

UN IMPEGNO A TUTTO CAMPO



Risultati e prospettive economiche del settore delle trasmissioni di potenza, punti di forza e rischi per le aziende del settore, bilancio e programmi dell'associazione, considerazioni e progetti sul Fluidtrans Compomac secondo Maurizio Bianchi, presidente di Assiot

Progettare: *Si è appena concluso un anno che, dal punto di vista economico generale ha evidenziato più ombre che luci. Qual è il bilancio del settore delle trasmissioni di potenza?*

Bianchi: Il 28 novembre, Assiot è riuscita a organizzare l'incontro economico del comparto dell'industria italiana dei costruttori di organi di trasmissione e ingranaggi. Circa 70 persone, tra amministratori e direttori commerciali di Aziende Associate e non, hanno dibattuto sul mercato di specifico interesse.

In sostanza l'analisi ha evidenziato che dopo un 2002 in leggero calo, si è avuta una ripresa, nonostante permanga una situazione di incertezza. Infatti per il comparto l'anno, che è iniziato all'insegna dell'ottimismo con un aumento, nel primo trimestre, del fatturato del 5%, ha, nel corso dei mesi, assottigliato il margine di crescita. Ma nei nove mesi del 2003, il comparto, che conta circa 350 aziende localizzate per il 51%



Maurizio Bianchi, presidente di Assiot.

in Lombardia, per il 22% in Emilia Romagna e per il 10% in Veneto e che occupa complessivamente intorno ai 19.500 addetti, ha visto l'aumento del giro d'affari, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, ridursi a solo il 2,1%. La maggior parte della produzione degli organi di trasmissione e ingranaggi viene assorbita dal comparto delle macchine agricole e per movimento terra (il 32% del fatturato del settore); al secondo posto si colloca il settore automobilistico, con il 13% del mercato del comparto, mentre al terzo posto si colloca il settore degli organi di trasmissione del moto, con il 12,6%. Seguono gli impianti di movimentazione, sollevamento e trasporto (6,6%), le macchine utensili per la lavorazione dei metalli e del legno (4,4%), le macchine tessili (4,4%), il settore marino e delle costruzioni navali (4,2%), le macchine per imballaggio, confezionamento e per il settore alimentare (3,8%), i grandi impianti siderurgici

(3%), le macchine per la lavorazione della gomma e della plastica (2,8%), hobbistica e giardinaggio (1,9%), le macchine per cartotecnica e stampa (0,8%), cicli e motocicli (0,7%) e veicoli ferroviari (0,5%), mentre il 4,1% è rappresentato da altri settori. Il rimanente 5,2% del mercato è assorbito dalla distribuzione attraverso rivenditori. Il dato del 12,6% degli "Organi di trasmissione del moto" riguarda la vendita di produttori nazionali o stranieri ad altri produttori nazionali di componentistica complessa (come, ad esempio, la vendita di ingranaggi e cuscinetti a costruttori di riduttori) e se sommato alla vendita a distributori (voce "Distribuzione attraverso i rivenditori") che tocca la cifra del 5,2%, colloca il commercio interno al 17,8%.

Progettare: *Allargando gli orizzonti all'Europa e al mondo, ha notato situazioni diverse rispetto a quella italiana?*

Bianchi: Si sono svolte il 10 e l'11 dicembre le consuete riunioni dell'Eurotrans, alle quali come Assiot hanno partecipato Luca Greco, che ricopre la Vice Presidenza sia di Assiot sia di Eurotrans, accompagnata dal Segretario Generale Assiot, Demetrio Bazzotti.

Dagli incontri europei è emersa la medesima situazione di incertezza per tutto il comparto delle Trasmissioni Meccaniche Europee. Viviamo una realtà altalenante dovuta principalmente a una incertezza generale dell'industria manifatturiera.

Progettare: *Nei confronti dei Paesi più industrializzati, come si colloca l'offerta italiana in termini di produzione e/o consumo?*

Bianchi: La nostra posizione di mercato nel comparto rimane fortemente ai primi posti.

In Europa ci posizioniamo al secondo posto dopo la Germania, nel mondo al terzo dopo Germania e Usa. È necessario comunque evidenziare che l'Italia, come le nazioni leader che la precedono, fornisce prodotti a elevato contenuto qualitativo, affiancati a un eccellente servizio di supporto e assistenza al cliente.

Vi è per prodotti a basso contenuto qualitativo e questo aspetto è stato messo in evidenza anche nelle riunioni Eurotrans, una forte concorrenza dei Paesi asiatici in via di sviluppo, Cina e India in particolare.

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

Bianchi: La nostra qualità è sicuramente concorrenziale e a livelli paritetici rispetto ai principali concorrenti stranieri; inoltre gli investimenti tecnologici permettono di competere anche sul prezzo.

Assiot ha anche avviato, in parallelo alle ricerche già esistenti all'interno delle Aziende, un'attività di ricerca pre-competitiva allargata a tutte le Aziende Associate. Questo nuovo servizio si pone come un plus capace di rendere appetibile un investimento in Ricerca & Sviluppo, accomunando risorse, spalmando altresì costi tra Aziende concorrenti, che risulterebbero spesso troppo onerosi se affrontati singolarmente.

Progettare: *Veniamo all'Assiot. Qual è il bilancio dell'associazione che lei presiede?*

Bianchi: Il lavoro Associativo, impostato e portato avanti da Assiot, riscuote un positivo assenso sia dai Soci che dalle realtà aziendali non ancora aderenti all'Associazione. È una considerazione avvalorata dai diretti interessati che sempre più numerosi prendono parte alle nostre iniziative.

Progettare: *Tra le iniziative portate avanti dall'associazione, quali hanno riscosso maggiore successo?*

Bianchi: Oltre ai Corsi di professionalizzazione, 7 per tecnici e 1 doppio per tecnici commerciali che, unica nel comparto, Assiot ha organizzato per i dipendenti delle Aziende del nostro settore, hanno raccolto un inaspettato successo gli incontri a tema, sia di taglio tecnico, sia di taglio economico commerciale.

Per questo tutti gli organi operativi ed esecutivi dell'Associazione, Commissione Tecnica, Commissione Economica e Comitato Esecuti-

vo, hanno per il 2004 programmato un notevole incremento delle opportunità di incontro tra le Aziende del comparto.

Progettare: *Vuole ricordare qualche iniziativa per aiutare la competitività delle aziende del settore sui mercati esteri?*

Bianchi: Le nostre Aziende sono fortemente presenti nei mercati esteri, la nostra esportazione supera il 55% della produzione totale nazionale, quindi molte delle iniziative Assiot sono rivolte all'incremento dell'esportazione. Quali sono queste iniziative? Prima fra tutte la partecipazione a fiere internazionali in modo diretto con funzionari dell'Associazione e/o indiretto appoggiandosi ai funzionari dell'Ice (Istituto del Commercio con l'Estero). In queste occasioni viene distribuito il Repertorio dei nostri Associatesi.

Il 2003 è stato un anno intenso, abbiamo partecipato a:

- Total Design Solution di Novi nel Michigan (Usa), dal 19 al 20 marzo
- Hannover in Germania dal 7 al 12 aprile
- Emo a Milano dal 21 al 26 ottobre
- Ptc Asia a Shanghai - Cina dal 18 al 21 novembre.

Un altro mezzo, di sicura divulgazione dell'immagine e dei prodotti delle Aziende Associate, è il nostro sito www.assiot.it, attraverso il quale si registrano centinaia di contatti sia di Aziende del settore che utilizza i servizi in rete, sia di potenziali clienti che ricevono immediatamente dati di riferimento aziendali e di prodotto e hanno la possibilità del link diretto con i siti delle Aziende.

Progettare: *Quali sono gli altri punti qualificanti del programma di attività di Assiot per il 2004?*

Bianchi: Oltre a ripetere le iniziative portate avanti con successo nel 2003, quali ad esempio i Corsi di professionalizzazione, l'incontro di presentazione servizi associativi, l'incontro economico di fine anno, la pubblicazione dati statistici, la pubblicazione indici finanziari di settore, ecc., organizzeremo, come già accennato, ulteriori incontri set-

toriali, invitando le Aziende strettamente interessate alle singole Business Units, che ricordo sono: "Ingranaggi", "Trasmissioni Meccaniche", "Elementi di Trasmissione", "Cuscinetti" e "Sistemi Lineari". Procederemo con un anno di anticipo rispetto ai programmi pianificati negli anni precedenti, al Censimento dell'intero comparto che rappresentiamo. Tale decisione è maturata dalla necessità di avere una più ampia e allo stesso tempo completa informazione del mercato, raccogliendo sia i dati Regionali e Provinciali del nostro specifico tessuto industriale, sia le informative di prodotto e sottoprodotto che compongono il fatturato venduto in Italia, quello esportato e quello importato.

Progettare: *Per l'anno che è iniziato da poco, si percepiscono segnali di ripresa?*

Bianchi: Dagli incontri economico/commerciali organizzati da Assiot, la situazione attuale di incertezza perdurerà ancora. Interlocutori di rilievo come il Presidente dell'Adaci (Associazione dei Direttori Acquisti), nonché Vice Presidente Mondiale della stessa Associazione, Dr. Giovanni Atti, intervenuto alla nostra conferenza economica di fine anno, hanno evidenziato il perdurare di questa situazione, la ripresa inizia ora negli Usa e in cascata coinvolgerà i Paesi europei.

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

Bianchi: Le prospettive nostre sono legate a quelle dei nostri clienti, che a loro volta sono direttamente coinvolti con le situazioni congiunturali di mercato. Il nostro settore deve porre particolare attenzione alle fluttuazioni di mercato, così facendo riuscirà a mantenere una situazione specifica di comparto attiva e pronta alle richieste dei clienti.

Progettare: *Siamo alla vigilia dell'apertura del Fluidtrans Compomac. Come giudica in generale le adesioni a questa edizione della manifestazione e in particolare la partecipazione delle aziende associate?*

Bianchi: Le situazioni congiunturali, ahinoi, non toccano solo le Aziende, ma anche e soprattutto le organizzazioni che si occupano di servizi alle Aziende, includendo in queste le Associazioni, le riviste settoriali e ovviamente le Fiere.

Siamo in questo vortice tutti e anche le grandi realtà fieristiche di peso internazionale risentono dei tagli agli investimenti in immagine e pubblicità.

Progettare: *E per quanto riguarda la partecipazione delle aziende straniere della trasmissione di potenza?*

Bianchi: Gli stranieri sono accomunati dallo stesso nostro destino, per cui il discorso appena fatto si applica nella sua totalità anche a loro.

Progettare: *Quali sono i plus del Ftc rispetto alle altre fiere continentali?*

Bianchi: Il Ftc è un evento trasversale che permette al visitatore di raggruppare, all'interno di unico arco di tempo, tutte le offerte di componentistica Meccanica, Oleidraulica, Pneumatica e del Motion Control. Questo sicuramente risulta essere un plus non trascurabile. In ogni caso in periodi di congiuntura altalenante, occorre fornire una maggiore garanzia agli espositori effettivi e potenziali, che la fiera risulta effettivamente capace di attirare e portare, a visitare gli stand, il maggior numero di potenziali clienti.

Ci battiamo tutti per ottenere questi obiettivi, Assiot insieme agli altri comproprietari della Ftc, Assofluid e Vnu Business Publications si adoperano per organizzare Convegni tecnici di specifico interesse per il vasto mondo dei progettisti di macchine e impianti.

In parallelo la Segreteria organizzativa di Ftc sta operando per ampliare sempre di più le informazioni dell'evento fieristico, diffondendola agli uffici tecnici.

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

Bianchi: Siamo in presenza di un settore maturo, è difficile parlare di

Novità, sebbene poi, durante l'evento fieristico, si scopre sempre che ve ne sono. La Fiera deve garantire al visitatore l'efficienza e la competenza Aziendale delle Società espositrici, presentata in maniera diretta e tangibile attraverso tutto lo staff aziendale, non solo commerciale, ma mi permetto di suggerire lo staff tecnico.

Progettare: *Come valuta la nuova organizzazione del Premio Internazionale Novità?*

Bianchi: Il premio deve diventare una vetrina internazionale per mostrare la vitalità, la professionalità e la capacità progettuale di tutto il settore della componentistica. Stiamo operando affinché questi concetti siano sempre più recepiti da coloro che presentano le proprie innovazioni tecniche.

Progettare: *La parola tocca ora ai visitatori.*

Quali sono le attese al riguardo?

Bianchi: Il visitatore, spende ed investe nella visita, e deve trovare l'opportunità di valutare le effettive "competenze" delle Aziende che sono o potrebbero diventare suoi fornitori.

Progettare: *Per le prossime edizioni ritiene che il Fluidtrans Compomac debba in qualche cosa cambiare?*

Bianchi: Per rispondere a questa domanda, faccio mia la considerazione del neo eletto, nominato da Assiot, presidente del Ftc, ing. Alessandro Bagni: «In sintesi io credo che il successo di una fiera sia dato dal numero di espositori e dal numero di visitatori, ma il numero degli espositori è proporzionale al numero e alla qualità dei visitatori quindi le strategie da attuare sono:

- individuare la tipologia di visitatori che il comparto desidera incontrare,
 - attivare tutte le leve di marketing per attirare il visitatore sopra individuato,
 - evidenziare i risultati raggiunti per attirare sempre più espositori.
- In conclusione la risposta è sì, il FTC si evolverà e stiamo lavorando a un nuovo progetto con questo preciso intento»