

Un settore **che aiuta** a crescere



Luca Turri, presidente Ucomesa -
Unione Costruttori Macchine edili, stradali, minerarie ed affini.

Le macchine e gli impianti edili, stradali, minerari rappresentano un fiore all'occhiello del "Made in Italy" non solo per la qualità e per i servizi a corredo, ma soprattutto per la capacità delle aziende di vendere un processo produttivo e supportare il cliente nell'ottimizzazione delle scelte. Il presente e il futuro del settore, le opportunità e i rischi secondo Luca Turri, presidente Ucomesa

L'Unione Costruttori Macchine edili, stradali, minerarie ed affini è un'associazione confindustriale federata in Anima, che rappresenta l'industria produttrice di:

- impianti e macchinari per perforazioni e consolidamenti,
- impianti e macchinari per la lavorazione degli inerti,
- impianti e macchinari per la produzione, trasporto, posa in opera del calcestruzzo,
- impianti e macchinari per la prefabbricazione e la produzione di materiali da costruzione,
- impianti e macchinari per lavori stradali,
- gru a torre,
- macchine per prove materiali e altre attrezzature per edilizia.

L'Unione è stata fondata nel 1951 e da allora rappresenta l'industria italiana del settore, costituito da circa 190 aziende, prevalentemente localizzate nel centro-nord Italia, un tessuto produttivo di piccole-medie imprese estremamente efficienti che hanno saputo rinnovarsi dopo la crisi del settore delle costruzioni degli anni Novanta e rafforzarsi negli ultimi dieci anni, tanto da competere e vincere sul mercato globale.

Alla guida di Ucomesa c'è Luca Turri.

«Il settore – spiega il presidente – in questi ultimi anni ha avuto un andamento molto positivo. Il fatturato 2007 si è attestato a 3,7 miliardi di euro con un incremento di circa il 29% sul 2006. Le macchine e gli impianti per calcestruzzo, con una quota di circa il 35% del fatturato complessivo, rappresentano il comparto di maggior peso. A seguire le macchine per

la perforazione (25,5%), le gru a torre (14%), le macchine per lavori stradali (11%), le attrezzature varie per l'edilizia (8,5%), gli impianti per la lavorazione degli inerti (6%).

Il comparto della perforazione ha fatto registrare l'incremento di fatturato più consistente (+ 50% circa)».

Progettare: Ingegnere Turri qual è la posizione dell'industria italiana nel contesto europeo e in quello mondiale?

Turri: Sono ormai diversi anni che il nostro settore sta ottenendo grandi successi sui mercati esteri e anche nel 2007 il trend è stato estremamente positivo.

Nel 2007 le esportazioni, pari a 2.450 milioni di euro, sono incrementate di oltre il 40% rispetto al 2006 e hanno rappresentato il 66% del fatturato. L'attivo della bilancia commerciale è stato di circa 1.000 milioni di euro.

Il primato dell'export va al comparto delle macchine per la perforazione che in media colloca all'estero oltre il 90% della produzione e che nel 2007 ha contribuito per più del 40% al valore totale delle esportazioni; significativo anche il contributo dato dal comparto delle macchine per calcestruzzo (28%).

Queste performance sono documentate dalle nostre statistiche che sono state riprese dalla stampa italiana e da eminenti Istituti di Ricerca come la Fondazione Edison. Il caso Ucomesa è infatti citato anche nell'ultimo Quaderno, il numero 25, pubblicato dalla Fondazione Edison, a riprova del fatto che il "Made in Italy" non è solo moda, design e alimentare, ma soprattutto meccanica, che da sola rappresenta più della metà dell'export italiano nel suo complesso, di cui le macchine edili stradali e minerarie fanno parte e sono un significativo caso di successo. Governo e istituzioni prestano attenzione al fenomeno della meccanica manifatturiera. Attendiamo da parte loro un significativo supporto per fare in modo che il patrimonio di esperienza e di competenze di processo e di servizi che le nostre aziende sono in grado di fornire, possa essere ulteriormente consolidato e sviluppato attraverso la creazione di un sistema di sostegno a tutte quelle aziende italiane che hanno i numeri e le qualità per operare all'estero.

Progettare: Quali sono i punti di forza che più e meglio caratterizzano il settore?

Turri: La caratteristica delle aziende di questo settore è che non si limi-

tano a vendere il prodotto: vendono un processo produttivo e supportano il cliente nell'ottimizzazione delle scelte.

Questo approccio permette di essere competitivi, fornitori e nel contempo consulenti del cliente finale, alzando una forte barriera nei confronti dei concorrenti. Sotto questo aspetto sono i settori di nicchia a differenziarsi rispetto ai settori "product intensive".

Il buon andamento complessivo del settore è in larga misura merito della qualità dei prodotti e dei servizi a corredo degli stessi.

Progettare: C'è qualche aspetto del settore che manifesta una qualche criticità?

Turri: Purtroppo il mercato italiano è in fase di rallentamento ed è l'export a sostenere il nostro comparto. L'export è però penalizzato dal crescente costo delle materie prime e dalla persistente debolezza del dollaro che erodono i margini. A tutto ciò si aggiunge l'inflazione indotta dal crescente costo del petrolio che rende incerta la tenuta dei tassi di crescita nei Paesi emergenti o in fase di reindustrializzazione ai quali si rivolgono le nostre esportazioni.

Progettare: Dal punto di vista progettuale quali sono le tendenze in atto?

Turri: L'aggiornamento dei nostri prodotti è continuo per stare al passo e a volte superare l'offerta dei competitor globali contro i quali ci confrontiamo sui mercati internazionali.

L'utilizzo di sistemi di controllo programmabili è sempre più esteso.

Il rispetto delle normative europee è a un tempo garanzia di qualità, di sicurezza e di rispetto dell'ambiente.

Progettare: Tra le problematiche di maggiore attualità c'è sicuramente quella della sicurezza. Da parte dell'Unione c'è qualche iniziativa al riguardo?

Turri: La sicurezza è un tema che ha sempre occupato e continuerà a occupare un posto di rilievo nelle attività dell'associazione. È anche grazie alla nostra costante opera di informazione e formazione che le aziende sono da tempo in grado di costruire nel pieno rispetto delle norme europee e internazionali, anche a garanzia di un uso sicuro dei macchinari.

Purtroppo le buone regole costruttive non sempre riescono a impedire l'insorgere di problemi di sicurezza derivanti da un utilizzo non corretto del-

le macchine o da una carenza di manutenzione. È quindi evidente che la nostra attenzione non deve venir meno. Prossimamente svilupperemo con Inail e Atecap un progetto Sicurezza che sarà oggetto di una adeguata campagna mediatica.

Progettare: Da dove possono venire le maggiori minacce per le nostre industrie?

Turri: La difesa della proprietà intellettuale (marchi e brevetti) è un elemento essenziale per chi strategicamente fa dell'export il suo business principale.

Significativo al riguardo il caso dell'Ucraina dove un dealer locale ha registrato, a insaputa dei proprietari dei marchi, una settantina di loghi, tra i quali quelli di molte aziende italiane, e pretende per ogni prodotto importato sotto tali marchi il pagamento di un diritto di intermediazione, o, in alternativa il riacquisto della proprietà del marchio.

Analogo discorso vale per i brevetti.

La federazione Anima e Ucomesa sono in grado di indirizzare e assistere preventivamente le aziende associate per prevenire tali disastrose evenienze.

Progettare: Quali sono le previsioni per il 2008?

Turri: Lo scenario non è facile, ciò nondimeno il primo trimestre 2008, rispetto al 2007, ha registrato vendite in Italia dello stesso ordine di grandezza e un incremento dell'export del 34%.

Le previsioni 2008 sono per una crescita di circa l'11,1% che ci farà superare i 4,1 miliardi di euro di fatturato complessivo.

L'aumento dell'export sarà ancora in doppia cifra con un +18,4%. Proprio le esportazioni continueranno a rappresentare il vero traino del settore, dato che il mercato interno registrerà una flessione stimabile oggi in un -3%. Gli alti tassi d'interesse sui mutui e il tetto di spesa per le Amministrazioni pubbliche, infatti, non permetteranno un andamento del fatturato Italia sugli stessi livelli degli ultimi 3 anni.

Se verranno rilanciate le grandi opere infrastrutturali potremo rivedere queste previsioni, tenendo però conto che, per il settore, gli effetti si vedranno solo a partire dalla fase di incantieramento che di norma avviene circa due anni dopo l'aggiudicazione dell'appalto.

Non ci saranno quindi ricadute significative per il 2008.

A maggior ragione le aziende del nostro settore punteranno sempre di più sull'export.

Progettare: Sono da ipotizzare scenari diversi per il futuro?

Turri: La situazione attuale non ci permette di essere ottimisti: lo scenario ipotizzabile nel medio termine non è il più tragico, ma può sempre peggiorare.

Progettare: C'è qualche iniziativa di marketing che Ucomesa ha in animo di lanciare?

Turri: Più che lanciare direi proseguire. Mi riferisco a una serie di attività a supporto dell'internazionalizzazione, iniziate già da qualche anno, che stanno dando risultati decisamente positivi.

Nel 2006 abbiamo creato assieme a Unicredit e Veronafiere, il CELab, Construction Equipment Laboratory, un progetto che ha l'obiettivo di accompagnare all'estero le nostre imprese consentendo loro di combattere alla pari coi competitor globali non solo per qualità, servizi e prezzo del prodotto, ma anche con il supporto di servizi finanziari di accompagnamento (credito cliente e leasing).

Abbiamo organizzato insieme all'Ice alcuni road show che ci hanno già portato in Polonia, Russia, Romania, consentendo a numerose aziende di incontrare potenziali partner, rivenditori, noleggiatori e clienti finali, preventivamente selezionati in base alle loro richieste o aspettative (matching). L'impostazione da noi voluta per questi road show crea un circolo virtuoso in cui le aziende italiane vengono a contatto con potenziali clienti preventivamente già affidati dalla Banca locale, controllata da Unicredit, che, se tutte le condizioni sono assolte, mette a disposizione immediatamente un credito cliente o un leasing per consentire il perfezionamento delle trattative. La differenza di questa iniziativa rispetto ad altre sta nel fatto che tutte le fasi preliminari di verifica delle controparti locali da parte di Unicredit, di Ucomesa e di Ice vengono analizzate e condivise prima del meeting con gli imprenditori.

Sono numerosi i casi di accordi siglati direttamente nel corso dei nostri incontri e moltissimi i casi in cui, dopo l'incontro, altri accordi vengono sottoscritti.

La campagna mediatica che precede i road show, oltre ai vantaggi per i singoli partecipanti, crea attenzione e curiosità per il prodotto italiano con ricadute a vantaggio di tutti gli operatori del settore che vogliono esportare in quel Paese.

Questo è un esempio di approccio di sistema realizzato da enti e aziende private che all'interno della Federazione Anima, della quale sono vice presidente, stiamo sviluppando anche per i settori della logistica e movimentazione rappresentati da Aisem e per i produttori di macchine per alimenti rappresentati da Assofoodtec.

readerservice.it n. 53