Il quartier generale di KTM e Husqvarna a Mattighofen. Dentro il reparto di assemblaggio di motori e telai delle Orange.







### **KTM era già tornata in attivo nel 1995....**

*"Sì, in poco tempo ci siamo rimessi a posto e poi il successivo ingresso della Bajaj è stata una mossa importante".*

### **Come il sorprendente ingresso di KTM nel mercato delle stradali?**

*"Quello è stato un cambiamento enorme, la decisione più grande che si poteva prendere. Adesso è chiaro quanto sia stata una scelta giusta, ma ricordo bene lo scetticismo iniziale. Mentre la joint venture con Bajaj è stata un accordo finanziario e logistico*

*che ha dato molta più forza a entrambe le Case. I costi di produzione in India sono molto più convenienti e con le nostre capacità progettuali, tecniche e di marketing ci hanno dato la possibilità di arrivare sul mercato con modelli che non sarebbe stato possibile realizzare diversamente. Con Bajaj offriamo lo stile KTM a un prezzo accessibile. Noi sviluppiamo il progetto, il prototipo e manteniamo il totale controllo su tutta la produzione. La collaborazione sta funzionando molto bene, i modelli piacciono e in varie ricerche di mercato, con interviste nelle scuole - focalizzate*

*sui giovani - la Duke 125 è risultata la moto più desiderata dai giovani. La forza finanziaria di Bajaj ha aiutato KTM ancora dieci anni fa, quando la crisi ha colpito duramente non solo noi ma tutto il mercato moto. Ha continuato a credere e investire nella moto, ed è salita al 49% dell'azionariato KTM. Abbiamo potuto avere il suo sostegno, i suoi soldi per esser chiari, senza che avesse mai preteso di interferire nella progettazione delle moto".*

**Sarà possibile trasferire presto la produzione di qualche modello racing in India? O, quantomeno,**





Linea di produzione dei motori 4 tempi.

**produrre una buona parte di componenti per abbassare drasticamente il prezzo? Forse è il pericolo che più temono i vostri concorrenti...**

*"No, non sarà possibile. Abbiamo una relazione ottima con i nostri colleghi in India. Ma per i piccoli numeri della variegata produzione racing non è conveniente trasferire là la produzione. Serve una flessibilità che non si adatta coi sistemi produttivi impostati in India. I nostri modelli 'ready-to-racE' sono pensati e anche realizzati qui in Europa, in buona misura a Mattighofen e non può essere altrimenti. Al di là della promessa ai nostri clienti – che una KTM racing deve arrivare da Mattighofen – non ci sono i numeri per spostare convenientemente una produzione cross o enduro racing in India".*

**Davvero?! Coi numeri di KTM nel mercato off-road racing, possibile che nessun modello raggiunga una cifra sufficiente?**

*"In India ha senso costruire moto che rimangono in linea a lungo. Anche in questo modo si riescono ad abbattere i costi di produzione. Un modello che non subisca modifiche e aggiornamenti frequenti, stagionali, persino periodici. Il mercato motocross-enduro è troppo piccolo".*

**Persino troppo diviso fra versioni, cilindrata, tipologia tecnologica. Quattro tempi e due tempi. Ciclistiche con sospensioni a link e ancora PDS...**

*"Esatto. Una politica che costa moltissimo impegno, per i nostri progettisti e per la rete vendita, ma questa grande offerta che nessun altro costruttore mantiene sul mercato ha dato e continua a dare dei risultati positivi. Ogni cliente KTM (e Husqvarna) può scegliere motore, cilindrata, telaio e sospensioni preferite, oltre allo stile e a tanti accessori per personalizzare le prestazioni".*

**In KTM hai iniziato come ingegnere per le omologazioni. Qual è stato il tuo progetto iniziale?**

*"Omologare un centinaio di KTM 125 per il mercato svizzero. Che aveva introdotto dei limiti molto severi e nessuno in KTM aveva la minima esperienza su come contenere le emissioni. È stato un lavoro difficilissimo. Non avevo mai fatto niente del genere. Per tutta la mia vita avevo cercato di far andare il motore più forte, e non più piano! Qualche strozzatura e uno scarico diverso non erano sufficienti e ci fu un'animata discussione direttamente con Trunkenpolz. Che non voleva sentire ragioni: tagliando corto, mi gridò: 'fai quello che vuoi, ma dobbiamo vendere quelle moto in Svizzera!'. Fui così costretto a fare qualcosa d'impensabile. Andai direttamente alla fonderia per chiedere che mi fondessero un centinaio di cilindri con un diagramma completamente diverso. Ovviamente molto meno performanti e che eventualmente sarebbero stati sostituiti successivamente dal cliente. Con quell'incarico sono andato avanti fino al*



2000, quando finalmente sono diventato responsabile del progetto LC4”.

### **Il motore che avevi collaudato in gara vincendo il tuo ultimo Europeo?**

“Sì, quel motore è stato il mio primo e vero impegno a livello di sviluppo in R&D. Ma nel 2003 ho capito che c’era un problema grosso col marketing aziendale. L’incompetenza delle persone chiamate a gestirlo era un grosso impegno parallelo. Domande continue su quale fosse la versione 125 o la 250 dello stesso modello. O addirittura come fare a distinguere quale fosse la versione 4T rispetto alla 2T. ‘Ma a me questa marmitta sembra la stessa!’ era uno dei tanti esempi. Così ho preso in mano tutto il marketing del prodotto, dagli shooting fotografici in studio e in azione all’organizzazione delle campagne pubblicitarie, delle presentazioni stampa e altro ancora. Avevo l’esperienza di pilota e meccanico fai-da-te, conoscevo il linguaggio e le aspettative degli appassionati, perché ero stato a contatto coi giornalisti e negli Adventure Tour che organizzavo coi clienti finali dopo essermi ritirato da pilota. Da ex ingegnere dell’R&D sapevo

come tradurre i termini tecnici e come usarli nella comunicazione aziendale. Ho scritto a lungo i vari comunicati stampa”.

### **In tutto questo lunghissimo periodo, non hai mai sentito voglia di schierarti alla Dakar? Come altri campioni dell’enduro, avresti potuto gareggiare anche in Africa?**

“Ho sempre temuto le conseguenze di quelle gare. Piloti fortissimi ed esperti hanno avuto infortuni gravissimi, alcuni sono morti. E io avevo a casa una famiglia e, per quanto fosse affascinante e mi piaccia da sempre viaggiare, conoscere, vedere posti lontani, credo che il rischio per vincere fosse assolutamente troppo alto. Troppo. Qualche anno fa, nel 2013, ho fatto da ‘portatore d’acqua’ a Tobias Moretti, un attore famoso in Austria e Germania - in Italia credo sia conosciuto nella serie televisiva Commissario Rex - che ha ripercorso parte delle Paris-Dakar di un tempo. E mi sono reso conto una volta di più quanto fosse difficile e rischioso affrontare quei percorsi. Gareggiare in quelle condizioni alla fine degli Anni 90 credo sia stato veramente difficile”.

### **Adesso ti occupi solo di KTM?**

“Sì, sono offroad product manager. Fino al 2014 seguivo tutti i modelli, per KTM e Husaberg, e quando è arrivata anche Husqvarna... era semplicemente troppo. Così ho preferito concentrare il mio impegno sui modelli che conosco e so interpretare meglio. Il reparto si era sviluppato molto, erano entrate persone specifiche per i modelli stradali, per gli accessori e le Power Parts. Successivamente era stato ristrutturato e ridotto, ma era comunque un impegno enorme”.

### **Il tuo ruolo è cambiato a seconda degli umori dei grandi capi e del consiglio di amministrazione?**

“Forse (e sorride, ndr). Il ruolo del product manager non è secondario. Le aziende hanno bisogno di un manager ma quando si decide di risparmiare soldi, di fare dei tagli, i product manager spesso sono fra i primi a essere sacrificati. Perché dopo qualche mese, dopo un anno, nessuno si accorge della loro mancanza. I guai arrivano dopo, nel lungo periodo, perché senza una visione, senza una strategia, nessuna azienda può lavorare al meglio delle sue potenzialità. Adesso il dipartimento di product planning conta più



Il board di KTM AG 2018 e, nell'altra immagine, Joachim Sauer, Senior Product Manager della divisione Offroad.



di dieci persone, e sono coinvolti anche alcuni esterni e persone del design del gruppo Kiska. Ora mi occupo solo dei prodotti racing offroad per KTM, e il lavoro si concentra soprattutto nei cambi generazionali”.

**Un anno c'è priorità sul motocross, l'anno dopo per l'enduro?**

“Uhm... non è proprio così semplificato. La vita di un modello è ormai di 3/4 anni e questa periodicità impegna tutti gli anni, perché ogni stagione c'è qualcosa di importante. Una volta è per il motocross di qualche cilindrata, un anno è per gli enduro a 4T, poi le enduro a due tempi e con questa cadenza c'è sempre qualcosa di importante da fare”.

**Quest'anno è comunque un'annata molto speciale: l'introduzione delle 250 e 300 2T a iniezione da enduro è stato un passo importante. Che stavate preparando da tanti anni. Sono emersi problemi di gioventù?**

“Sì, abbiamo lavorato a lungo sull'iniezione del due tempi, ma onestamente non abbiamo avuto molto tempo per collaudarla. Perché abbiamo lavorato molto sull'iniezione ma con soluzioni e fornitori diversi. Sherco l'aveva presentata a EICMA ma ancora non si è visto nulla...”.

**Il sistema sviluppato dall'Università di Graz?**

“Sì, credo di sì. Noi l'abbiamo ereditato dall'Husqvarna che aveva iniziato uno sviluppo simile, ed era sembrato promettente. Ma alla fine non ha portato alle prestazioni che volevamo. Non era assolutamente all'altezza dei nostri standard. Spruzzare la miscela direttamente nel cilindro non rendeva il motore abbastanza stabile, l'erogazione era incostante”.

**La miscelazione aria-carburante rimaneva critica, insufficiente?**

“Siamo andati veramente molto vicini ad abortire tutto, cancellare lo sviluppo dell'iniezione a due tempi. Il motore non era stabile, l'erogazione era incostante perché non c'era un'adeguata miscelazione aria-carburante. Stavamo per cancellare tutto e poi il reparto esperienze ha trovato la soluzione di orientare gli iniettori al contrario, spruzzando controcorrente nei travasi. Con quell'idea è cambiato tutto rapidamente e altrettanto velocemente siamo arrivati alla produzione. È stato un cambiamento importante e il mercato ha accolto le 250/300 a iniezione molto bene. Non ci sono stati gravi problemi di gioventù, abbiamo introdotto qualche nuova mappa per migliorare l'erogazione, e c'è stato qualche problema al fissaggio del serbatoio di lubrificante per la miscelazione separata. Siamo rimasti sorpresi dalla richiesta, soprattutto dagli Stati Uniti, abbiamo avuto tantissime richieste anche dai clienti dei modelli Cross-Country. Per questa seconda annata aumentiamo notevolmente la produzione. Perché la nostra enduro più venduta era la 350 quattro tempi, mentre nel 2018 è stata superata dalla 300 TPI a iniezione”.

**Al suo primo anno di commercializzazione?**

“Dopo una sola stagione è presto per trovare delle certezze. Se la gente continuerà ad apprezzare questa tecnologia, continueremo a svilupparla”.

**Quindi potrebbe esserci un futuro per delle motocross a due tempi? Anche per delle 125?**

“Negli Stati Uniti ci sono segnali positivi, ma non credo. Sulla 125 soprattutto ci sono ancora dei pro-

blemi. Montare l'iniezione indiretta su una 125 due tempi è facile. Ma diventa estremamente complicato se si vogliono ottenere prestazioni elevate con un sistema di iniezione diretta. Abbiamo già fatto dei test e al momento una cross 125 a iniezione diretta non sarebbe vendibile. Per problemi di un'incostante prestazione ad alti regimi. Nessun appassionato acquisterebbe una moto così, che soprattutto ha un rumore di combustione/scarico strano. Non sarebbe accettabile. In una 125 due tempi l'iniezione diretta ha ancora dei limiti che richiedono tecnologie e costi impegnativi”.

**In definitiva, oggi l'offroad racing cosa vale per KTM?**

“Nel 2017 abbiamo venduto quasi 200mila esemplari e su questa produzione annuale circa metà sono enduro racing e motocross, con quasi il 30% Husqvarna”.

**Nel medio termine, dal 2022, Stefan Pierer ha dichiarato che l'obiettivo del gruppo è crescere fino a 400mila moto. Ci saranno quindi grosse novità, e la famiglia di modelli col nuovo motore 790 è molto promettente. Ma scooter e veicoli elettrici?**

“La storia dello scooter in KTM è un continuo su e giù. In passato sono stati fatti e ogni tanto se ne riparla, ma al momento non ne so niente. Sicuramente è un mercato importante, ma non abbiamo fretta. Con la FreeRide E invece credo ci siano ancora dei limiti nella tecnologia delle batterie. Al momento ne produciamo meno di mille esemplari l'anno. Fino a quando la tecnologia non migliorerà l'autonomia delle batterie, non credo che i numeri possano cambiare decisamente”.

L'ingegner Jan Witteveen  
in compagnia di Sauer e  
il CEO KTM Stefan Pierer.

