

TRAGUARDI DI OGGI E DI DOMANI



Bilancio positivo di un anno da presidente di Assofluid. Su tutte le iniziative promosse spicca il completamento del censimento del settore della potenza fluida, ma anche l'avvio del progetto formazione, dei contatti con associazioni di categoria e istituzioni, l'attività e le giornate tecnico-normative. E l'impegno per il successo del prossimo Fluidtrans Compomac

Fluidotecnica: Signor Villa, l'assemblea è soprattutto tempo di bilancio. Quali valutazioni si sente di dare al termine del suo primo anno da presidente di Assofluid?

Villa: La mia esperienza alla guida di Assofluid in questi dodici mesi è risultata essere positiva da un punto di vista personale e, spero, anche per i nostri soci. Insieme al Consiglio Direttivo e alla segreteria dell'associazione sono state realizzate alcune iniziative che abbiamo reputato prioritarie, come il censimento del settore della potenza fluida, mentre altre sono state impostate e iniziate con l'obiettivo di portarle a compimento nel minor tempo possibile, quali: i contatti con altre associazioni di categoria, i rapporti con le istituzioni (I-ce, Promos), le attività tecni-



Fausto Villa, presidente di Assofluid.

che-normative inerenti l'evoluzione del mercato, le giornate Assofluid su tematiche specifiche e il progetto formazione.

Durante l'assemblea sono state esposte tutte le attività associative svolte e quelle da svolgere, sempre ponendo un'attenzione particolare alla voce dei soci, che sono, non bisogna dimenticarlo, i veri "timonieri" di Assofluid e in tal senso tutte le iniziative devono essere finalizzate a un reale soddisfacimento delle loro necessità.

Fluidotecnica: Un risultato importante è rappresentato dal completamento del censimento del settore della potenza fluida in Italia. Quali sono i dati più significativi che emergono da questo lavoro?

Villa: La considerazione prin-

cipale che mi sento di dover fare è che, grazie al lavoro del censimento svolto da Assofluid, siamo riusciti a far conoscere meglio a tutti gli addetti del settore il mercato della potenza fluida in Italia.

Quando poco più di un anno fa, fu avviato il progetto "Censimento", alla base di tutto furono posti due grossi obiettivi da raggiungere, dettati in un certo senso da esigenze chiare e forti di molte nostre aziende associate: verificare i principali dati di mercato del settore e accrescere la quantità di informazioni utili relative ai comparti dell'oleoi-

zione del censimento, nei prossimi mesi verrà avviato un preciso piano di marketing finalizzato all'acquisizione di nuove aziende associate, che incrementerà di conseguenza la rappresentatività dell'associazione stessa. Altro obiettivo correlato a questo è quello di incrementare, attraverso le istituzioni, la promozione e l'internazionalizzazione delle aziende associate, con attività a sostegno delle imprese, in particolare per quanto riguarda le fiere all'estero (collettive) e le ricerche di mercato nei paesi emergenti e di maggior interesse.



L'assemblea di Assofluid si è tenuta nella splendida cornice di Palazzo Arzaga Hotel & Golf Resort di Carzago di Calvagese della Riviera (BS).

draulica e della pneumatica. A conclusione del progetto presentato durante l'assemblea annuale dell'associazione, credo di poter affermare senza dubbio che gli obiettivi fissati in partenza sono stati pienamente raggiunti, con grande soddisfazione da parte di tutti.

Fluidotecnica: *Sono previste azioni specifiche per sensibilizzare alla realtà Assofluid le aziende italiane del settore per far crescere la rappresentatività dell'associazione?*

Villa: Assofluid, unico punto di riferimento nazionale per il settore della potenza fluida, è un'associazione viva e forte, con una copertura media del settore superiore al 60%, come è emerso dal censimento realizzato. Sfruttando anche la banca dati creata per la realizza-

Fluidotecnica: *Grande interesse ha dimostrato l'associazione anche nei confronti della formazione. Non solo il premio per le tesi di laurea dunque?*

Villa: Il premio tesi di laurea, che quest'anno ha celebrato il suo ottavo compleanno, è ormai una sorta di istituzione per Assofluid. È senza alcun dubbio un valido mezzo per avvicinare i giovani all'affascinante realtà della potenza fluida. Ma nel campo della formazione questa non è certo l'unica attività operativa di Assofluid; in questi ultimi mesi infatti, l'associazione ha dato un notevole impulso a numerose altre attività di tipo formativo.

L'obiettivo è quello di veicolare e agevolare la realizzazione di corsi di formazione e aggiornamento nel campo dell'oleoidraulica e della pneumatica, atti a garantire un bacino sempre più ampio di risorse umane preparate e competenti, per far fronte alle carenze e alle richieste dell'industria che in campo na-

Presentiamo un breve curriculum dei membri del Consiglio Direttivo di ASSOFLUID.

Diplomato perito elettrotecnico nel 1973 **Giorgio Beretta** viene subito assunto presso la Atos SpA, nella divisione tecnico-commerciale. Qui rimane più di sedici anni acquisendo importanti esperienze nell'applicazione di sistemi

AL SERVIZIO DELL'ASSOCIAZIONE

oleoidraulici, a diretto contatto con gli uffici tecnici di O.E.M. italiani ed esteri, e commerciali, principalmente sui mercati esteri.

Passa poi alla Duplomatic, divisione Oleodinamica come direttore commerciale e da più di otto anni è direttore commerciale estero presso la MP Filtri SpA.

È stato eletto per tre mandati consecutivi nel Consiglio Direttivo Assofluid, dove attualmente ricopre la carica di vice Presidente.

Dopo la laurea in Ingegneria Industriale presso l'Università di Bologna, **Amadio Bolzani** entra nel 1963 alla Philips di Milano come ricercatore; dopo qualche anno diventa Responsabile Marketing di applicazioni elettroniche.

Nel 1978 è Direttore Marketing del Gruppo Plessey Italia SpA. Tre anni dopo passa alla Sundstrand SpA di Bologna come Direttore Marketing e dal 1989 ne diventa Amministratore Delegato, con la nuova ragione sociale Sauer-Danfoss Bologna SpA.

zionale e internazionale sono emerse in questi ultimi anni.

Occorre quindi intervenire sugli enti di formazione, gli istituti tecnici, le università, creare centri specializzati per sensibilizzare i giovani e avvicinarli a un mondo che, al giorno d'oggi, può offrire molte possibilità lavorative, grazie soprattutto alla diffusione delle sue applicazioni nel settore industriale e al fascino della potenza fluida. Oggi, dopo alcuni anni di lavoro coordinato dall'ingegner Bolzani, Presidente del Cetop, con le commissioni della formazio-

Dal Gennaio 2002 è membro del Consiglio di Amministrazione della "Sauer-Danfoss Bologna SpA". Dal 2001 è Presidente del Cetop (comitato europeo trasmissioni oleoidrauliche e pneumatiche).

Vincenzo Caprari, emiliano, diploma di perito meccanico, inizia a lavorare nel 1968 presso l'oleodinamica Iotti&Strozzi di Reggio Emilia con mansioni tecnico/commerciali e Responsabile della Comunicazione Aziendale. Nel 1978 è il Responsabile della Tecnoce di Rubiera (RE) azienda di rivendita e progettazione di sistemi oleodinamici. Nel 1987 entra in Walvoil come Responsabile Commerciale del mercato italiano e della comunicazione. Attualmente riveste il ruolo di Marketing Manager con indirizzo alle nuove applicazioni e gestione, con i suoi collaboratori, degli O.E.M. multinazionali.

Brianzolo, diploma di perito meccanico, coniugato, **Augusto Longhi** inizia la sua attività professionale maturando significative esperienze nel settore oleoidraulico/pneumatico, che lo convincono dell'opportunità di dare inizio a un'attività in proprio. Nasce così nel 1975 la Altof, un'azienda che progetta, sviluppa e commercializza sistemi di automazione e prodotti specifici che trovano impiego in macchine e impianti per i più diversi settori dell'industria. Da diversi anni è membro del Consiglio Direttivo Assofluid; da giugno 2002 ricopre la carica di vice Presidente.



Il Consiglio Direttivo di Assofluid.
Da sinistra: Vincenzo Caprari, Mariangela Tosoni, Giorgio Beretta, Piero Tedeschi (Presidente Onorario), Fausto Villa (Presidente), Augusto Longhi, Daniele Marconi, Amadio Bolzani.

Daniele Marconi, bresciano, dopo il diploma inizia l'attività nel 1981 presso una primaria società italiana produttrice di componenti per automazione pneumatica con funzioni commerciali.

Il 1 dicembre 1988 entra nel gruppo Metal Work come Area Manager per il nord Europa. Il 1 gennaio 1992 assume la carica di Direttore Commerciale del gruppo, curando personalmente la costituzione delle consociate italiane e straniere e ricevendo delega da parte della proprietà per tutte le operazioni commerciali del gruppo.

Il 1 luglio 1999 entra a far parte del Consiglio di Amministrazione della Metal Work SpA.

Mariangela Tosoni, bresciana, coniugata, quattro figli, si laurea in Medicina e Chirurgia nel 1987 specializzandosi in Endocrinologia Sperimentale. Matura le prime esperienze professionali nell'ambito della ASL di Brescia e nella libera professione

medica convenzionata ASL. Dal 1997 opera direttamente nella società di famiglia Tosoni Fluidodinamica SpA. Ricopre attualmente il ruolo di Presidente del Consiglio di Amministrazione della Tosoni Fluidodinamica SpA, è Consigliere delegato Vortal SpA e Consigliere Aexi Srl e Oilcilindro Srl.

Fausto Villa, nato in provincia di Milano, diploma di Perito Meccanico, coniugato, inizia l'attività lavorativa nel 1971 in un'azienda leader italiana del settore pneumatico. Continua la sua crescita professionale maturando esperienze significative nell'ambito tecnico-commerciale in alcune aziende multinazionali del settore. Passa quindi alla Pneumax SpA di Lurano (BG), dove attualmente ricopre l'incarico di Direttore Commerciale Italia. Dal giugno 2002 Presidente di Assofluid.

ne in ambito europeo, anche in Italia (coordinatore la dottoressa Tosoni) il progetto formazione Assofluid si è finalmente attivato, con una serie diversificata di iniziative.

Fluidotecnica: *Tutto bene dunque o c'è qualche cosa che potrebbe andare anche meglio?*

Villa: In questo periodo sicuramente il mercato potrebbe andare meglio; in questo contesto infatti si evidenzia la forte influenza degli eventi e delle tensioni internazionali che continuano a mantenere in un

clima di incertezza diffusa l'economia mondiale e in particolare le nostre aziende, già impegnate per restare competitive in un mercato selettivo, dove bisogna confrontarsi con una compagine d'offerta sempre più professionale e organizzata. Al di là dell'andamento di mercato, anche Assofluid non può certo sidersi sugli allori, ma dovrà sempre tendere a migliorare i propri servizi e ad aggiungerne di nuovi, in un'ottica di continuo sviluppo associativo, tenendo in particolare considerazione per il futuro, le diverse esi-

genze che animano le categorie dei soci rappresentate in Assofluid (costruttori italiani, filiali di case estere e assemblatori/distributori).

Fluidotecnica: *Assofluid sta dimostrando grande interesse nei confronti di altre associazioni di categoria. Cosa si prefigge l'associazione da queste azioni e quali sono le risposte ottenute?*

Villa: Queste azioni rientrano a tutti gli effetti nel progetto di crescita di Assofluid, che potrà realizzarsi solo attraverso una stretta collabora-

zione con tutte le altre associazioni che riguardano molto da vicino la nostra attività.

Il contatto con le principali associazioni di categoria dei mercati di sbocco della potenza fluida, ci ha permesso e ci permetterà di essere più visibili e a confronto diretto con realtà a noi molto vicine e di migliorare ulteriormente le indagini statistiche Assofluid, arricchendole di dati macroeconomici dei settori industriali più rappresentativi, sfruttare servizi già attivi, organizzare convegni e giornate su tematiche specifiche e applicative della potenza fluida, per arrivare a un altro obiettivo importante: la creazione di

una banca dati Assofluid relativa al mercato della domanda. Finora infatti abbiamo incontrato piena disponibilità a collaborare su fronti comuni e allo scambio di dati e informazioni di carattere generale.

Fluidotecnica: *Quali sono gli sviluppi, le opportunità e gli obiettivi del suo secondo anno da presidente di Assofluid?*

Villa: A costo di sembrar ripetitivo, ripeto che nei prossimi mesi l'associazione svolgerà un'intensa attività di marketing associativo per l'acquisizione di nuovi soci. Inoltre per la prossima edizione del Fluidtrans Compomac (18-21 feb-

braio 2004) abbiamo l'obiettivo di presentare il nuovo manuale di oleoidraulica, dopo quello di pneumatica pubblicato lo scorso anno. È naturale che proseguiranno anche tutte le nuove attività intraprese quest'anno, con l'obiettivo specifico di ampliarle e migliorarle ulteriormente, anche in base alle esigenze delle aziende associate.

Fluidotecnica: *Un grande interesse ha riscosso il convegno sul tema "La responsabilità dei costruttori e rivenditori nella catena produttiva e distributiva", che ha avuto l'avvocato Caramori come relatore. Ci sarà un seguito?*

Proseguendo un progetto avviato nel 1996 dall'Istituto D.G.P.A. & Co. di Milano, Assofluid ha pianificato e realizzato un'indagine statistica con l'obiettivo principale di fornire agli addetti del settore, ma non solo, una visione quanto più ampia ed esaustiva possibile dei comparti oleoidraulici e pneumatici in Italia.

Il 2° censimento italiano del settore della potenza fluida (anni di riferimento 2001 e 2002), attraverso l'interrogazione diretta di oltre 1.500 aziende del mercato con 446 risposte, ha permesso di definire le caratteristiche strutturali e le dimensioni

La stragrande maggioranza delle aziende risulta avere un numero di addetti inferiori alle 20 unità. La potenza fluida in Italia presenta un buon livello di certificazione del sistema qualità aziendale sia per quanto riguarda il comparto oleoidraulico (50%) che per quello pneumatico (60%).

I risultati dell'indagine dicono che il mercato nazionale ha subito una flessione nel 2002 rispetto al 2001 di poco inferiore al 5%.

Viceversa la produzione nazionale, ossia la somma della produzione italiana venduta in Italia e della produzione italiana venduta all'estero, ha ottenuto un risultato positivo rispetto al 2001 (+1,7%)

soprattutto grazie al felice riscontro dell'export.

Il comparto oleoidraulico ha avuto un andamento negativo nel 2002 per le voci "Italia" e import e positivo invece per l'export.

Il valore del mercato nazionale ha superato abbondantemente 1,2 miliardi di euro, mentre l'anno precedente era stato leggermente superiore a 1,3 miliardi di euro, registrando così un calo del 1,61%.

La produzione nazionale vale complessivamente circa 1,75 miliardi di euro con un aumento del 1,52% rispetto al 2001.

Uno studio particolarmente approfondito è stato condotto sulla merceologia dei due comparti del settore.

Per la variabile Italia grossa importanza ricoprono nell'ordine i cilindri, le valvole, i raccordi e le pompe. Per l'export al primo posto troviamo la categoria delle valvole seguita dai tubi, dai raccordi, dalle pompe e dai motori; infine tra i componenti importanti emergono su tutti le valvole seguiti nell'ordine da pompe, motori, tubi e filtri.

UNA FOTOGRAFIA MOLTO DETTAGLIATA

economiche del settore nonché un'ottima occasione per acquisire nuove tipologie di informazioni statistiche fino a ora completamente sconosciute a livello nazionale.

Il lavoro svolto è stato senza ombra di dubbio il più importante tentativo di fotografare la potenza fluida italiana, individuando tutti i costruttori di componenti e apparecchiature oleodinamiche e pneumatiche e una buona parte delle aziende italiane che operano invece commercializzando i prodotti dei due comparti o eseguendo un'attività di assemblaggio degli stessi componenti acquistati dalle aziende "costruttrici".

"PILLOLE" DI DATI

L'intero comparto occupa nel suo complesso più di 23.000 unità con una netta prevalenza per gli oleoidraulici (oltre il 70%).



UN PREMIO AI NEOINGEGNERI

Il Comitato Giudicante di Assifluid, esaminate le tesi di laurea concorrenti, ha deliberato di assegnare il primo premio di 2.500 euro del concorso "Premi tesi di Laurea", giunto alla ottava edizione a:

- Ing. **Filippo Marchetti**, laureatosi presso il Politecnico di Milano, per la tesi dal titolo: "Ottimizzazione del rendimento e controllo evoluto di una macchina idraulica a ricircolo di potenza per prove di affidabilità", relatore: Prof. Ing. Giancarlo Cusimano.

La motivazione del premio: per la concretezza dell'argomento e il valido contributo tecnico fornito.

I tre secondi premi di € 1.000 sono andati a:

- Ing. **Cosimo Dicursi**, laureatosi presso il Politecnico di Bari per la tesi "Problematiche impiantistiche nella realizzazione di banchi di prova industriali per macchine idrauliche ad ingranaggi", relatori: Prof. Ing. Antonio Lippolis e Dott. Ing. Raffaello Iavagnilio.

La motivazione del premio: per l'analisi dello sviluppo applicativo e l'approccio innovativo nell'esecuzione delle prove.

- Ing. **Michele Grifone**, laureatosi presso il Politecnico di Torino, per la tesi "Sviluppo e progetto di un banco prova di ricerca per componenti oleodinamici passivi", relatori: Prof. Nicola Nervegna, Prof. Salvatore Mancò



1



2

La consegna dei "Premi Tesi di Laurea" 2003 da parte di Fausto Villa e Giorgio Beretta a Filippo Marchetti (foto 1), Cosimo Dicursi (foto 2), Michele Grifone (foto 3), Giovanni Turco (foto 4).



3



4

e Ing. Luca Gilardino.

La motivazione: per le differenti possibili applicazioni, sia in condizioni di prova statiche che in condizioni di prova dinamiche.

- Ing. **Giovanni Turco**, laureatosi presso il Politecnico di Torino per la tesi "Studio

e realizzazione di un organo per la raccolta automatica di uva da tavola",

relatori: Prof. Guido Belforte, Prof. Terenziano Raparelli e Ing. Gabriella Eula.

La motivazione: per l'originalità dell'argomento e la dimostrazione di applicabilità di operazioni

Villa: Sicuramente se da parte degli associati si evidenzierà un interesse a proseguire questo discorso, nel prossimo futuro verranno organizzati altri convegni da parte di Assifluid: è infatti prassi dell'associazione cercare di soddisfare le richieste che di volta in volta emergono su argomenti specifici e di interesse generale, anche in base all'entrata in vigore delle nuove direttive europee che investono sempre di più il nostro settore.

Fluidotecnica: Ha avuto modo di

raccogliere impressioni/valutazioni circa l'interesse degli associati per il prossimo Fluidtrans Compomac?

Villa: Per la prossima edizione del Fluidtrans Compomac, il Comitato di Presidenza della manifestazione, di cui faccio parte, ha fatto un grande sforzo per cercare di contenere i costi di partecipazione delle aziende associate Assifluid, aumentando lo sconto previsto per i soci sull'affitto dell'area espositiva.

La decisione presa, che consentirà in pratica di non aumentare e, anzi in alcuni casi, di diminuire i costi ri-

spetto a quelli dell'edizione 2002, vuole venire sempre più incontro ai bisogni delle aziende in questo periodo di ristagno del mercato, incentivandoli a partecipare a una fiera che rimane comunque la vetrina più importante a livello internazionale dopo la Hannover Messe. Sempre in riferimento all'argomento fiere, verrà proposta ai soci una giornata d'orientamento e sensibilizzazione degli espositori, circa i criteri di valutazione e di scelta e i vantaggi di una fiera definita orizzontale come è il Fluidtrans Compomac.