

# NEL SEGNO DELLA QUALITÀ



Dati, sentimenti, prospettive, opportunità e rischi delle industrie del settore delle trasmissioni di potenza alla vigilia della Fiera di Hannover, secondo Giovanni Agostini, presidente di ASSIOT. Crescono i servizi offerti dall'associazione

**P**rogettare: È possibile avere qualche dato del settore delle trasmissioni di potenza in Italia per inquadrare il comparto di Assiot?

**Giovanni Agostini:** I numeri in nostro possesso (in milioni di Euro) allo stato attuale sono basati sulla raccolta dei dati statistici relativi agli anni passati e che di seguito riportiamo (tabella 1).

Proprio in questo periodo stiamo raccogliendo i dati statistici per il 2002, ma saranno pronti per maggio 2003. I dati ora pronti riguardano l'andamento congiunturale totale del nostro settore. Essi sono riportati in tabella 2.

**Progettare:** Quali sono i "sentimenti" del mercato in questi primi mesi del 2003?

**Agostini:** Sentimenti è proprio la parola giusta. Facendo sempre riferimento al riscontro da parte dei nostri associati, attraverso le informazioni che richiediamo insieme ai dati congiunturali, posso dire che per le previsioni a breve, 3 massimo 6 mesi, sono positive. Il 40% degli intervistati sostiene che il fatturato venduto in Italia sia aumentato, il 50% stabile e solo il 10% in diminuzione. Il 49% degli intervistati sostiene che il fatturato export sia in aumento, il 40% stabile e solo l'11% in diminuzione.

Per gli ordini si sono raccolte le opinioni di aumento sia in vendite in Italia che in export dal 41% degli intervistati, il 49% sostiene che per le vendite in Italia ci sia stabilità e il 44% la stabilità la dichiara con gli ordini proveniente dall'estero (export), la diminuzione degli ordini è dichiarata dal 10% per le vendite Italia e dal 15% per l'export.

Tutto sommato l'atteggiamento delle Aziende Associate risulta positivo.



**Progettare:** Quali sono le prospettive dell'industria italiana del settore nell'ambito del mercato europeo e, più in generale, del mercato mondiale?

**Agostini:** La comune ambizione dei costruttori italiani è quella di aumentare le quote di mercato in tutti i comparti industriali. Non dico assolutamente nulla di nuovo indicando come prospettiva per l'Italia produttiva, l'allargamento in parti-

**Agostini:** In Europa il mercato tedesco risulta la principale destinazione dell'export italiano, siamo competitivi sia in qualità, sia nel prezzo ai francesi e inglesi. Abbiamo migliorato notevolmente negli anni la qualità del prodotto, posizionandoci ai vertici del mondo industriale.

La qualità di prodotto è sicuramente considerata prioritaria, ma un Paese industrializzato come la Ger-

prestigiosa una fiera, la posizione geografica, l'interesse nello specifico settore industriale nel Paese dove viene organizzata, l'appoggio politico ed economico da parte del Paese organizzatore, la capacità di chi la organizza di saperla vendere. Vanno distinti anche il numero di partecipanti di uno specifico Paese dagli effettivi metri quadrati occupati. Secondo i dati dichiarati dalla Fiera di Hannover durante la conferenza stampa di fine gennaio 2003, la stima del numero totale di espositori è di 6.950, dei quali 3.900 tedeschi con 175.000 m<sup>2</sup> di area espositiva netta e 3.050 stranieri con 67.000 m<sup>2</sup> di area espositiva netta. L'Italia è presente come prima nazione straniera con 528 espositori che occupano 18.000 m<sup>2</sup> di area espositiva netta.

Anno	Produzione Italiana Vendita in Italia	Export	Produzione Italiana Totale	Import	Mercato Nazionale	Fatturato Totale
2000	1.309,716	2.098,449	3.406,165	819,298	2.129,014	4.225,463
2001	1.274,036	2.161,457	3.435,493	854,884	2.128,920	4.290,377

Tabella 1.

Periodo	Variazioni % sull'anno precedente						% Risposte su numero Soci	% Fatturato risposte / Fatturato soci
	Fatturato			Ordini				
	Italia	Export	Totale	Italia	Export	Totale		
1996	8,4	6,3	7,5	-6,3	-10,3	-8,5		
1997	0,2	10	4,7	7,9	22,3	14,5		
1998	5,5	16	11,3	6,1	17,5	5,7		
1999	-1,4	3,5	1,2	-4	2,7	-0,6		
2000	9,6	17,5	14,7	12,7	18,4	16,3		
2001	-3,8	3,4	1,2	-5,2	1,2	-0,8	75%	91%
Gen-Mar 2002	-3,4	-7,2	-6,1	-3,8	-1,7	-2,3	64%	85%
Gen-Giu 2002	0,9	-6,1	-4,0	1,4	-5,1	-3,2	72%	87%
Gen-Set 2002	3,6	1,3	2,0	3,4	-1,4	0,0	70%	88%
Gen-Dic 2002	5,3	-6,1	-1,9	5,8	3,3	4,2	70%	80%

Tabella 2.

colare nel comparto meccanico. Il nostro comparto e lo dicono i dati statistici, è tra i leader mondiali nelle vendite di componenti e sistemi per trasmissioni di potenza. Il contesto politico, di assoluta incertezza, dovuta principalmente a questo braccio di ferro fra Iraq e Usa, non fa presagire nessuna prospettiva positiva, anzi gli umori sono pessimistici. Occorrerà quindi aspettare che questa situazione evolva, mi auguro in modo meno drammatico possibile, ma ribadisco: fintanto vige il pericolo di un conflitto, che inevitabilmente coinvolgerà il mondo occidentale, non si possono avanzare prospettive sicure.

**Progettare:** E per quanto riguarda il mercato tedesco in particolare, quali sono i plus, i risultati, le prospettive per le nostre industrie?

mania, vuole e oserei dire pretende il servizio, inteso soprattutto come rispetto delle consegne e assistenza tecnica sia in fase di sviluppo che nel corso dell'utilizzo del componente o trasmissione meccanica fornita. Lo sforzo che si è fatto ha portato le Aziende italiane a raggiungere i livelli di qualità e servizio europei, allineandoli allo standard richiesto dai principali clienti internazionali.

**Progettare:** Come giudica la partecipazione delle aziende italiane della trasmissione di potenza alla Fiera di Hannover?

**Agostini:** Una fiera è tanto più importante quanto lo sono sia il numero di espositori, sia la loro importanza nel comparto di competenza. Inoltre vi sono molti altri fattori che concorrono per rendere

Si pensi che in termini numerici la seconda degli stranieri è la Francia con 210 espositori, mentre in termini di area la seconda è la Svizzera con 5.100 m<sup>2</sup> netti.

I dati numerici parlano chiaro sull'importanza che viene data dalle aziende italiane alla Fiera di Hannover.

**Progettare:** Quali sono i plus che le nostre industrie possono mettere in campo nei confronti dei principali concorrenti stranieri?

**Agostini:** Mi ripeterò, ma i plus che più caratterizzano le nostre industrie sono la qualità di prodotto unita a un prezzo competitivo e a un sempre migliore servizio pre e post vendita. Si iniziano a vedere anche innovazioni di prodotto che mirano a una riduzione di ingombri a parità di potenza.

**Progettare:** *Quali sono e da dove possono venire i pericoli maggiori allo sviluppo delle nostre aziende?*

**Agostini:** Questo è sicuramente un argomento molto sentito all'interno dell'Assiot, non a caso durante la consueta riunione economica di fine anno 2002, alla quale hanno partecipato circa quaranta aziende, il pomeriggio è stato dedicato tutto ed esclusivamente alle problematiche legate all'importazione e all'esportazione di componenti e trasmissioni meccaniche da e verso l'India e la Repubblica Ceca.

In pratica i pericoli maggiori vengono dai Paesi emergenti, dove la differenza con i prodotti delle industrie occidentali, è dettata soprattutto dai prezzi assolutamente competitivi.

È vero che per certe tipologie di componenti e trasmissioni, la qualità risulta assolutamente inferiore, ma per componentistica dove il parametro qualitativo non è tra i primi requisiti, i Paesi emergenti sono imbattibili.

Il pericolo maggiore per il nostro Paese e direi per molti Paesi industrializzati, riguarda le poche risorse destinate alla ricerca, nonché la scarsa propensione agli investimenti appunto in ricerca finalizzata all'innovazione dei prodotti e allo sviluppo di nuove soluzioni progettuali. Facendo perno su Assiot, importanti aziende associate, hanno recepito il messaggio e si sono attivate investendo maggiormente in ricerca e sviluppo.

**Progettare:** *Quali iniziative ha messo in campo Assiot per aiutare la competitività delle aziende italiane del settore sui mercati esteri?*

**Agostini:** Assiot vuole essere propositiva e lo è, quanto più lo sono le aziende che ne fanno parte.

Sono orgoglioso di informare, praticamente in anteprima di una importante novità che riguarda la Ricerca & Sviluppo pre competitiva tra aziende associate.

Cinque aziende, e precisamente in ordine alfabetico: la Cattini & Figlio srl, la Colmegna spa, la Marzorati Tecnica Industriale spa, la Omsi Trasmissioni spa, la Rossi Motoriduttori spa, hanno condiviso, coordinate

da Assiot, risorse e tecnici per portare avanti una ricerca denominata Cenit.

**Progettare:** *Quali sono gli altri punti qualificanti del programma di attività di Assiot?*

**Agostini:** Tra i punti più qualificanti posti perennemente nel programma Assiot, vi sono sicuramente i corsi di professionalizzazione, rivolti principalmente ai funzionari delle aziende associate. Quest'anno siamo arrivati a organizzare otto corsi.

- *Corso Guasti agli Ingranaggi* in programma il 14 e 15 Aprile 2003
- *Corso Controllo Geometrico dei denti degli Ingranaggi*, 12 Maggio 2003
- *Corso I Trattamenti Termici degli Ingranaggi*, 5-6 Maggio 2003
- *Corso Base Le trasmissioni Meccaniche*, 1-8-15 Luglio 2003
- *Corso Calcolo degli Ingranaggi Cilindrici*, 22 Luglio 2003
- *Corso Ingranaggi Conici*, 24-25 Luglio 2003
- *Corso Lavorazione degli Ingranaggi Cilindrici*, 6-13-20 Ottobre 2003
- *Corso per Tecnici Commerciali*, 2-3-4 Ottobre 2003.

Le novità riguardano due corsi e precisamente il Corso relativo agli Ingranaggi Conici, e il Corso per Tecnici Commerciali tagliato per il nostro specifico settore.

Già attivo vi è il Gruppo di Lavoro del comparto "Cuscinetti e Sistemi Lineari" capitanato da prestigiose aziende dello specifico settore, che ha attivato una revisione delle procedure di raccolta dati statistici relativi a cuscinetti e sistemi lineari.

Vi è in programma un ampliamento dei dati congiunturali, l'idea è quella di suddividerli per comparti produttivi: Ingranaggi, Trasmissioni Meccaniche, Elementi di Trasmissione e Cuscinetti e Sistemi Lineari; inoltre si vuole ampliare il dato anche all'importazione.

Con questi ampliamenti informativi si fornirebbe alle aziende associate un quadro completo dell'andamento del mercato italiano, monitorato

da Assiot ogni tre mesi. Stiamo organizzando un incontro allargato a tutte le aziende del settore anche non associate, per presentare nel dettaglio i servizi che Assiot offre ai Soci, una panoramica di detti servizi e delle iniziative promosse dall'Associazione sono consultabili nel sito [www.assiot.it](http://www.assiot.it).

**Progettare:** *Dal punto di vista dell'innovazione tecnologica in quali direzioni sono da attendere le maggiori novità da parte delle aziende espositrici?*

**Agostini:** In un mercato maturo, non è facile far passare per innovazioni tecnologiche, prodotti che come già accennavo mirano a una riduzione di ingombri a parità di potenza, anche se a mio parere lo sono. In ogni caso, molte nostre aziende si stanno orientando sullo studio alternativo di materiali, lavorazioni e trattamenti termici e superficiali che garantiscano nel contempo, il mantenimento delle prestazioni, contenendo costi e risorse aziendali.

**Progettare:** *Un'ultima domanda. Fiera di Hannover e Fluidtrans Compomac: un confronto alla pari?*

**Agostini:** Non è facile fare confronti. È sicuramente vero che le prospettive di chi organizza fiere sono le stesse, crescere e diventare leader, questo però vale per qualsiasi attività posta in concorrenza con altre.

I fattori che determinano il successo di una fiera sono molti, per la fiera di Hannover, come già detto, alcuni parametri quali la posizione geografica, l'interesse nello specifico settore industriale nel Paese dove viene organizzata, l'appoggio politico ed economico da parte del Paese organizzatore, sono forti, rispetto alle altre fiere di settore.

Le fiere sono vetrine, infatti sarebbe meglio chiamarle mostre, la parola fiera è un po' dispregiativa sa molto di bancarelle alla festa padronale, in ogni caso in quanto vetrine hanno lo scopo di mostrare lo stato dell'arte di uno specifico settore, è quindi logica la coesistenza di più eventi fieristici in Paesi differenti.