

Germania: forte spinta dalla globalizzazione



L'industria tedesca di macchine utensili, che può contare su una tecnologia ultramoderna e sulla sua tradizionale efficienza produttiva, trae vantaggio da mercati sempre più aperti e globalizzati. Per i costruttori italiani, primi concorrenti in campo intereuropeo, una partita importante si gioca nell'UE e nei Paesi emergenti

L'industria tedesca di macchine utensili è, tradizionalmente, punto di riferimento per quella italiana. La dinamica, tra i due colossi europei del settore, è entrata in una fase di cambiamento e di crescente, reciproca competizione, a seguito dell'allargamento dell'UE all'est europeo del 2004 e del processo di rapida industrializzazione dei grandi Paesi asiatici.

L'intera economia tedesca, estremamente orientata all'export, trae grandi vantaggi dall'apertura e dall'integrazione dei mercati. Già dall'inizio degli anni 90 parti della produzione tedesca

erano state trasferite nei Paesi dell'est europeo, e dopo l'allargamento dell'UE del 2004 oltre il 10% di tutte le merci sono esportate in quell'area, più o meno quanto negli USA. A livello mondiale la Germania è, ancor più dopo i recenti cambiamenti, un potente polo d'attrazione per gli utilizzatori di macchine utensili. I fattori del successo sono la ricca dotazione d'infrastrutture, il ricorso a fornitori tecnologicamente avanzati e molto innovativi, una formazione tecnica d'alto livello per maestranze molto qualificate e una rete d'istituti di ricerca a maglie strette.

L'IMPULSO DAI PAESI EMERGENTI

L'industria tedesca di macchine utensili ha superato nel 2006, con una produzione di 10,8 miliardi di euro il suo precedente record del 2001, di 10,2 miliardi, che pareva irraggiungibile. Alla debolezza del biennio 2002-2003 ha fatto seguito un intero triennio di crescita a due cifre. Proiezioni dell'Ifo Institute di Monaco per il 2007 indicano un ulteriore incremento, di circa il 7%, fino a un valore di 11,5 miliardi di euro.

Il quadro dei maggiori mercati di ex-

Scelta strategica

Intervista a Paolo Egalini, amministratore delegato Gruppo Riello Sistemi Italy, raccolta da Sergio Oltolini

Quando Gruppo Riello Sistemi ha deciso di approcciare il mercato tedesco e in quale forma?

Abbiamo iniziato a essere presenti sul mercato tedesco a metà degli anni '70. L'esordio è avvenuto con un agente nazionale, con il quale collaboriamo tuttora. La nostra attuale struttura commerciale si basa su una forte presenza locale garantita dalla Burkhardt+Weber, storica azienda di Reutlingen (Stoccarda) acquisita da Gruppo Riello Sistemi nel 2001. Oggi Burkhardt+Weber rappresenta uno dei 3 marchi con cui Gruppo Riello Sistemi progetta e realizza i suoi prodotti (Centri di Lavoro e Applicazioni Speciali), e l'area germanica è una delle 4 aree geografiche (Italy, Germany, North America e China) in cui abbiamo organizzato la nostra attività e in cui siamo presenti direttamente. In questo senso Gruppo Riello Sistemi Germany gestisce le attività commerciali in senso lato - cioè di prevendita, vendita e di servizio assistenza clienti - in tutta l'Europa centro settentrionale, gestendo inoltre lo stabilimento Burkhardt+Weber sito a Reutlingen (Area Complessiva: 39.000 metri quadrati; area coperta: 14.100 m²).

Quali sono i risultati ottenuti da Gruppo Riello Sistemi sul mercato tedesco?

Considerando il nostro parco macchine installato a oggi in Germania, questo ammonta a oltre 500 unità; valutando le vendite negli ultimi 5 anni possiamo dire che la Germania rappresenti una quota pari al 20% delle nostre vendite.

Il mercato tedesco quale posizione occupa nell'ambito della strategia di internazionalizzazione di Gruppo Riello Sistemi?

L'acquisizione di Burkhardt+Weber è stata funzionale al piano strategico che abbiamo sviluppato alla fine degli anni '90, nel quale si indicava co-

me 'must' la presenza diretta di Gruppo Riello Sistemi nei principali mercati di consumo di macchine utensili: Italia, Germania, Cina, Nord America; il presidio di queste aree resta la nostra priorità per il prossimo quinquennio.

Secondo lei il mercato tedesco offre più opportunità nell'ambito del settore della deformazione o di quello dell'asportazione del truciolo?

Le opportunità sono significative per tutti e due i settori, ed entrambi vedono una concorrenza locale particolarmente qualificata; riteniamo che per i costruttori italiani i margini di crescita nelle quote di mercato in Germania siano ancora oggi molto interessanti e pertanto continueremo a investire per migliorare la nostra posizione. **Ritiene che le strategie adottate da Gruppo Riello Sistemi per il mercato tedesco siano state sufficientemente valide oppure sulla base dell'esperienza maturata e delle conoscenze acquisite si potevano percorrere altre strade?**

Anche col senno di poi, ripercorreremmo lo stesso percorso, forse accelerando i tempi nel processo di acquisizione di una importante azienda tedesca per dare ancor maggiore credibilità alla presenza sul territorio.

Nel corso del 2008 Gruppo Riello Sistemi ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato tedesco?

Parteciperemo in modo significativo alla Fiera Metav di Duesseldorf, con uno stand di 360 metri quadrati sul quale esporremo 3 prodotti rappresentativi dei 3 marchi della nostra Azienda: Riello Macchine, Burkhardt+Weber e Mandelli.

Quali sono gli obiettivi che Gruppo Riello Sistemi ha programmato di ottenere sul mercato tedesco nel corso del 2008?

In Germania contiamo di vendere oltre 30 milioni di euro di prodotti con i 3 marchi.



port vede, per la produzione tedesca, la Cina al primo posto, Paese che ora da solo assorbe oltre il 20% del consumo mondiale. Alla Cina seguono USA, Austria, Svizzera, Italia, Francia e Russia. Se la Cina è, per i costruttori tedeschi, il centro della crescita, spiccate dinamiche di import mostrano pure altri Paesi emergenti, quali Russia, India, Iran, Slovenia, Romania ed Emirati Arabi Uniti, con aumenti annui medi, nel periodo dal 2001 al 2006, dal 20 al 40%.

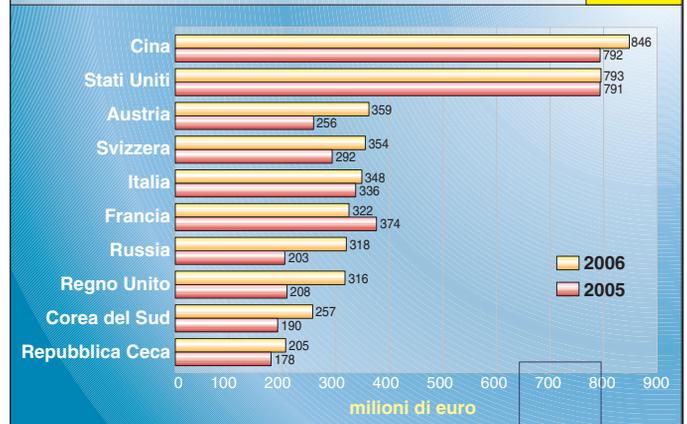
Con la maggior domanda proveniente dai Paesi emergenti dell'Asia e dell'Europa dell'Est l'industria tedesca di macchine utensili ha saputo compensare, negli ultimi anni, l'indebolimento della domanda dei mercati tradizionali. Secondo VDW, l'associazione tedesca dei costruttori di macchine utensili, questa continua e vigorosa richiesta già nel periodo dal 2001 al 2003 ha fatto da contrappeso a quella debole dei

Produzione, export e import di macchine utensili tedesche



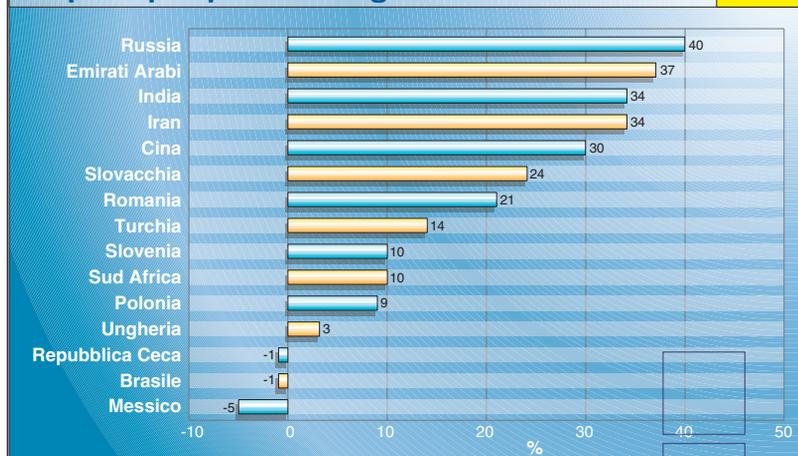
Produzione, export e import di macchine utensili tedesche, in milioni di euro, dal 2002 al 2006 (fonte: VDW).

Export di macchine utensili tedesche nel mondo



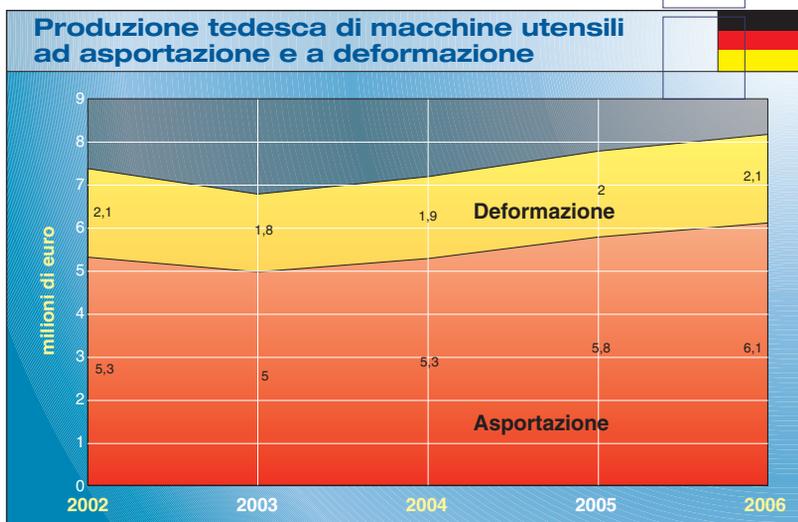
I dieci maggiori Paesi di export di macchine utensili della Germania nel 2005 e nel 2006, in milioni di euro (fonte: VDW).

Incrementi annui di export dalla Germania ai principali paesi emergenti



Incrementi annui medi di export di macchine utensili dalla Germania nei 15 principali Paesi emergenti dal 2001 al 2006, in % del valore in euro (fonte: VDW).

L'andamento della produzione tedesca di macchine ad asportazione e a deformazione dal 2002 al 2006, in milioni di euro (fonte: VDW).



Paesi avanzati e anche nel futuro potrebbe ridurre considerevolmente l'intensità delle oscillazioni dei cicli produttivi a livello mondiale.

Nell'area dell'Asia-Pacifico, motore mondiale dello sviluppo, i costruttori tedeschi incontrano, tuttavia, la dura concorrenza giapponese, che può trarre vantaggio dalla sua ideale posizione geografica e dalla debolezza dello yen. Un ulteriore fattore di disturbo è stata l'ascesa della Cina tra i Paesi produttori, più rapida del previsto: anche nei settori a media tecnologia, il Paese asiatico punta ora ad affrancarsi dalla sua tradizionale dipendenza dalle importazioni. Sempre in Asia è importante, per i costruttori tedeschi, anche il mercato coreano: la richiesta viene da giganti del settore auto, quali Hyundai, GM-Daewoo e Renault-Samsung.

In campo europeo la Russia, che dal 2004 sta conoscendo tassi di crescita del PIL superiori al 6%, è per la Germania un mercato privilegiato: lo confermano l'alto sviluppo di export e il forte incremento degli ordini. Se poi consideriamo i Paesi di recente adesione alla UE, in alcuni, e specialmente in Repubblica Ceca, Polonia, Slovenia e Romania, i costruttori tedeschi s'avvantaggiano, oltre che della loro vicinanza geografica, di propri, estesi canali distributivi e di strutture produttive delocalizzate, in grado di servire i mercati 'in loco'. Forte è, tuttavia, la capacità concorrenziale inter-euro-

Il nostro mercato di riferimento

Intervista a Alberto Tacchella, presidente Tacchella Macchine, raccolta da Sergio Oltolini

Quando Tacchella Macchine ha deciso di approcciare il mercato tedesco e in quale forma?

La nostra presenza in Germania è ormai di lunga data. Siamo alla fine degli anni '60 quando in azienda nasce la consapevolezza di dover attuare una decisa politica di internazionalizzazione. In collaborazione con alcuni costruttori di macchine utensili italiani si decide di dare vita a un consorzio per essere presenti in un maggior numero di Paesi. Tra questi c'è la Germania e nell'area del Babenhausen viene creato un punto di vendita e assistenza diretto, la Tacchella Schleifmaschinen, al quale fanno riferimento una completa rete di agenti regionali. Negli anni la presenza si consolida ed evolve.

Oggi grazie alla collaborazione in esclusiva con una grande costruttore tedesco di macchine utensili la Boehringer che ci rappresenta così come un importante agente in Baviera Schamberger possiamo contare su un vero e proprio network di copertura del territorio a livello regionale con personale di nazionalità tedesca. Insieme alle altre aziende italiane di macchine utensili che loro rappresentano diamo vita a un pool tecnologico in grado di presenziare in modo efficace a manifestazioni fieristiche, organizzare open house, lanciare campagne promozionali, promuovere iniziative su target mirati.

Per il servizio di assistenza, argomento di importanza fondamentale in ogni mercato e ancor più in Germania, oltre agli agenti di cui sopra abbiamo organizzato una presenza capillare tramite accordi specifici di collaborazione con società specializzate in service.

Quali sono i risultati ottenuti da Tacchella Macchine sul mercato tedesco?

Da sempre noi abbiamo considerato la Germania un mercato di grande interesse per le positive ricadute dal punto di vista tecnologico che possono derivare dal confronto con una concorrenza locale qualificata e dalla collaborazione con clienti esigenti.

In termini economici i risultati sono molto buoni. La Germania è il principale mercato in esportazione della nostra offerta per alcuni tipi di macchine come le rettificatrici universali. Anche le rettificatrici per grandi produzioni destinate al settore automobilistico sono molto apprezzate all'estero e quindi anche dalle aziende tedesche, ma può capitare che, in alcuni anni, in funzione dei programmi di investimento delle case automobilistiche, la Germania ceda il primo posto alla Francia.

I riscontri ottenuti in questo mercato ci gratificano molto perché si tratta con clienti esigenti, i nostri principali concorrenti inoltre, sono proprio i tedeschi quindi riuscire a vendere in casa loro significa un riconoscimento importante sia del livello tecnologico dei nostri prodotti che dell'efficacia dei nostri servizi.

Ritiene il mercato tedesco più interessato all'offerta italiana di macchine per la deformazione o di macchine per l'asportazione del truciolo?

La Germania è un mercato fortemente esigente, competitivo e può

contare sui più importanti costruttori mondiali di macchine utensili, e di rettificatrici in particolare. Ma a differenza di altri Paesi è un mercato veramente aperto, ma per cogliere le tante opportunità che è in grado di offrire, devi essere bravo, più bravo della concorrenza. E qui entrano in gioco tutte le componenti possibili, vale a dire la tecnologia, l'organizzazione, il servizio, il rapporto qualità/prezzo, le referenze, la comunicazione, e questo si ripete tutte le volte che vuoi acquisire un ordine da un cliente, vecchio e nuovo che sia.

Sulla base dell'esperienza che ha maturato e dei risultati che ha ottenuto sul mercato tedesco, potendo tornare indietro, adotterebbe le stesse strategie?

Sì, ma con una convinzione e un impegno ancora maggiore. La Germania è il primo mercato di assorbimento di macchine utensili in Europa e ai primi posti nel mondo, ha una industria automobilistica in particolare e un settore manifatturiero in generale tanto importante e credibile da avere il convinto sostegno delle istituzioni per dare sempre più valore al 'made in Germany'.

Da qui la necessità di adeguati investimenti per essere presente in maniera ancora più significativa, con personale specializzato in grado di offrire una assistenza continua, per condividere le problematiche della clientela e per proporre prontamente le soluzioni giuste.

Nel corso del 2008 ha in programma qualche iniziativa particolare sul mercato tedesco?

Molte e importanti, in linea con il peso specifico che la Germania ha per l'azienda. Saremo presenti a tre eventi fieristici: l'AMB di Stoccarda, il Metav di Duesseldorf e la Grindtech di Ausburg che avrà l'onore di inaugurare in qualità di ospite d'onore come presidente di UCIMU. A quest'ultima riserveremo inoltre un impegno particolare offrendo l'occasione di un confronto diretto di specialisti per specialisti.

In collaborazione con i nostri distributori porteremo avanti iniziative speciali su target mirati, in particolare l'industria oleodinamica e subfornitura automotive, per promuovere alcuni modelli di macchine che abbiamo sviluppato di recente e che assicurano prestazioni superiori nell'ambito delle lavorazioni di alberi e ingranaggi.

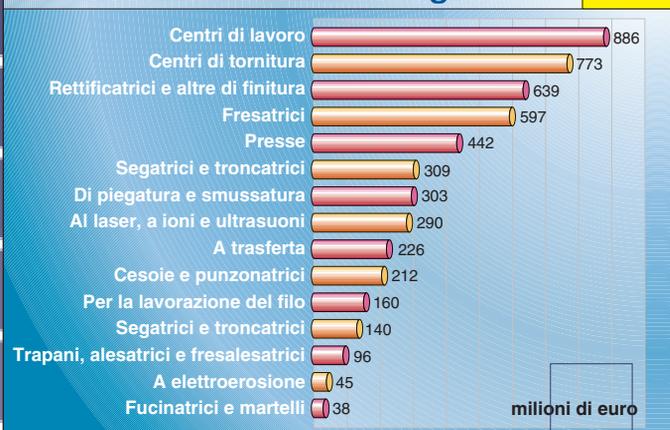
Quali sono gli obiettivi che Tacchella Macchine ha programmato di ottenere sul mercato tedesco nel corso del 2008?

Prima di tutto rafforzare l'immagine di fornitore in grado di offrire macchine assolutamente affidabili, caratterizzate da tecnologie innovative, capaci di migliorare i processi produttivi e rappresentare soluzioni efficaci ed efficienti.

In secondo luogo consolidare i risultati ottenuti che stimiamo in circa il 15 - 18% del nostro giro d'affari.

Infine, ma non ultimo, riuscire a crescere in valore assoluto e in market share approfittando di una economia che, rispetto ad altre, mostra una dinamica e prospettive più positive.

La produzione tedesca di macchine utensili in dettaglio



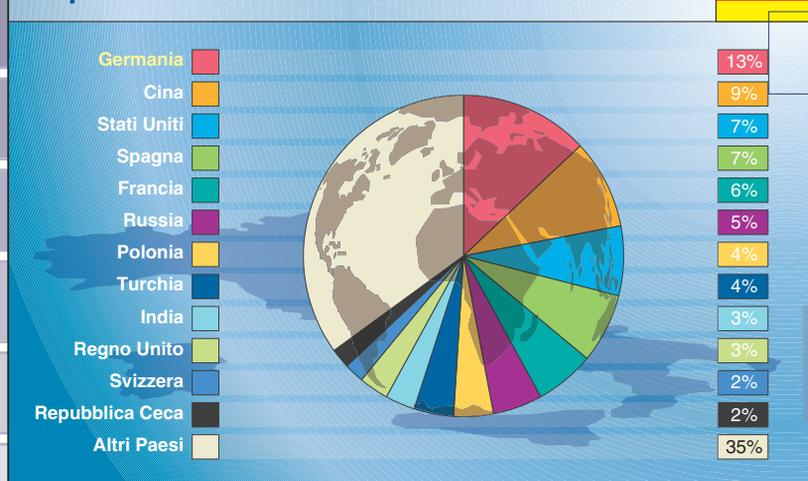
La produzione tedesca di macchine utensili per tipologia, nei primi nove mesi del 2006, in milioni di euro (fonte: VDW).

Il flusso dalla Germania all'Italia per tipologia



L'esportazione tedesca di macchine utensili verso l'Italia per tipologia, nel 2006, in milioni di euro (fonte: VDW).

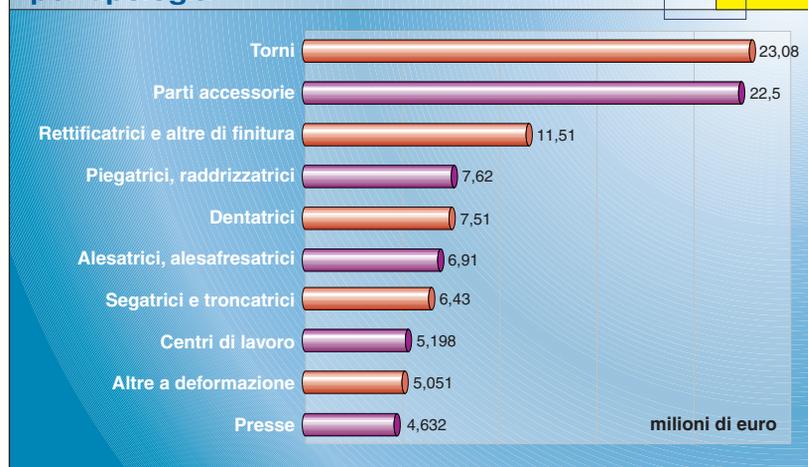
Export di macchine utensili italiane nel mondo



Le esportazioni italiane nel mondo di macchine utensili, nei primi nove mesi del 2007, in milioni di euro (fonte: Ucimu-Sistemi per produrre).

Le esportazioni italiane di macchine utensili verso la Germania per tipologia, nel primo semestre del 2007, in milioni di euro (fonte: VDW).

Il flusso dall'Italia alla Germania per tipologia



IN MOSTRA LE MIGLIORI RETTIFICATRICI

È già sicuro: GrindTec 08, fiera dedicata alle rettificatrici, in programma ad Augsburg dal 12 al 15 marzo, crescerà di nuovo e nettamente. Nella città bavarese sono attesi circa 320 espositori, il 10% in più rispetto al 2006, e anche la superficie espositiva è aumentata, di un buon 15%, fino a 23.000 m². Il numero dei Paesi è salito da 20 a 23, con la Germania, nazione più rappresentata, seguita dalla Svizzera, con 41 aziende partecipanti, e poi dall'Italia con 21.

La specializzazione spinta della manifestazione non potrà che facilitare l'incontro di domanda e offerta, grazie anche alla presenza di tutte le aziende più importanti, compreso il Gruppo Schleifring, che parteciperà per la prima volta. Nei tre padiglioni espositivi, facilmente visitabili anche in una giornata con comodi percorsi abbreviati, i visitatori di GrindTec 08 avranno quest'anno un'offerta di novità ancora maggiore, specialmente nella lavorazione dei metalli pesanti e nella rettifica d'utensili con macchine a CNC.

Una presenza consolidata

Intervista a Giampaolo Morandi, direttore commerciale & marketing lemca, raccolta da Sergio Oltolini

Quando lemca ha deciso di approcciare il mercato tedesco e in quale forma?

lemca è presente nel mercato tedesco sin dai suoi esordi negli anni '60. In un primo tempo la sua presenza consisteva in un network di agenzie di vendita e di società di assistenza tecnica post-vendita. Successivamente, nel 1989, è stata aperta una filiale a Stoccarda che coordina le attività sul mercato ed è responsabile direttamente delle vendite e dell'assistenza tecnica post-vendita su di una parte del mercato.

Quali sono i risultati ottenuti da lemca sul mercato tedesco?

lemca è il primo produttore di caricatori di barra non tedesco in termini di fatturato con quote di mercato che per alcune tipologie di prodotto arrivano all'85%. Ormai però è considerata a tutti gli effetti un insider del mercato e non un'azienda straniera.

Il mercato tedesco quale posizione occupa nell'ambito della strategia di internazionalizzazione di lemca?

È uno dei principali al mondo per volumi di consumo ed è il più importante dal punto di vista dello sviluppo tecnologico. lemca ha alcune cooperazioni tecnologiche in essere sul mercato tedesco con aziende leader produttrici di torni.

Ritiene che le strategie adottate dalla lemca per il mercato tedesco siano state sufficientemente valide oppure sulla base dell'esperienza maturata e delle conoscenze acquisite si potevano percorrere altre strade?

I risultati raggiunti ci confermano la bontà delle scelte fatte, ma ci è anche chiaro che il mercato è in mutamento e così anche noi dovremo mutare il nostro modello di business locale per guadagnare posizioni.

Nel corso del 2008 lemca ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato tedesco?

Abbiamo previsto la partecipazione a fiere (Metav e AMB sono le principali) e ad alcuni seminari tecnologici.

Quali sono gli obiettivi che lemca ha programmato di ottenere sul mercato tedesco nel corso del 2008?

Aumentare ulteriormente la quota di mercato già raggiunta nel 2007.

All'elettronica è assegnato un ruolo sempre più importante, negli strumenti di misura, nella gestione al computer d'utensili e pezzi, nella ricerca e nella didattica. Non a caso a GrindTec 08 saranno presenti, per la prima volta, le università, da quelle di Dortmund e Aachen all'Istituto Fraunhofer.

Un'altra novità sarà, per gli espositori, il servizio 'Il borsino del lavoro': le imprese con posti o stage vacanti potranno cercare, tra i visitatori del settore, i candidati ideali. L'apposito modulo, messo a disposizione dall'organizzatore, AFAG Messen und Ausstellungen, può essere scaricato da Internet.

Brevi conferenze, qualificate e gratuite, daranno vita al Forum GrindTec. Gli argomenti vanno dallo 'Sviluppo degli utensili da rettifica per applicazioni a elevata tecnologia' a 'Tendenze nello sviluppo delle macchine utensili', da 'Lubrificazione refrigeranti' a 'Macchine rettificatrici d'utensili', da 'Software per la rettifica' a 'Rettifica di microutensili'.

Al termine si terrà il concorso 'Rettificatore dell'anno', che avrà come partner industriale la Alfred H. Schütte. Cinque finalisti, provenienti dalle eliminatorie, metteranno alla prova le loro capacità nel manovrare un'affilatrice Schütte e prepareranno, davanti al pubblico, un utensile complicato.



pea dell'Italia. Ciò in particolare nei tre maggiori Paesi che hanno aderito alla UE nel 2004: Repubblica Ceca, Polonia e Ungheria.

Nell'analisi del mercato tedesco occorre anche tener conto che tutti i grandi costruttori di macchine utensili hanno all'estero uno o più siti di produzione o d'assemblaggio. Circa 20 sono in Germania i grandi gruppi in grado di produrre all'estero macchine utensili complete. Quanto poi alle aziende tedesche di medie dimensioni, fino a 250 addetti, che sono i due terzi del totale, sono affiancate, nelle attività di vendita e di servizio, da alcune centinaia di società consociate e di rappresentanza sparse per il mondo.

Secondo VDW la produzione all'estero, pari a 1,4 miliardi di euro nel 2005, è poi cresciuta ulteriormente, per l'ottimizzazione delle capacità produttive. La maggiore area di localizzazione è l'Europa, col 60%, alla quale seguono il Nord dell'America, il Brasile, l'Asia e l'Australia. Queste produzioni avvengono spesso in compartecipazione e riguardano più la tecnologia ad asportazione che quella a deformazione.

Quanto alla domanda interna, il ciclo recessivo, iniziato nel 2005 a causa di severi tagli

TRE FIERE SINERGICHE, PER FILI, TUBI E LAVORAZIONI

Un importante punto d'incontro, per i professionisti dell'industria meccanica, sarà a Düsseldorf, dal 31 al 4 aprile 2008: si svolgeranno, in contemporanea per maggior sinergia, Wire, Tube e Metav, tre fiere pilota di livello mondiale dedicate alle tecnologie e ai prodotti delle industrie di filo e cavo, di tubi e condotte, di tecniche di produzione e automazione. Si preannuncia un grande successo: gli spazi espositivi, in un comprensorio di 19 padiglioni prossimo all'aeroporto, sono da tempo al completo, con molte aziende rimaste in lista d'attesa, per oltre 100000 visitatori attesi.



Per Wire, fiera internazionale del filo e del cavo, è prevista, su quasi 53000 m², la partecipazione di oltre 1100 imprese provenienti da 45 Paesi. Accanto ai settori espositivi tradizionali, della produzione di molle, di dispositivi di fissaggio, di fili e di cavi, ci sarà, per la prima volta, un'offerta molto ampia nella logistica, nell'utilizzo efficiente dell'energia e nelle tecnologie per l'ambiente. In questo modo Wire vuol dare una risposta all'aumentata attenzione a questi temi, aiutando a corrispondere a norme inasprite in materia di salvaguardia ambientale.

Per Tube, dedicata ai tubi e alle loro tecnologie di lavorazione, gli espositori saranno circa 850, di 40 Paesi, e occuperanno circa 37500 m². Oltre ai tubi, ai loro materiali, alle condutture e agli accessori, novità sarà la

presentazione d'oleodotti e di tecnologie per l'estrazione petrolifera, nonché di modalità per un più efficiente utilizzo dell'energia. Le caratteristiche dei tubi e dei loro materiali devono ubbidire a requisiti specifici, atti a rendere possibile l'estrazione e, spesso, il trasporto del grezzo attraverso diversi continenti.

Negli intenti degli organizzatori le tematiche di Wire e Tube sono destinate a integrarsi reciprocamente, come in un ingranaggio, con effetti sinergici nell'industria metallurgica e siderurgica, elettronica, elettrotecnica, della produzione di veicoli a motore e dei loro subfornitori. Le due manifestazioni, poi, hanno il supporto internazionale di forti associazioni: in Germania l'Iwcea, International wire and cable exhibitors association, in Inghilterra l'IWMA, International wire&machinery association, in Italia l'Acimaf, Associazione costruttori italiani macchine per filo, negli USA l'US wire and cable industry suppliers association. Tube usufruisce, inol-

tre, del supporto tecnico di ITA, International tube association.

Quanto a Metav (Metallverarbeitung, ossia lavorazione dei metalli), tratta l'intera tecnica di produzione e automazione, avendo, quali punti chiave, le macchine utensili, i sistemi di produzione, gli utensili di precisione, l'automazione dei flussi produttivi, la tecnologia computerizzata, l'elettronica per l'industria e gli accessori. Ben 500 espositori, provenienti da 17 Paesi, occuperanno gli oltre 40000 m² di area espositiva. Di rilievo è che Metav è diventata un grande polo d'attrazione per l'alta dirigenza. Secondo i dati del 2006, un quarto degli operatori ha dichiarato d'appartenere alla direzione o all'amministrazione d'azienda e tre quarti hanno affermato d'essere coinvolti nelle decisioni d'investimento aziendale.

Al margine della manifestazione, nell'ambito degli eventi-conferenza 'praxis+trends', uno dei principali temi che personalità del mondo scientifico ed esperti del mondo aziendale tratteranno sarà l'incremento della flessibilità produttiva, con utensili virtuali, quali la simulazione nello sviluppo del prodotto, o, viceversa, l'adattamento del prodotto finale a condizioni di produzione flessibile. Nuove evoluzioni puntano a ridurre i tempi improduttivi, con l'automazione e con l'ottimizzazione dei tempi di cambio utensile, dei procedimenti di carico e di tutte le altre movimentazioni. Altri temi riguarderanno la salvaguardia delle risorse ambientali e, nella costruzione di macchine utensili, l'efficienza energetica.

Le tre fiere, accessibili con un unico biglietto, saranno aperte da lunedì a giovedì dalle 9 alle 18, mentre l'ultima giornata chiuderà alle 17.



degli investimenti in capitale dell'industria auto, è stato però neutralizzato già nel 2006, anno in cui la produzione mondiale di macchine utensili è cresciuta del 10%, a 47,4 miliardi di euro, grazie soprattutto all'Asia-Pacifico, mercato che ha raggiunto capacità d'assorbimento superiori al 50% della produzione mondiale. Quali le prospettive per l'immediato futuro? Secondo i dati più recenti, la produzione

tedesca s'è avvantaggiata nel 2007 di un'ulteriore crescita della domanda mondiale, valutata pari a circa il 7% e dominata ancora da Cina, Corea e Taiwan. I produttori europei di macchine utensili, in quello che è stato il quarto anno di crescita consecutiva, hanno fatto registrare crescite a due cifre. Nelle previsioni per l'anno in corso, però, incertezze derivano dal rischio di recessione economica che, parten-

do dagli USA, potrebbe contagiare l'Europa e l'Asia. In ogni caso, tuttavia, i costruttori tedeschi guardano al futuro con ottimismo: grazie a macchine e a processi innovativi e a efficienti società di vendita e di servizio, sono cresciuti sui mercati mondiali nonostante la minor competitività causata dagli sfavorevoli rapporti di cambio, per l'euro forte sia rispetto al dollaro sia allo yen.

Grandi potenzialità e risultati

Intervista a Antonio Farese, market development manager BLM Group, raccolta da Sergio Oltolini

Quando il Gruppo BLM ha deciso di approcciare il mercato tedesco e in quale forma?

BLM Group lavora in Germania dagli anni '70. Fino al 1989 abbiamo utilizzato l'impostazione commerciale più semplice con l'impiego di agenti esclusivi di zona.

Nel 1990 abbiamo costituito la controllata BLM Group Deutschland GmbH che ha unificato le attività di vendita e di Assistenza tecnica. Poi negli anni ci sono state delle evoluzioni che hanno tenuto conto dell'acquisizione di Adige Sala nel 1993 e della rete commerciale assorbita.

Oggi continuiamo a operare sempre tramite la controllata e con il supporto delle società italiane.

Quali sono i risultati ottenuti sul mercato tedesco?

La Germania rappresenta il primo mercato potenziale d'Europa per il nostro gruppo così come per tutti i produttori di macchine utensili. I risultati raggiunti negli anni lo hanno collocato sempre ai primi posti tra quelli di export e siamo convinti che si possa ancora crescere molto grazie alla particolare idoneità che hanno i nostri prodotti di essere inseriti nei sistemi produttivi dei clienti. Producendo sistemi di lavorazione dei tubi ad alto contenuto tecnologico in grado di innovare profondamente i processi produttivi riducendo i costi, il mercato tedesco è particolarmente ricettivo.

Il mercato tedesco quale posizione occupa nell'ambito della strategia di internazionalizzazione della BLM?

È un mercato primario nella strategia di sviluppo per il potenziale che rappresenta.

Anche se per il nostro gruppo tutti i principali paesi europei sono da tempo considerati mercati domestici, la Germania fa da catalizzatore sia come consumo interno, sia come capacità di export o delocalizzazione che hanno le imprese tedesche, sia per il volano che eser-

citano le grandi fiere di settore che vi si svolgono (EuroBlech, Tube, EMO, ecc.) che attraggono molti visitatori dall'estero.

Secondo lei il mercato tedesco offre più opportunità nell'ambito del settore della deformazione o di quello dell'asportazione del truciolo?

Non sono sufficientemente competente per l'asportazione di truciolo di cui conosco solo i dati generali. Ma per la deformazione è ancora il maggior mercato continentale. A questo riguardo va ricordato che secondo gli ultimi dati della nostra associazione di categoria il settore della deformazione italiana è diventato il primo al mondo per volume di produzione. Una notizia che fa bene all'immagine delle nostre esportazioni anche in Germania dove siamo riconosciuti per il livello qualitativo e innovativo dei nostri prodotti ma scontiamo ancora un'immagine non all'altezza dei fatti.

Ritiene che le strategie adottate dal Gruppo BLM per il mercato tedesco siano state sufficientemente valide oppure sulla base dell'esperienza maturata e delle conoscenze acquisite si potrebbero percorrere altre strade?

Non si impara mai abbastanza. Soprattutto su mercati più competitivi come la Germania abbiamo constatato che le risorse umane sono il fattore più importante e difficile da gestire. Ma non ci sono altre vie che attrarre quelle migliori e saperle gestire.

Nel corso del 2008 il Gruppo BLM ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato tedesco?

Abbiamo in programma di incrementare ulteriormente la copertura territoriale del mercato e potenziare il servizio assistenza per rinforzare la nostra presenza. Inoltre vi sono molte fiere importanti come la Tube in aprile che è la principale del nostro settore. L'obiettivo è di essere più vicini ai clienti e di incrementare la nostra penetrazione per tutte le linee di prodotto del gruppo.

GERMANIA E ITALIA: CONCORRENZA NELLO STAMPAGGIO

Quali le principali caratteristiche strutturali dell'industria tedesca di macchine utensili?

Essa ha i suoi punti di forza nelle regioni del Baden-Württemberg, del Nord Reno-Westfalia e della Baviera. Delle sue 320 aziende il 64% conta meno di 250 dipendenti, ma forte è la tendenza all'aggregazione: una dozzina sono i gruppi costituiti da unioni societarie da 250 a 500 addetti e, in un caso, si superano i 1000 dipendenti.

Tra i Paesi produttori la Germania occupa, attualmente, la seconda posizione, alle spalle del Giappone: dell'intera produzione mondiale nel 2006 essa ha coperto il 22,8%. Ma se il Giappone primeggia nelle macchine

ad asportazione, davanti alla Germania e alla Cina, la stessa Germania è leader mondiale nella deformazione, con 2,14 miliardi di euro nel 2006. In questa tecnologia però la tallona da vicino l'Italia, con 2,11 miliardi di euro, davanti a Cina e a Giappone.

I mercati dei due grandi comparti di macchine utensili sono, in Germania, variamente condizionati da fattori contingenti, non legati all'innovazione tecnologica ma alle strategie dell'industria auto, con i suoi progetti ampiamente pre-pianificati, nonché alle fluttuazioni della domanda d'aziende spesso di medie dimensioni. Gli sviluppi, per il mercato delle grandi presse, ad esempio, possono essere ben diversi da quelli delle macchine ad asportazione.

Tendenze divergenti, ma lo stesso po-

sitive, si sono mostrate in Germania nel 2005 e nel 2006, prima a vantaggio delle macchine ad asportazione poi di quelle a deformazione. Nel 2006 è stata maggiore la dinamica delle macchine a deformazione, e in particolare di quelle per la lavorazione della lamiera, con o senza l'impiego del laser, settore nel quale peraltro la produzione tedesca è stata riallocata, in maniera sostanziale, in altri Paesi europei.

Il rapporto tra i due grandi comparti, che nel 2005 era del 74% contro il 26%, nel 2006 è diventato del 64% contro il 36%, con un controvalore di 6,1 miliardi di euro per l'asportazione e di 2,1 miliardi di euro per la deformazione. Le principali tipologie di macchine utensili prodotte in Germania sono i centri di lavoro, i torni e le rettificatrici, cui seguono quelle per la lavo-

UN PUNTO D'INCONTRO MONDIALE PER L'AUTOMAZIONE



Chi offre che cosa, nell'industria dell'automazione? La risposta ad Automatica 2008, in programma dal 10 al 13 giugno al quartiere fieristico di Monaco di Baviera.

A pochi mesi dall'appuntamento, il settore della robotica e dell'automazione sta cavalcando la tigre della favorevole congiuntura economica: i carnet degli ordini sono pieni per molti mesi, il personale e gli impianti sono impegnati a pieno ritmo e a pieno carico. Una fase esplosiva come l'attuale deve, però, essere gestita al meglio: gli imprenditori, oltre che fare i conti con clienti impazienti e con capacità produttive sempre più esaurite, cominciano a guardare a un orizzonte più ampio.

A tal proposito i costruttori di robot e d'impianti d'assemblaggio segnalano che le aziende utilizzatrici, a differenza dei precedenti 'picchi' della domanda, in occasione dei quali avevano concentrato la loro attenzione quasi esclusivamente sulla produzione corrente, questa volta, pur con carnet d'ordini pieni, hanno deciso d'investire in progetti di rinnovamento. Per i costruttori europei di macchine l'innovazione - non è certo un segreto - è probabilmente l'unica possibilità d'affrontare una concorrenza straniera che può contare su costi operativi più bassi e su una crescente qualità del proprio prodotto. Automatica 2008, con elevati numeri d'espositori e visitatori internazionali, vuol far conoscere e valutare la concorrenza mondiale, mentre grandi sono comunque le aspettative per le più recenti novità tecnologiche dell'industria tedesca.

Nell'assemblaggio le nuove tendenze si chiamano 'Desktop Factory', di Bosch e Rohwedder, e 'Tabletop Automation', di Stäubli. Si tratta di piattaforme di produzione d'impiego molto flessibile: singoli, compatti elementi possono essere equipaggiati con varie attrezzature di produzione, per essere poi messi in sequenza secondo le specifiche necessità. Sono tecnologie che permettono d'allestire velocemente linee di produzione e d'assemblaggio molto efficienti, in cui, per prodotti con un ciclo di vita sempre più breve, la maggior parte dei componenti può essere riutilizzata.

Quanto alla robotica, si sta facendo strada la tecnologia 'multibraccio', ma tornano in auge, e mostrano di competere con i più recenti, anche concetti come la 'cinematica parallela delta'. Con quattro bracci, anziché tre, si ottiene già una cinematica veloce, per il giusto robot di prendi e posa ad alta velocità. I produttori di robot a braccio articolato, a loro volta, rispondono con sistemi a due azionamenti per ogni asse, in grado di muoversi a velocità altrettanto rapide.

Non mancano, dunque, idee e concetti interessanti: quando e come saranno trasformati in soluzioni concretamente commercializzate sarà sicuramente uno dei temi centrali di Automatica 2008.

razione della lamiera. La produzione tedesca è all'avanguardia in tutti i principali procedimenti che, nelle macchine utensili, 'fanno tendenza': dalla lavorazione ad alta velocità all'asportazione a secco, dalla finitura dal temprato alle micro e nano lavorazioni, dall'impiego di motori lineari alla prototipazione rapida, dall'integrazione CAX di CAD-CAM e CNC alla simulazione dei procedimenti in 'realtà virtuale'. Il continuo allargamento delle applicazioni si riflette, poi, in una crescente rivisitazione delle classiche tecnologie isolate di tornitura, fresatura, rettifica e taglio al laser, a vantaggio di metodi combinati.

I costruttori tedeschi, con la loro capa-

rità innovativa, non disdegnano d'innovare il prodotto 'partendo dall'impiego finale'. E di tutto questo s'avvantaggia l'esportazione verso l'Italia: nei primi sei mesi del 2007 i produttori tedeschi hanno fornito all'Italia macchine utensili per 217 milioni di euro, che corrispondono a un aumento del 39% rispetto all'anno precedente. La classifica è dominata dai centri di lavoro, seguono, a grande distanza, i torni, le rettificatrici, le macchine di taglio al laser, a ultrasuoni e al plasma.

IMPORT: AL TERZO POSTO C'È L'ITALIA

La Germania è, dopo Cina e USA, il terzo maggior Paese importatore di

macchine utensili. Le sue importazioni sono cresciute del 20% nel 2006 e, con un controvalore di 2,6 miliardi di euro, hanno pesato per il 46% sull'intero valore del mercato interno tedesco. In quest'era di globalizzazione e di legami internazionali tra gruppi di compagnie, l'interpretazione dei flussi di merci che attraversano i confini diventa però aleatoria. Molte importazioni, specie da Svizzera, Italia, Giappone, Repubblica Ceca, Polonia, Gran Bretagna e Francia, si spiegano col fatto che parecchie aziende estere mantengono centri di distribuzione in Germania e importano macchine poi in parte riesportate in mercati vicini. La Svizzera, che tradizionalmente è il primo Paese estero fornitore del mercato tedesco, esporta tecnologie ultra moderne e d'alta precisione, dalle macchine al laser a quelle d'elettroerosione e di rettifica. Quanto all'Italia, è al terzo posto con una quota del 7%, incrementata dell'11,6% nel 2006. Ma, soprattutto, per l'Italia la Germania è il principale mercato di export: Ucimu-Sistemi per Produrre valuta in 308,8 milioni di euro l'export italiano verso quel Paese nel 2006. Il dato dei primi nove mesi del 2007 indica un'ulteriore crescita del 25,4% sull'analogo periodo dell'anno precedente e forti incrementi dell'export sono previsti pure per il 2008. Al primo posto ci sono i torni, seguono le parti accessorie, le rettificatrici, levigatrici e lappatrici, le piegatrici e le macchine per la lavorazione di ruote dentate.

Crescenti importazioni provengono, in Germania, dall'Asia, e in particolare, da Taiwan, dalla Corea del Sud e dalla Cina. Riguardano macchine di gamma bassa, basate sulle tecnologie più semplici: ciò segnala, in quelli che sono i settori più tradizionali, un'accresciuta capacità competitiva di quei Paesi, basata soprattutto sul prezzo.