

OPPORTUNITÀ DA COGLIERE



Momento economico e prospettive future per il settore italiano della potenza fluida, punti di forza e possibili minacce per le nostre aziende, considerazioni e necessità di presenziare al "nostro" Fluidtrans Compomac, e molto altro ancora, in un'intervista a tutto campo con Fausto Villa, presidente di Assofluid

Progettare: *Si è appena concluso un anno che, dal punto di vista economico, ha evidenziato più ombre che luci.*

Qual è il bilancio del settore italiano della potenza fluida?

Villa: L'anno appena concluso non ci ha certo riservato grosse soddisfazioni. Pur non essendo ancora disponibili i dati ufficiali di chiusura 2003, è comunque possibile tracciare una sintesi di quello che si è assistito durante questi 12 mesi. Va detto in anticipo che l'andamento generale del settore è stato abbastanza uniforme, se pur con delle differenze in termini di variazioni tra i due comparti; infatti da una partenza "lanciata" nei primi mesi del 2003, si è passati progressivamente col passar dei mesi a un ridimensionamento deciso dei risultati di produzione e di mercato.

Per quanto riguarda il comparto oleoidraulico i dati di mercato di inizio anno ci davano un +2,3%, quelli di produzione erano a +7,8%. Al 30 settembre la situazione



Fausto Villa, presidente di Assofluid.

ne è profondamente cambiata: il mercato oleoidraulico ha registrato un -1,8% rispetto allo stesso periodo del 2002, mentre il dato di produzione è calato a un +5,0%. La situazione della pneumatica è leggermente migliore, in considerazione anche del fatto che questo comparto aveva pagato maggiormente nel 2002 la difficile situazione economica mondiale.

A tutti i nove mesi 2003, il mercato pneumatico ha fatto segnare un +1,9% rispetto ai nove mesi 2002 (+6,1% il dato di inizio anno), mentre la produzione nazionale è praticamente ferma ai valori del 2002 (solo +0,5% rispetto ai nove mesi 2002).

Una considerazione finale che si potrebbe fare è che, visti i trend palesemente decrescen-

ti nel corso dei primi nove mesi del 2003, è ipotizzabile un dato consuntivo ancora in peggioramento.

Il mercato dei componenti oleoidraulici dovrebbe chiudere in "rosso" rispetto al 2002, ma è probabile che que-

sto accada anche per i prodotti del comparto pneumatico.

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

Villa: Cina a parte, che cresce a ritmi impensabili, i Paesi che nel 2003 appena concluso hanno mostrato trend positivi sono gli altri principali Paesi asiatici (Giappone e Taiwan su tutti). Per il resto la situazione è poco brillante e dunque in un certo senso confortante per l'Italia. Gli Stati Uniti, il più grosso produttore mondiale di componentistica oleoidraulica e pneumatica presenta decrementi nell'ordine del 3-5%, in Europa invece ci risulta una sostanziale tenuta da parte della Germania, e risultati in calo per Francia e Gran Bretagna.

Il panorama che ne viene fuori, insomma, non è certo dei più felici, anche se alcuni segnali di ripresa sembrano affacciarsi all'orizzonte per i principali produttori del mondo occidentale.

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

Villa: Negli ultimi tre anni l'Italia ha visto incrementare la sua quota di mercato europeo dal 16% al 19% (in base alle ultime indicazioni fornite dal Cetop, Comitato Europeo delle Trasmissioni Oleoidrauliche e Pneumatiche), confermandosi il secondo Paese produttore d'Europa ed il quarto in assoluto a livello mondiale (dopo Usa, Giappone e Germania), con una quota di mercato pari al 7%.

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

Villa: Gli obiettivi che si fanno prioritari per le imprese, in questi tempi di dura concorrenza, sono l'efficienza, l'affidabilità, la flessibilità e in particolare la riduzione dei costi e del "time to market"; e le aziende italiane riescono a miscelare tutte queste caratteristiche, pur non rinunciando a prodotti di alta qualità.

Progettare: *Veniamo all'Assofluid.*

Qual è il bilancio dell'associazione che lei presiede?

Villa: All'inizio del mio mandato, nel giugno 2002, mi ero prefisso degli obiettivi da raggiungere nell'arco dei tre anni e su questi sto lavorando insieme al Consiglio Direttivo e alla segreteria dell'associazione: alcuni sono già stati raggiunti, altri sono in fase di sviluppo. Posso ritenermi abbastanza soddisfatto per quanto realizzato finora, anche se molto deve essere ancora fatto.

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

Villa: Sicuramente lo scorso anno un importante obiettivo raggiunto è stato il censimento del settore potenza fluida, che ha permesso di ottenere dei dati economici più attendibili e approfonditi di quelli precedenti, sia per quanto riguarda i dati aggregati che quelli per singole tipologie di prodotto.

Tale iniziativa ha riscontrato un ampio livello di soddisfazione sia nei soci Assofluid sia in quelle aziende che hanno partecipato alla rilevazione e che hanno così potuto conoscere nel dettaglio numerosi aspetti del comparto industriale nel quale operano quotidianamente.

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

Villa: Gli strumenti principalmente utilizzati dalla nostra Associazione per un'efficace promozione a favore delle nostre aziende si possono individuare innanzi tutto nella pubblicazione del Repertorio, diffuso gratuitamente in oltre 6.000 copie tra versione cartacea e cd-rom (quest'ultima aggiornata semestralmente). In parallelo va considerato il nostro sito internet www.assofluid.it, che è indubbiamente un veicolo promozionale di primaria importanza, attraverso il quale il visitatore può accedere direttamente ai siti internet delle aziende associate.

Non va dimenticata, infine, la partecipazione alle più importanti fiere del settore; nel 2003 Assofluid ha preso parte alla fiera di Hannover,

alla Emo di Milano e alla Ptc Asia a Shanghai.

La nostra efficace partecipazione alle attività del Cetop, e attraverso questo, alle attività intercontinentali, consente di mettere opportunamente in luce l'importanza delle nostre aziende nel contesto mondiale, facilitando l'incontro della domanda globale con l'offerta nazionale.

Progettare: *Quali sono gli altri punti qualificanti del programma di attività di Assofluid per il 2003?*

Villa: Uno dei punti più importanti al quale l'associazione sta lavorando con particolare impegno è lo sviluppo e la qualificazione di attività formative specifiche per il nostro settore, da parte dei vari enti formatori. Le iniziative in campo formativo si svilupperanno di pari passo a quelle del Cetop, con l'adozione e l'implementazione delle Raccomandazioni Cetop.

Sempre in questo ambito, un'altra iniziativa importante è il rifacimento del manuale di Oleoidraulica, la cui pubblicazione è prevista per la prossima primavera e che segue quello di Pneumatica. Altra novità sostanziale è l'accordo di collaborazione con Probest Service SpA, società che capo a Ucima Sistemi per Produrre, l'associazione che raccoglie i costruttori italiani di macchine utensili, che permetterà alle nostre aziende associate di usufruire di tutta una serie di servizi a carattere finanziario a tariffe agevolate.

Progettare: *Per l'anno che sta per iniziare, si percepiscono segnali di ripresa?*

Villa: Come ogni inizio anno le speranze di una ripresa economica si fanno sempre più vive, anche se negli ultimi anni questa attesa è andata purtroppo delusa. Questa volta esistono però dei segnali positivi provenienti dall'economia statunitense che fanno ben sperare per il prossimo futuro.

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

Villa: L'industria nazionale del set-

tore oleoidraulico e pneumatico sta ottenendo sempre maggior successo all'estero, sia in Europa sia nei Paesi extraeuropei, per la sua capacità di proporsi sul mercato con una gamma di prodotti di alta qualità e con elevate prestazioni. Tali considerazioni sono supportate dai dati che ho citato precedentemente e che confermano una crescita costante dell'industria italiana nei mercati oltre confine.

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

Villa: Il fenomeno della "globalizzazione" all'interno dell'industria della potenza fluida si è rivelato soprattutto con una serie di acquisizioni/fusioni da parte di grosse multinazionali nei confronti di medio-piccole aziende italiane. Questa tendenza potrebbe in futuro mettere in luce, a livello generale, alcuni aspetti difficoltosi per le aziende del nostro settore, come i costi di produzione, la ricerca e sviluppo, la commercializzazione dei prodotti e la competitività in senso lato. Personalmente però ritengo che le aziende italiane abbiano tutte le caratteristiche e le capacità necessarie non solo per fronteggiare questa situazione, ma anche per primeggiare in questa gara e penetrare ulteriormente il mercato estero.

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

Villa: Fluidtrans Compomac si è confermata una manifestazione di successo anche in un contesto economico difficile, che ha portato le aziende, in questi ultimi tempi, a ripensare alla propria partecipazione alle fiere. Nonostante tale situazione il Fluidtrans Compomac è riuscito a mantenere un ottimo livello di espositori, sia numericamente sia qualitativamente, comprese le aziende associate, che nonostante la congiuntura economica non favorevole hanno aderito numerose a questo importante appuntamento.

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

Villa: Nelle ultime edizioni della fiera si è registrato un trend in crescita di espositori stranieri, prevalentemente da Paesi europei, ma con presenze significative anche dagli Stati Uniti e dall'Asia; e anche per quest'anno avremo una presenza massiccia di aziende estere, il che testimonia la rilevanza internazionale che Fluidtrans Compomac ha ormai raggiunto.

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

Villa: Il Fluidtrans Compomac racchiude al suo interno una vetrina completa ed esaustiva di componenti oleoidraulici, pneumatici e meccanici, che garantiscono alla manifestazione quel carattere orizzontale che permette ai visitatori di poter trovare in un unico luogo un'ampia offerta di prodotti e servizi differenti e complementari al tempo stesso.

Ritengo però che si debba lavorare per il futuro e rendere questa manifestazione ancora più competitiva arricchendone ulteriormente il contenuto tecnologico, integrando parte di componenti elettronici utilizzati nel contesto dell'automazione industriale e in particolare nelle trasmissioni di potenza.

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?*

Villa: L'innovazione è diventata la chiave delle imprese per combattere la crisi di mercato e quindi per aumentare la propria competitività, pertanto, al Fluidtrans Compomac ci troveremo di fronte a un ulteriore sforzo da parte delle aziende espositrici indirizzate verso l'innovazione tecnologica dei componenti e della ricerca di nuove materie prime utilizzabili.

Non penso che verranno esposti e presentati in fiera prodotti "novità" che possano rivoluzionare il mercato di fronte a componenti e sistemi finalizzati a ottimizzare le prestazioni

ni delle macchine sulle quali verranno montati, riducendo ingombri, pesi e costi, con un elevato grado di funzionalità e affidabilità.

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

Villa: Come consuetudine anche per il 2004 è stato organizzato il Premio Internazionale Novità, appuntamento tradizionale con il quale i promotori intendono premiare le aziende che investono nella ricerca e che rappresenta un'occasione per le aziende stesse di mostrare a tutti gli operatori del settore i risultati dei loro sforzi progettuali.

La nuova organizzazione del premio tende a sottolineare ancora di più gli aspetti appena evidenziati.

Progettare: *La parola tocca ora ai visitatori.*

Quali sono le attese al riguardo?

Villa: L'ultima edizione ha registrato oltre 32.000 visitatori, di cui circa 9.000 stranieri: questi dati stanno a dimostrare che il Fluidtrans Compomac ha raggiunto dei livelli importanti in termini di numero e qualità visitatori e sono fiducioso che anche per questa edizione le attese non saranno deluse.

Progettare: *Per il futuro cosa prevede per il Fluidtrans Compomac?*

Villa: Per il momento la sola cosa certa è che la prossima edizione del Fluidtrans Compomac si terrà nel 2006; restano però da decidere il periodo e la sede, se ancora nei padiglioni del Portello presso Fiera Milano oppure nel nuovo spazio espositivo di Rho-Però: proprio in questi momenti si stanno valutando le diverse alternative, compresa quella di un abbinamento ad un'altra fiera che possa risultare di interesse sia per gli espositori che per i visitatori del Fluidtrans Compomac.

Tutte queste iniziative vengono affrontate e proposte con il preciso scopo di incrementare costantemente la visibilità e l'importanza di questa manifestazione, già ai vertici del panorama fieristico internazionale nel settore delle trasmissioni di potenza e del motion control.