

# IL MONDO DEI FASTENERS

**Grandi numeri caratterizzano questo settore in continua evoluzione sotto la spinta della globalizzazione dei mercati da una parte e dalla necessità di creare valore per il cliente dall'altra. In Italia il punto di riferimento è rappresentato dall'U.P.I.V.E.B.**

Il giro d'affari del settore della bulloneria e della viteria nel mondo è stimabile in circa 30 miliardi di dollari USA con punte di 3 miliardi di dollari per la Germania, 8 miliardi di dollari per gli USA e 4 miliardi di dollari per il Giappone. La produzione nei paesi del Pacifico ha superato i 10 miliardi di dollari.

In Europa si distinguono l'Italia con 800 milioni di dollari circa, la Germania con un po' più del dop-

pio; gli USA hanno una produzione annua superiore agli 8 miliardi di dollari.

Nel settore si possono individuare due grandi aree competitive: quella delle imprese che producono prodotti standard, con un giro d'affari aggregato di circa 18 miliardi di dollari e quella delle imprese che producono prodotti speciali, con un giro d'affari aggregato di 12 miliardi di dollari. Vediamo come si caratterizzano.

## **PRODOTTI UNIFICATI**

I maggiori produttori mondiali di prodotti unificati sono localizzati nel Sud Est Asiatico e in Giappone, seguono gli Stati Uniti e l'Europa.

Il 30% dell'offerta è controllato da imprese di maggiori dimensioni, con un fatturato superiore ai 40 milioni di dollari, che operano ad ampio raggio, servono clienti di diversi settori, offrono una gamma di prodotti molto ampia e alcune sono integrate a monte, nella produzione della vergella e a valle, nella distribuzione dei prodotti finiti.

Le imprese di minori dimensioni, che costituiscono il 70% circa dell'offerta, sono invece focalizzate su particolari prodotti, ad esempio viti a legno o dadi, operano in un ambito geografico ristretto, generalmente nazionale e in alcuni casi servono prevalentemente un grande cliente.

La competizione tra i produttori di

Nel 2001 l'industria italiana dei fasteners ha raggiunto un giro d'affari di oltre 800 milioni di Euro realizzato da circa 200 imprese che occupano complessivamente più di 5.000 addetti. Il settore è caratterizzato dalla prevalenza di imprese di medie dimensioni a controllo familiare che operano stabilmente nei mercati esteri e che detengono, in

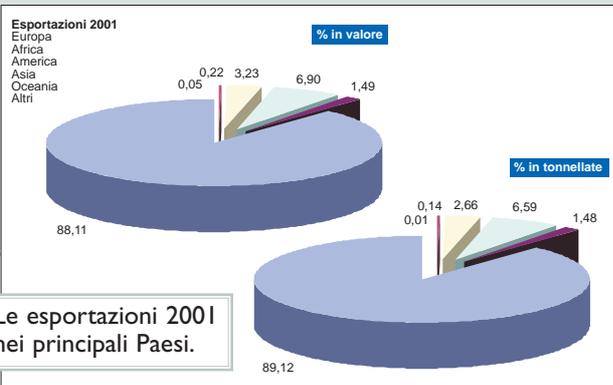
per il 90% verso paesi europei con Francia e Germania che assorbono il 53% della produzione esportata.

Nel mercato italiano il settore che assorbe la maggior parte della produzione di viti e bulloni è quello dei mezzi di trasporto con circa il 30%; importanti campi di utilizzo dei fasteners in Italia

## UN RUOLO DI PRIMO PIANO

alcune tipologie di prodotti, posizioni di leadership mondiale. La maggior parte delle imprese produttrici sono localizzate nel Nord Italia, 7 nelle regioni centrali e solo 3 nelle regioni meridionali. La localizzazione è principalmente dovuta alla vicinanza con le fonti di approvvigionamento della materia prima e con i mercati di sbocco, in particolare l'industria dell'automobile, del legno e degli elettrodomestici.

La quota di export supera il 75% del valore della nostra produzione ed è pari a circa 300.000 tonnellate. Di questo il 70% è costituito da prodotti speciali e unificati ad alta e altissima resistenza. Nel 2001 la domanda di viteria e bulloneria in Italia è stata stimata in 410 milioni di Euro; le importazioni hanno superato i 260 milioni di Euro, per la maggior parte costituite da prodotti unificati a bassa resistenza e viti unificate. Le esportazioni si sono attestate sui 680 milioni di Euro, in generale prodotti ad alto valore aggiunto, come la bulloneria speciale a bassa e alta resistenza. Le esportazioni sono dirette



pezzi unificati è basata sul prezzo; infatti i clienti scelgono i prodotti, che rispettano le norme standard internazionali, in base al prezzo praticato.

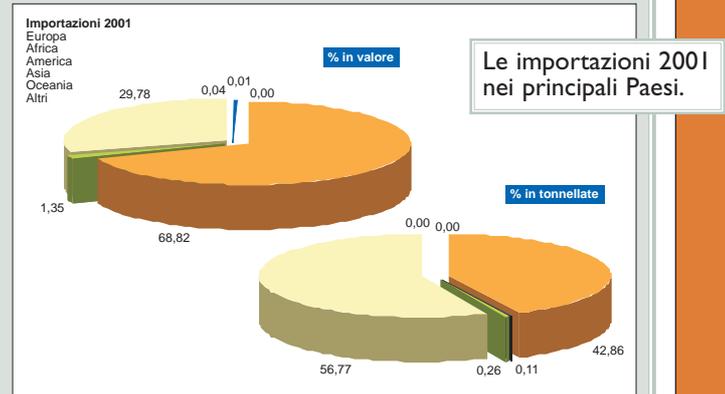
Il prodotto è assimilabile ad una commodity, perché il rispetto delle norme standard e le certificazioni assicurano al mercato l'equivalenza dei prodotti indipendentemente dal produttore.

Nel corso degli anni si è assistito a un processo di concentrazione dei produttori di bulloneria unificata nei paesi industrializzati e uno spostamento di parte della produzione nei paesi in via di sviluppo, prevalentemente nel Sud Est Asiatico, dove il basso costo della manodopera e dell'energia consentono una produzione competitiva. In Germania, Inghilterra,

sono la meccanica di precisione e l'industria del mobile, con più del 16% ciascuno.

Nel settore dei mezzi di trasporto i fasteners prodotti in Italia si assicurano oltre il 90% della domanda, la parte rimanente è prodotta nei paesi del Sud Est Asiatico, prevalentemente in Cina e in Corea. Negli ultimi due anni il consumo di fasteners nell'industria automobilistica italiana è calato mediamente del 3% all'anno, tuttavia il calo è stato bilanciato da una crescita media del 5% del consumo di fasteners nella costruzione di veicoli commerciali e industriali. Nell'industria del mobile la domanda è rimasta sostenuta e si prevedono significativi incrementi nell'ordine dei 2-4 punti percentuali annui dovuti all'aumento delle esportazioni di mobili di qualità in Europa.

Francia, negli Stati Uniti e in Giappone numerose imprese produttrici di bulloni e viti si sono trasformate in distributori e hanno siglato accordi di partnership con produttori del Sud Est Asiatico. Per raggiungere un'elevata efficienza produttiva le imprese puntano sulla realizzazione di economie di scala. Investono in macchine stampatrici più veloci, forni di cottura più capienti e nastri automatici che permettono di velocizzare il passaggio del prodotto tra le stazioni di lavoro. L'aumento della capacità produt-



tiva pone innanzi tutto il problema di utilizzazione del potenziale installato, inoltre l'elevato costo unitario delle macchine (alcune stampatrici costano oltre 500.000 dollari) fa salire l'incidenza degli ammortamenti e contribuisce ad aumentare la rigidità.

Un'ulteriore leva per la riduzione dei costi è costituita dall'integrazione verticale a monte, nella produzione della vergella e a valle, nei trattamenti superficiali.

In ogni caso la ricerca della massima efficienza produttiva è legata alla possibilità di effettuare ingenti investimenti in impianti produttivi che possono essere sostenuti solo da elevati volumi produttivi.

La distribuzione dei prodotti nel comparto della bulloneria unificata è per il 70% intermedia da società di distribuzione indipendenti, ovvero non di proprietà di produttori di fasteners.

I maggiori produttori mondiali di fasteners operano direttamente, attraverso filiali che si occupano della distribuzione, nei principali mercati mondiali, come quello nordamericano ed europeo.

A partire dalla seconda metà degli anni '90, la concorrenza di produttori di fasteners dei paesi in via di sviluppo si è gradualmente intensificata.

Questi sono avvantaggiati da condizioni di sistema come il costo della manodopera e dell'energia cercando di insidiare la leadership dei produttori nordamericani ed europei.

### PRODOTTI SPECIALI

Le principali imprese produttrici di fasteners speciali sono localizzate in Europa, Giappone e Stati Uniti.

Il 20% del mercato è controllato da produttori di grandi dimensioni, con più di 40 milioni di dollari di fatturato annuo, che servono settori globali come quello automobilistico e quello degli elettrodomestici, hanno una scala operativa globale con uffici commerciali nei principali mercati e, a volte,

impianti produttivi fuori del paese di origine.

Le imprese di piccole dimensioni, come nel caso dei produttori di fasteners unificati, sono molto specializzate, tuttavia hanno una scala operativa internazionale, e sportano gran parte della produzione e sono competitive con i

grandi produttori su alcune lavorazioni.

La bulloneria speciale è prodotta per soddisfare esigenze specifiche dei clienti ai quali le imprese produttrici offrono servizi di:

- progettazione,
- qualità e
- logistica.

L'UPIVEB - Unione dei Produttori Italiani di Viteria e Bulloneria - nasce ufficialmente a Milano il 28 Novembre del 1961, ma le sue origini sono molto più antiche. Dopo l'esperienza del Consorzio Bullonieri Italiano, costituito a Milano, nel 1910 i cui soci sono imprese di grandi dimensioni che

costituirono il 28 Novembre del 1961. Gli obiettivi della nuova unione secondo lo statuto sono: "Favorire e coordinare i contatti e i rapporti con le aziende produttrici promuovendo lo scambio di informazioni, favorire le iniziative comuni, specie nel ramo commerciale tra due o più aziende

## UN PUNTO DI RIFERIMENTO

producono manufatti in metallo tra cui bulloni, chiavette, dadi, nel 1957 viene costituito a Milano l'UBI, Unione Bullonieri Italiana.

Nel 1959 i produttori di viti a legno fondano a Milano l'UPIVAL, Unione Produttori Italiani di Viti a Legno, un'associazione di categoria per coordinare le politiche produttive e commerciali.

L'anno seguente tre gruppi di piccole e medie imprese del settore delle viteria e bulloneria italiana decidono di fondare le proprie associazioni di categoria. Nascono così tre unioni indipendenti: l'Unione dei Produttori Italiani di Bulloneria a Testa Cava Esagonale, l'Unione dei Produttori Italiani di Viteria Autofilettante e l'unione dei Produttori Italiani di Viti per Metallo.

Le quattro unioni condividono la sede di Piazza Duca d'Aosta 8 a Milano e aderiscono all'ANIMA, Associazione Nazionale Industrie Metalmeccaniche a Affini, associata alla Confindustria.

Tra marzo e novembre del 1961 le quattro Unioni ratificavano lo statuto e l'UPIVEB - Unione dei produttori italiani di viteria e bulloneria - può formalmente

associate, raccogliere e diramare notizie di interesse per gli associati e redigere statistiche".

L'UPIVEB nasce con un'organizzazione di tipo federale, che lascia ampia autonomia alle sezioni per il coordinamento delle politiche commerciali nel mercato nazionale e assegna alla segreteria centrale il ruolo di rappresentante nei confronti degli interlocutori internazionali.

Dalla sua fondazione, l'Unione svolge un fattivo ruolo di collegamento tra le decine di imprese di piccole medie dimensioni, che operano su base locale con mezzi, spesso, di fortuna e con una scarsa conoscenza delle dinamiche del settore metalmeccanico.

La progressiva formazione di una "coscienza di settore" tra gli associati pone le basi per lo sviluppo del settore negli anni '60.

All'inizio degli anni '70, segnata dalla fase di crisi dell'economia italiana, l'Unione si attiva in difesa delle imprese.

Molti dei problemi che interessano il settore sono portati all'attenzione delle istituzioni italiane e quindi europee.

Ad esempio, nell'industria automobilistica il produttore di fasteners partecipa direttamente allo sviluppo di nuovi prodotti poiché collabora con il costruttore di auto già nella fase in cui vengono progettati parti meccaniche e di carrozzeria.

Il contributo alla catena del valo-

re del cliente prosegue con la gestione della produzione dei fasteners che devono soddisfare precisi requisiti di qualità.

Il controllo di qualità viene così effettuato nella fabbrica del fornitore invece che nei magazzini del cliente.

Infine, il produttore di fasteners

organizza la produzione e la consegna dei pezzi in modo coordinato con le esigenze del cliente.

Nel settore dell'automobile l'orientamento prevalente è quello di contenere le scorte di semilavorati, il processo produttivo segue le logiche del just in time e i componenti arrivano nello stabilimento della casa automobilistica il giorno stesso dell'installazione. Per questo alcuni produttori di viteria e bulloneria allocano i propri impianti in prossimità degli stabilimenti principali delle case automobilistiche.

### IL PREMIUM PRICE

La competizione nel segmento della bulloneria speciale è quindi basata sulla capacità dei produttori di creare valore per il cliente che riconosce al fornitore un premium price legato al livello di servizio. Il prezzo dei fasteners speciali non dipende strettamente dalle condizioni di mercato, ma è determinato dalla libera trattativa tra fornitore e cliente.

Il premium price può aumentare in relazione ad alcuni servizi particolari che il fornitore è in grado di offrire.

Se si considera nuovamente il settore automobilistico si può rilevare come le case automobilistiche tendono a ridurre il numero dei fornitori proprio per coordinarsi meglio con pochi soggetti, che partecipano attivamente allo sviluppo dei nuovi prodotti.

Questa strategia presenta alcuni rischi, per esempio il fornitore, per guasti o danni agli impianti, può non essere più in grado di assicurare l'arrivo dei componenti al cliente, pregiudicando la sua produzione.

Per questo alcune imprese produttrici di bulloni si sono organizzate per garantire al cliente di potere soddisfare le sue richieste anche in caso di emergenza.

Si sono dotate di linee produttive aggiuntive, che lavorano a basso regime o che sono inutilizzate, ma che possono essere attivate in caso di arresto delle linee principa-

### UN MODELLO DA COPIARE

Dalla fine degli anni '50 sono attive in Europa due associazioni: la BIB Bureau Internationale de la Bullonerie e la Unione Internationale de la Vitisserie. La prima unione rappresenta i produttori europei di bulloneria grezza e ad alta resistenza, la seconda i produttori di viti a legno, viti a metallo, viti autofilettanti e viti in acciaio inox.

Alle unioni europee aderiscono sia le singole unioni nazionali che le singole imprese provenienti da paesi dove non esiste un'associazione di categoria nazionale.

Nella maggior parte dei paesi europei non sono attive associazioni unitarie come l'UPIVEB, ma più unioni per categorie merceologiche.

Quando, all'inizio del 1977, si comincia a discutere in ambito europeo di una nuova struttura associativa, viene proposto un modello basato su sezioni autonome per categorie merceologiche ispirato alla struttura dell'UPIVEB.

Nel settembre del 1977 si riunisce a Parigi il primo comitato ad interim della costituenda associazione europea dei produttori di fasteners, che assumerà il nome di EIFI European Industrial Fasteners Institute.

L'attività operativa dell'EIFI inizia a Colonia il 2 gennaio del 1978 e l'azione dell'associazione si indirizza da subito verso lo studio di una serie di iniziative volte a fronteggiare la difficile situazione

economica. Viene predisposto l'avvio della prima rilevazione statistica dell'EIFI che avrebbe supportato l'azione di richiesta di provvedimenti antidumping alla Commissione Europea.

L'industriale francese Lorrain viene nominato presidente della nuova associazione che raggruppa circa 300 imprese di 14 paesi europei con 65.000 persone impiegate e 1 miliardo di franchi francesi di giro d'affari.

### NUOVI OBIETTIVI

Con l'inizio del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, l'associazione

affianca gradualmente

all'attività di difesa degli associati numerose attività di servizio, come la gestione del processo di standardizzazione delle misure, la comunicazione, la promozione del concetto di qualità.

L'UPIVEB si trasforma così in uno strumento a sostegno della competitività degli associati. Il sostegno diventa poi una spinta decisiva quando, tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80, le imprese italiane si affermano nel mercato internazionale. In questi ultimi anni l'Unione persegue l'obiettivo del potenziamento come strumento di sostegno allo sviluppo delle imprese associate secondo quattro linee prioritarie di azione strategica: revisione della struttura e dei meccanismi operativi, sviluppo delle relazioni internazionali, difesa della qualità e sviluppo della comunicazione istituzionale.



Nell'ambito delle iniziative per celebrare i quarant'anni di attività, l'UPIVEB ha deciso di realizzare una monografia per ripercorre le tappe dello sviluppo dell'associazione. Il risultato è sicuramente valido e interessante non solo per chi opera nel settore perché

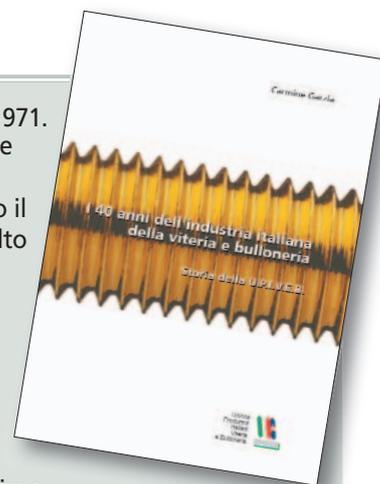
che va dalla fondazione al 1971. Viene ricostruita l'evoluzione della vita associativa nelle diverse sezioni evidenziando il ruolo che queste hanno svolto

## LA STORIA DELL'UPIVEB

l'autore ha cercato di mettere in evidenza il legame che unisce lo sviluppo industriale del paese con lo sviluppo del settore metalmeccanico in generale e dell'industria della bulloneria in particolare. Nel primo capitolo vengono ricostruite le vicende che hanno portato alla fondazione; vengono analizzati il processo di industrializzazione del paese, la nascita dell'industria della bulloneria e viteria in Italia, le prime forme di vita associativa. Il secondo capitolo è dedicato all'analisi dei primi anni di vita associativa e copre il periodo di tempo

a difesa e sostegno delle prime imprese produttrici di viteria e bulloneria.

La terza parte del libro analizza un periodo di circa 20 anni, dal 1972 al 1990, nel quale si realizza l'evoluzione dell'Unione che affianca alla funzione di difesa degli associati numerosi strumenti di servizio. Il capitolo conclusivo presenta il processo di globalizzazione del settore e l'azione dell'Unione nel periodo che va dal 1990 al 1998.



li. Quindi il cliente, quando acquista i prodotti speciali, riconosce una premium price anche per questi servizi.

La distribuzione dei fasteners spe-

ciali segue logiche molto diverse da quella dei prodotti unificati. Il rapporto con il clienti non si limita al preventivo e alla firma del contratto di compravendita, ma i-

nizia con lo sviluppo congiunto del prodotto.

Per questo oltre 2/3 della produzione mondiale viene venduta direttamente ai clienti finali.