

Il focus sulle trasmissioni meccaniche



Buona la partecipazione dei soci all'annuale assemblea Assiot, che è stata ospitata dalla Tenaris Dalmine.



Dall'assemblea dell'Assiot il punto sul settore e dati che evidenziano chiari segnali di ripresa. Uno spazio particolare è stato riservato ai giovani laureati con l'assegnazione dei premi tesi di laurea e alle votazioni per il rinnovo delle cariche sociali che hanno sancito il passaggio da Maurizio Bianchi ad Alessandro Bagni alla guida dell'associazione

L'annuale assemblea dei soci Assiot, l'associazione italiana dei costruttori di organi di trasmissione e ingranaggi, quest'anno ha presentato un programma particolarmente ricco, per la scelta dell'azienda ospitante, lo stabilimento della Tenaris Dalmine, per la presentazione dell'indagine statistica del settore Trasmissioni meccaniche e degli indici economico finanziari e, soprattutto, per il fatto di essere elettiva per il rinnovo delle cariche sociali. Partiamo da quest'ultimo punto, presentando il nuovo comitato esecutivo eletto che guiderà

l'associazione nel triennio 2006-2009. A presiederlo è stato chiamato Alessandro Bagni della Marzorati Trasmissioni Industriali, affiancato da Claudio Bassi (Twin Disc Technodrive), Sergio Castellucci (C.G.M.), Paolo De Marchi (Ina Italia), Silvio Ferrari (Riduttori Seites), Stella Roagna (Graziano Trasmissioni), e Maurizio Bianchi (Nadella), in qualità di Past President.

Dopo tre anni di presidenza, Bianchi ha deciso di non candidarsi sia per motivi di lavoro sia per «lasciare spazio a nuove forze che pos-



Progettare: *Ingegnere Bianchi, si è chiuso un triennio di presidenza di Assiot che l'ha visto particolarmente impegnato. Quali sono i risultati più importanti raggiunti?*

Bianchi: Di obiettivi raggiunti me ne vengono in mente molti e devo dire che quando ho presentato la mia relazione alla fine del triennio mi sono quasi sorpreso di elencarne così tanti. Desidero citarne solo tre.

Il primo è stato l'indagine svolta presso tutte le aziende associate per poter capire quali siano i servizi associativi maggiormente apprezzati in modo da poter consentire all'Associazione di meglio focalizzarsi nella produzione di tutti quei servizi che danno valore per il cliente.

Abbiamo quindi lavorato molto per capire queste esigenze e abbiamo svolto una specifica indagine i cui risultati sono stati presentati durante l'assemblea del 2005, risultati che sono stati preziosi per capire dove indirizzare le nostre azioni.

La seconda importante attività, strettamente legata ai risultati dell'indagine di cui ho parlato prima, è stata l'assunzione di una nuova figura professionale, a tempo pieno nell'Associazione, per svolgere tutte le funzioni di marketing associativo e di servizi ai soci nell'area economico-statistica.

La terza è stata la vendita della partecipazione nella manifestazione fieristica Fluidtrans Compomac che ha consentito di uscire da una attività che non era da considerata strategica per l'Associazione ricavando nel contempo risorse finanziarie utilizzabili per migliorare la qualità dei servizi agli Associati.

Il nuovo Presidente ed il Comitato esecutivo riceveranno così in eredità la necessità di definire e realizzare, nei prossimi due anni, la politica dell'Associazione relativamente alle manifestazioni fieristiche e realizzare quindi ciò che si deciderà.

Progettare: *E quali invece non sono stati completamente centrati?*

Bianchi: Dove invece il successo è stato ampiamente inferiore alle aspettative è stato sulla raccolta di adesioni da parte di nuovi soci in quanto abbiamo purtroppo dovuto constatare, ancora una volta, che esiste da parte delle aziende una scarsa vocazione associativa per cui ognuno pensa per sé e ritiene di poter far meglio da solo. Proprio per lavorare meglio in questa direzione, ab-

Passaggio di testimone

Con le elezioni per il rinnovo delle cariche sociali la presidenza di Assiot passa da Maurizio Bianchi ad Alessandro Bagni, un'occasione per stilare un bilancio delle attività svolte e formulare obiettivi e programmi futuri

biamo creato un apposito gruppo "Promozione Soci" che ha lavorato intensamente, ma con scarsi risultati, nel cercare di raccogliere adesioni da parte di nuove aziende.

Progettare: *Che eredità lascia all'ingegner Bagni?*

Bianchi: Come ho detto prima occorre innanzitutto definire e decidere la politica dell'Associazione relativamente alle manifestazioni fieristiche e quindi realizzare ciò che si deciderà. Occorrerà anche proseguire in tutte le azioni rivolte ad aumentare il numero delle aziende associate che costituisce, alla fine, lo scopo fondamentale della nostra Associazione.

Progettare: *Il clima di ripresa dell'economia che si comincia a respirare può essere di aiuto all'attività dell'Associazione?*

Bianchi: Sicuramente sì in quanto con un'economia in ripresa le aziende devono muoversi sui mercati, assumere personale, migliorare la loro efficienza, parlare fra loro e "fare sistema" (come si usa dire) e l'Associazione può essere ancora più utile per loro. Inoltre fra i motivi della mancata adesione di nuove aziende, rientra anche il costo dell'Associazione (comunque non certo elevato) e il fatto che alcune aziende ci hanno lasciato per fallimento, procedure concorsuali o comunque oggettive difficoltà finanziarie. Una situazione economica migliore favorisce anche da questo punto di vista.

Progettare: *Con la cessione delle quote del Fluidtrans Compomac viene eliminato l'ultimo legame con Assofluid e annullato il progetto di dare vita a una federazione di associazioni. Un'occasione persa?*

Bianchi: Assolutamente no. I rapporti con Assofluid hanno continuato a essere buoni sia a livello associativo che a livello personale con il loro Presidente Fausto Villa. Abbiamo già ipotizzato come muoverci da questo punto di vista ed ora la palla è nel campo di Assofluid da cui attendiamo una risposta che ci auguriamo positiva.



Progettare: *Ingegnere Bagni, prima di tutto congratulazioni vivissime. Cosa rappresenta per lei questa investitura e con quale stato d'animo assume il nuovo incarico?*

Bagni: Sono lusingato e fiero di essere stato eletto Presidente durante l'assemblea di Dalmine e due sono le ragioni principali: - l'alto numero di voti ricevuti è il riconoscimento del lavoro positivo svolto come Presidente della Commis-

sione Economica;

- ho sempre creduto nei valori associativi e questa nomina credo che possa essere interpretata come la volontà dell'assemblea di continuare e potenziare questi valori.

Progettare: *Che Associazione eredita dal suo predecessore?*

Bagni: Abbiamo lavorato con Bianchi per tre anni nei quali, partendo dalla vendita della partecipazione nella manifestazione fieristica Fluidtrans Compomac, di cui sono stato l'ultimo presidente da parte di Assiot, abbiamo cercato di individuare quali sono le esigenze sia dei nostri associati che di quelli potenziali. Questa attività è servita per ridefinire la mappa dei nostri servizi, oggi sicuramente più aderente alla realtà industriale del nostro comparto e per comprendere i meccanismi aziendali interni legati alla decisione di un'azienda di far parte di una associazione. Partendo da questi dati dobbiamo proseguire tutte le attività messe in atto negli anni passati consapevoli che la vita di una associazione dipende esclusivamente dal numero di associati.

Progettare: *Su quali strategie intende impostare la sua presidenza?*

Bagni: Analizzando i risultati dell'indagine conoscitiva effettuata l'anno scorso, possiamo tranquillamente stimare in circa 300 le aziende italiane del comparto Trasmissioni, delle quali più del 50% ha un fatturato inferiore ai 10 milioni di euro. Questo ritengo sia il nostro target aziendale che dobbiamo coinvolgere nelle tematiche associative.

Progettare: *Quali sono gli obiettivi principali che intende perseguire in questi tre anni di presidenza?*

Bagni: Sono sostanzialmente due:

- aumentare il numero di associati avendo come obiettivo principale il coinvolgimento di tutte quelle realtà medio-piccole che sono l'ossatura del nostro tessuto industriale;
- definire una politica fieristica che sia un vero supporto agli associati sia in Italia che all'estero.

Progettare: *Sono ipotizzabili più stretti rapporti di collaborazione con altre associazioni di categoria?*

Bagni: Come presidente della Commissione Economica avevo stretto un legame sia professionale che di amicizia con Villa, presidente di Assofluid. Il rapporto fra le due associazioni vuole essere sempre più prolifico di iniziative comuni; come esempio posso già citare un convegno sui sistemi normativi, legali e della gestione del rischio nei principali paesi di esportazione (Usa e Canada) che vorremmo organizzare congiuntamente.

Progettare: *Tra le iniziative da lei proposte nel corso dell'assemblea, un cenno particolare merita il viaggio in Cina a ottobre in occasione del PTC Asia. Per chi è stato pensato il viaggio e quali sono le finalità?*

Bagni: Una massima di Confucio recita: «È un piacere che degli amici vengano da lontano a farvi visita». Questo è lo spirito con cui credo si debba affrontare la problematica cinese. Dopo molto parlare e scrivere offriamo l'opportunità ai nostri imprenditori e manager di prendere diretto contatto con la realtà metalmeccanica cinese andando a visitare 4 aziende del settore Trasmissioni e confrontandosi con l'associazione cinese China General Machine Components Industry Association.

Progettare: *Nel panorama fieristico delle manifestazioni italiane e non, quale presenta caratteristiche che più e meglio rispondono alle esigenze degli associati Assiot?*

Bagni: Attualmente esistono tre poli fieristici in Italia che potrebbero essere di interesse per i nostri associati: Milano, Bologna e Parma. Ritengo che all'interno di questi Assiot debba lavorare per implementare una fiera che sia la vetrina italiana nel mondo delle trasmissioni di potenza.

Per quanto riguarda l'estero Hannover Messe, PTC Asia, Gearxpo sono certamente manifestazioni importanti con le quali Assiot potrebbe cooperare. L'obiettivo rimane comunque quello di partecipare a implementare una fiera che non sia solo occasione di incontro fra amici-concorrenti, ma che diventi realmente un luogo comune di confronto fra clienti e fornitori nel quale si possano trovare tutte le risposte, commerciali e tecniche, di cui il mercato necessita.

Tabella 1

Anno dati in euro .000	Produzione venduta in Italia	Export	Produzione totale Italiana*	Import	Mercato nazionale	Fatturato totale
2003	1.048.362	1.162.187	2.210.549	514.502	1.562.864	2.725.051
2004	1.004.142	1.354.253	2.358.395	583.438	1.587.580	2.941.833
Var. % 2004vs2003	-4,2	16,5	6,7	13,4	1,6	8,0
2005	1.091.313	1.582.560	2.673.873	622.883	1.714.196	3.296.756
Var. % 2005vs2004	8,7	16,9	13,4	6,8	8,0	12,1
Var. % 2005vs2003	4,1	36,2	21,0	21,1	9,7	21,0

*stima basata sui dati 2004 e su ICT Assiot 2005

Tabella 2

Anno 2005 (Dati in euro .000)	Produzione venduta in Italia	Export 2005	Produzione totale italiana (stima)*	Import 2005	Mercato nazionale	Fatturato totale
Ingranaggi e trasmissioni meccaniche	740.307	1.131.062	1.871.369	358.474	1.098.781	2.229.843
Elementi di trasmissione	206.316	373.146	579.462	225.541	431.857	805.003
Catene e parti di catene	144.690	78.352	223.042	38.868	183.558	261.910
Totale	1.091.313	1.582.560	2.673.873	622.883	1.714.196	3.296.756

Tabella 3

Totale Mercato (Dati in euro .000)	Import 2003	Import 2004	Import 2005	Export 2003	Export 2004	Export 2005
Africa	216	305	67	16.298	17.858	24.271
America	50.347	41.193	50.061	185.013	216.884	285.567
Asia	96.488	119.465	127.565	77.470	97.516	112.469
Europa	366.951	421.619	445.039	865.658	988.935	1.132.800
Oceania e altri territori	500	856	152	17.749	23.061	27.454
Mondo	514.502	583.438	622.883	1.162.187	1.354.253	1.582.560

sano continuare a gestire la nostra associazione nel modo ottimale».

Un settore in ripresa

L'assemblea di Assiot è stata l'occasione per presentare l'Indagine statistica del settore Trasmissioni meccaniche. L'iniziativa si propone di fornire un'ampia e dettagliata analisi relativa alle dimensioni e alle caratteristiche strutturali del settore delle Trasmissioni meccaniche di Potenza, elaborando dati forniti da Istat e dal Ministero del Commercio con l'estero, attraverso appunto i codici doganali Intrastat, relativi all'Export e all'Import, nonché ai codici equivalenti PRODCOM della produzione nazionale del comparto Trasmissioni meccaniche.

«I dati statistici elaborati - ha sottolineato Mau-

rizio Bianchi - permettono agli operatori del settore di avere un riferimento sull'andamento del mercato di competenza, dando la possibilità nel contempo di confrontare la propria realtà comparata con quella dell'intero settore di appartenenza».

Il mercato 2005 è caratterizzato dal forte peso della voce Export (48% del fatturato totale), seguito dalla Produzione venduta in Italia (33,1%), mentre la quota Import è pari a 18,9 punti percentuali.

Il 2005 (tabella 1) evidenzia una situazione di forte recupero della voce Produzione venduta in Italia (+8,7% rispetto al 2004); altrettanto positivi sono gli andamenti dei comparti Export (+16,9%) e Import (+6,8%).

Il comparto Ingranaggi e Trasmissioni mecca-

niche (tabella 2) ricalca per l'anno 2005 sostanzialmente le variazioni dei dati globali dell'intero comparto degli Organi di Trasmissione, con fatturato totale che cresce del +12,3%. Da evidenziare il recupero di positività della Produzione venduta in Italia (+7,1%). L'Export rimane leader indiscusso anche per il 2005 con una crescita del +19,4%.

Per il comparto Elementi di Trasmissione forte recupero della Produzione venduta in Italia (+13%); buono l'andamento sia della voce Import (+13,4%) che quello della voce Export (+10,5%).

Per il comparto Catene e Parti di Catene da segnalare l'aumento della produzione venduta in Italia (+10,8%) e la ripresa del comparto Mercato nazionale (+9,4%).

Assiot è anche in grado di elaborare comparazioni specifiche riferite alle sole due categorie di mercato Import ed Export, per macro aree geografiche (tabella 3). L'Europa si conferma l'area geografica dove l'Italia importa ed esporta una quota superiore al 71% del fatturato mondiale. L'area geografica America sotto la voce Import nel 2005 registra una quota di 8 punti percentuali, mentre dal punto di vista Export 2005 segna un 18%. L'area geografica Asia invece ha quasi raggiunto un 20,5% nell'Import ma si mantiene poco ricettiva negli acquisiti stranieri, infatti l'Export italiano verso l'Asia si attesta al 7% dell'Export 2005 mondiale.

«Il 2005 - ha commentato Bianchi - rappresenta un anno di ripresa, nonostante l'aumento del costo delle materie prime e la concorrenza dei Paesi emergenti, per tutte le voci di mercato; crescono infatti sia la produzione nazionale venduta in Italia che le importazioni ed esportazioni. Il prodotto italiano del comparto delle Trasmissioni meccaniche si mantiene quindi forte e richiesto all'estero. Ciò è dovuto per due componenti importanti che determinano la scelta del prodotto italiano da parte dei clienti stranieri e cioè alta qualità e un prezzo competitivo al quale si deve aggiungere un sempre maggior servizio dell'industria italiana, servizio che si manifesta anche e sempre più in fase di progettazione.

Al momento la concorrenza dei Paesi emergenti non si manifesta sulle produzioni di alta qualità e con tecnologie e ricerche alla base, ma si estende e si sviluppa nel settore dei prodotti a basso valore aggiunto e a livelli qualitativi mediocri».

Per un confronto approfondito

Tra i servizi che Assiot realizza per i propri associati figurano gli indici Economico-Finanziari, una ricerca unica in Italia nel settore degli Organi di Trasmissione meccanici. Il suo intento è di dare agli associati la possibilità di usufruire di uno strumento che permetta un ampliamento delle conoscenze del settore produttivo italiano, legato alle trasmissioni meccaniche anche da un punto di vista economico-finanziario. In pratica la pubblicazione corredata dall'analisi degli indici economici e finanziari e aggiornata ogni anno sulla base dei bilanci ufficiali delle aziende, vuole rappresen-

Foto ricordo dei vincitori del Premio Tesi di Laurea 2006 con il presidente Alessandro Bagni.



Il signor Bernasconi, presidente della Commissione Tecnica.

del capitale proprio è decisamente migliorato passando da 1,90 punti percentuali nel 2003 a 10,50 punti percentuali nel 2004.

Il positivo andamento del fatturato, a parità di un numero medio dipendenti pressoché invariato nei due anni considerati, porta a un notevole aumento del fatturato medio dipendente, in particolare sopra media risultano essere le aziende operanti nel comparto cuscinetti e sistemi lineari. Analizzando il valore aggiunto su fatturato, si riscontra una lieve flessione rispetto al 2003, flessione imputabile all'aumento del costo delle materie prime. Per quanto riguarda l'indice relativo alla Rotazione del capitale investito (ROI), la media globale del 2004, pari a 4,63%, migliora di circa 2,5 punti rispetto al 2003».

Laureati sotto i riflettori

Nel corso dell'assemblea sono stati ufficializzati i risultati del concorso premi tesi di laurea.

Il comitato giudicante ha assegnato tre premi ex aequo, giudicando le tesi paritetiche dal punto di vista dell'innovazione, ritenendo che non vi fosse, al contrario degli altri anni, almeno una che superasse il livello delle altre.

Come di consueto è stato il signor Bernasconi, presidente della Commissione Tecnica, a premiare i vincitori.

I premi sono andati a:

- Ingegnere Attila Terragni per la tesi: "Il pitting degli ingranaggi cilindrici: stato dell'arte e impostazione di un'indagine sperimentale", realizzata presso il Politecnico di Milano - Facoltà

tare un'integrazione, per fornire dati di benchmarking rispetto ai quali ogni azienda associata può mettere a confronto la propria realtà attraverso l'esame comparativo dei propri indici con quelli medi riportati nella pubblicazione. Il numero di aziende considerate quest'anno nell'indagine è pari a 154 e riconosce una sempre maggiore validità a questa indagine. Di queste aziende 53 sono associate ad Assiot, mentre le rimanenti 101 sono state selezionate sulla base della propria rappresentatività sia per la fascia di fatturato sia per la categoria di prodotto di appartenenza.

«Analizzando tutti gli indici economico-finanziari preparati, è possibile trarne un giudizio globalmente positivo, rispetto alle tendenze verificatesi nel biennio 2003-2004.

L'indicatore più importante è senza dubbio il ROE: l'indice che identifica la remunerazione



di Ingegneria - Dipartimento di Meccanica - relatore Prof. Ing. P. Davoli.

Motivazione del premio: Per la ricca ed esaustiva ricerca, essenzialmente compilativa, sicuramente necessaria per l'intera impostazione dell'attività di ricerca Cenit (Cementazione VS Nitrurazione) legata al pitting dell'accoppiamento degli ingranaggi. Risulta una base per ulteriori spunti innovativi sia analitici sia sperimentali.

- Ingegnere Samuele Rovai per la tesi: "Analisi geometrica e cinematica del processo Face Hobbing per il taglio di ruote ipoidi", realizzata presso l'Università degli Studi di Pisa - Facoltà di Ingegneria - Corso di Laurea in Ingegneria Meccanica - relatori prof. Ing. M. Guiggiani, Ing. F. Di Puccio, Ing. M. Gabiccini.



Motivazione del premio: Per lo sviluppo positivo della teoria legata al processo Face Hobbing, che ha portato alla realizzazione di uno specifico software, il quale sicuramente può essere strutturato per un ulteriore sviluppo di un programma di analisi delle coppie ipoidi. Buono il confronto che ne ha validato i risultati, con un software commerciale.

- Ingegnere Fabio Masin per la tesi: "Tecniche di progettazione ottimizzata per la resistenza a fatica di giunti a membrana nelle trasmissioni di potenza ad alta velocità", realizzata presso l'Università degli Studi di Padova - Facoltà di Ingegneria - Corso di Laurea in Ingegneria Meccanica - relatore Ing. B. Atzori.

Motivazione del premio: Per l'ottimo sviluppo



prodotti finiti. Le attività produttive si svolgono in Italia presso cinque stabilimenti: Dalmine, Arcore, Costa Volpino, Piombino e Sabbio Bergamasco, che producono tubi senza saldatura, trafilati a freddo, saldati e bombole. Le esportazioni raggiungono quasi il 60% delle spedizioni totali. Quest'anno ricorrono i 100 anni della sua costituzione. Ciò che caratterizza da sempre la sua attività è l'impegno costante nella Ricerca e Sviluppo che si traduce nella progettazione di prodotti e processi che soddisfano le specifiche più severe e le applicazioni particolari. In tale prospettiva si inseriscono:

• la partecipazione della Dalmine nella compagine azionaria del CSM (Centro Sviluppo Materiali) di Roma, che ha inaugurato nel 2002 anche una sede a Dalmine,

• la collaborazione con le principali università del mondo. Tenaris produce acciai e gradi in una estesa gamma dimensionale, mirati a impieghi tradizionali e specifici. In particolare un'ampia gamma di tubi senza saldatura è destinata all'industria meccanica,

• prodotti ad alta lavorabilità in acciaio a grano fine, facilmente saldabile, che garantiscono superfici esenti da difetti dopo la lavorazione effettuata dalle macchine utensili,

Alcune vedute dello stabilimento della Tenaris Dalmine.

analitico legato al caso a spessore costante e al confronto con la modellazione FEM. Per l'oggettiva difficoltà analitica è risultata meno precisa la parte inerente le lastre a spessore variabile. Risulta comunque un buono spunto per un ulteriore sviluppo teorico dei parametri di influenza. Si distingue per l'originalità del tema trattato, che in passato non ha avuto molte trattazioni in ambito nazionale.

Un'azienda di successo

Infine una breve presentazione dell'azienda che ha ospitato l'assemblea Assiot è d'obbligo oltre che doverosa. Tenaris Dalmine è il primo produttore italiano di tubi in acciaio senza saldatura con oltre 3000 dipendenti e una capacità produttiva di 950.000 tonnellate annue di

• prodotti idonei a costruire parti meccaniche soggette a forti sollecitazioni,

• tubi adatti a essere trattati con carbocementazione superficiale che offrono elevate caratteristiche di resistenza all'abrasione della superficie,

• lati con tolleranze ristrette,

• per cilindri oleodinamici,

• tubi su specifiche del cliente per boccole e ingranaggi adatti a soddisfare le esigenze più sofisticate,

• tubi per cuscinetti.

Tenaris Dalmine offre ai propri clienti un trattamento personalizzato grazie ai suoi centri servizio, alle piattaforme logistiche dislocate nelle principali regioni del Paese.