

Tutti i riflettori puntati su Hannover

Dal 20 al 24 aprile ancora una volta la Industrie di Hannover sarà il baricentro mondiale della tecnologia, l'occasione per toccare con mano lo stato dell'arte nell'ambito delle trasmissioni di potenza, della potenza fluida, dell'automazione, delle energie, della ricerca.

Ma più che alla ricerca delle novità, che da sempre fanno da attrazione per centinaia di migliaia di visitatori di tutto il mondo, quest'anno la loro massima attenzione così come quella di espositori, economisti, commentatori sarà dedicata a cercare di capire la dinamica della crisi.

La fiera di Hannover è il primo grande appuntamento di quest'anno e se forse cade troppo presto per far emergere possibili segnali di ripresa è probabile che risenta degli effetti negativi della crisi perché non poche aziende hanno deciso di non partecipare o di farlo in maniera più dimessa che in un recente passato.

Anche la pattuglia delle aziende italiane, da sempre la più numerosa dopo quella tedesca, si è molto assottigliata e nel catalogo della fiera mancano alcuni nomi di forte richiamo. Ad alcune delle aziende italiane che hanno deciso di non mancare all'appuntamento tedesco abbiamo chiesto di condividere con noi le loro attese sulla fiera e sugli scenari prossimi venturi rispondendo ad alcune domande.

Un sentito ringraziamento per la disponibilità a dare il loro contributo alla riuscita dell'iniziativa a:

Quest'anno la Industrie di Hannover assume una valenza particolare che va oltre l'aspetto tecnologico: tutto il mondo industriale guarda alla fiera tedesca alla ricerca di segnali confortanti circa il superamento della crisi. Valutazioni, strategie, proposte delle aziende che hanno scelto di essere presenti

Carlo Bertani,

Elesa Spa

Sonia Bonfiglioli,

Bonfiglioli Riduttori Spa

Roberto Bottacini,

Pneumax Spa

Marco Brodini,

Gimatic Spa

Marco Camozzi,

Camozzi Spa

Daniele Piantoni,

O+P Srl

Enzo Sancassiani,

UFI Filters Hydraulic Division Spa

Progettare: Siamo alla vigilia della Industrie di Hannover, un grande appuntamento che cade in un momento economico molto difficile. Secondo voi che edizione della fiera dobbiamo aspettarci?

Sancassiani: Un atteggiamento di fondo ottimistico mi porta a ricercare gli aspetti po-



Sonia Bonfiglioli,
Bonfiglioli Riduttori Spa.

sitivi che in qualsiasi situazione, anche la più avversa, sono presenti. E nel caso della Industrie di Hannover sicuramente non mancano. Si tratta sempre della più grande occasione di confronto tecnologico al mondo e per questa edizione con in più una grande valenza economica circa il manifestarsi dei tanto attesi segnali di inversione di tendenza dell'economia.



Marco Camozzi,
Camozi Spa.

Probabilmente la crisi peserà sulle scelte delle aziende espositrici per quanto riguarda gli allestimenti e le dimensioni degli stand e sicuramente si farà sentire sui visitatori, che scenderanno di numero mentre salirà e di molto l'interesse specifico.

Bonfiglioli: È inutile negare la complessità del momento. Credo che molte aziende siano in seria difficoltà e questo certo non favorisce la riuscita di un evento che per sua natura dovrebbe essere un momento importante nel quale tutte le strategie e le

realizzazioni pratiche del lavoro quotidiano trovano il modo di essere messe a conoscenza di un grande pubblico interessato e attivo.

Camozzi: La Industrie di Hannover è da sempre un grande appuntamento per il settore della fluidotecnica internazionale, un appuntamento da non perdere per chi come noi crede e dà il giusto valore alle fiere dell'automazione industriale, un punto d'incontro fra domanda e offerta dove comunque si valorizzano i rapporti umani. Giudicare a priori come sarà questa edizione della fiera non è facile vista la situazione del mercato in cui tutti siamo coinvolti, penso però che le aziende che operano in campo internazionale, nel contesto del mercato globale, saranno presenti, determinate a investire e a perseguire una missione che guarda al futuro. Sotto l'aspetto del numero di visitatori, penso che l'esito possa essere comunque positivo, è proprio in questi momenti di difficoltà che bisogna reagire e intraprendere un percorso nella ricerca e nell'innovazione tecnologica.

Bottacini: La congiuntura economica che caratterizza questa fase di mercato esula sicuramente da tutti gli schemi logici e valutabili con una certa accuratezza, pertanto risulta difficile fare previsioni. Non di meno riteniamo che proprio questo momento di difficoltà sia, per molte aziende, fonte di stimoli e che darà una spinta propositiva all'innovazione. In quest'ottica riteniamo che potenzialmente questa edizione della fiera possa essere una delle più interessanti e vivaci degli ultimi anni. Per la Pneumax la fiera di Hannover 2009 sarà un momento importante durante il quale saranno presentate numerose novità.

Bertani: La Industrie di Hannover è una fiera di grande interesse alla quale Elesa partecipa da quasi 20 anni. Da sempre rappresenta uno degli appuntamenti fieristici internazionali più importanti nel mondo industriale non settoriale, non solo per il mercato tedesco ed europeo ma anche per tutti i mercati extraeuropei nei quali Elesa opera attraverso una capillare rete di distribuzione.

L'edizione 2009 si apre, è vero, in un periodo sfavorevole per l'economia mondiale. Proprio per questo motivo, nel corso degli ultimi mesi abbiamo moltiplicato i nostri sforzi con lo spirito necessario ad affrontare i momenti difficili: dare corso agli investimenti programmati, intensificare la

ricerca su prodotti innovativi e ampliare ulteriormente la gamma per dare continuità di offerta ai settori consolidati e per acquisirne di nuovi. Nonostante il difficile momento congiunturale, siamo certi che anche quest'anno l'Hannover Messe saprà riservarci interessanti opportunità di sviluppo.

Brodini: Sicuramente questo è un momento difficile per tutti e in tutto il mondo. In questo contesto la realtà di Gimatic, piccola in confronto ai nostri principali competitori, può operare in modo più flessibile e dinamico. Il fatto poi di avere la produzione all'esterno, tramite fornitori/partner storici, alleggerisce la gestione da investimenti in macchinari da portare in ammortamento e operai da impiegare. Anche le nostre 7 società commerciali sono snelle e senza stock di magazzino e quindi meno soggette a immobilizzazione di capitali e costi elevati. Per quanto riguarda la fiera, secondo noi sarà un'edizione che in fatto di visitatori subirà una diminuzione, ma molto più interessati. Anche perché molte aziende, in questo particolare momento, sono alla ricerca di fornitori alternativi in grado di mettere sul mercato prodotti di qualità a prezzi più bassi. Sicuramente per Gimatic sarà un'edizione positiva. Abbiamo già diversi appuntamenti fissati con importanti clienti.

Piantoni: La prossima edizione della Industrie di Hannover cade nel bel mezzo di uno dei periodi più critici degli ultimi anni e questo non fa certo ben sperare sia per quanto riguarda l'assortimento di espositori che per la quantità di visitatori; se a questo ci sommiamo la costante diminuzione di interesse verso le fiere registrata negli ultimi anni, ritengo che non ci si debba aspettare grande entusiasmo; nonostante ciò ritengo la fiera di Hannover la più importante vetrina internazionale del settore delle trasmissioni di potenza.

Progettare: Essere presente a una fiera come questa è un obbligo, un dovere o una scelta?

Bertani: È una scelta. Elesa è proiettata sui mercati internazionali con una rete di distribuzione molto estesa: una decina di filiali estere e partner qualificati in oltre 40 paesi nelle principali aree industrializzate del mondo, coadiuvati dai tecnici della casa madre italiana per sviluppare speciali soluzioni tecniche su richiesta del cliente; un sito internet worldwide; cataloghi redatti in 10 diverse lingue; tutto ciò rende possibile l'approvvigionamento di prodotti direttamente dove serve al cliente e la rapida fruizione delle informazioni tecniche e commerciali.

Questa caratterizzazione si coniu-



Enzo Sancassiani,
UFI Filters Hydraulic
Division Spa.

ga perfettamente con l'Industrie di Hannover che, in virtù della sua natura internazionale è in grado di richiamare visitatori da ogni parte del mondo e, in particolare oggi, dai Paesi emergenti dove l'introduzione dei nostri prodotti è più recente ma anche più promettente.

Sancassiani: È sicuramente una scelta, perché nessuno può imporre a un'azienda di parteciparvi. Ma credo anche che rinunciare a una fiera come quella di Hannover equivale a scegliere di ridurre il numero dei venditori in un momento difficile.



Roberto Bottacini,
Pneumax Spa.

Bottacini: La partecipazione alle fiere è sicuramente importante per tutte le aziende, sia per farsi conoscere che come momento di incontro e condivisione con i propri clienti, colleghi e concorrenti. Non credo si tratti né di un obbligo, né di un dovere, ma più semplicemente di una scelta.

Piantoni: Essere presenti a manifestazioni con visibilità mondiale è sicuramente un obbligo per aziende come O+P che continuamente propongono nuovi prodotti e fanno dell'innovazione la propria scelta di esistere; ritengo inoltre che sia un dovere rappresentare con orgoglio il "made in Italy", che non è solamente fatto di moda, prodotti alimentari e turismo, ma soprattutto di piccole-medie imprese del settore manifatturiero che si confrontano giornalmente a tutto campo con multinazionali. Da qui la nostra scelta di non rinunciare al confronto cercando di proporre prodotti sempre migliori.

Bonfiglioli: È senza dubbio una scelta. La fiera è un momento di confronto non solo con la nuova potenziale clientela, ma anche con quella già acquisita, con la quale è importante avere una situazione di scambio di opinioni, di idee e di soluzioni, magari da trovare insieme. Noi siamo un'azienda vitale che ha sempre qualcosa di nuovo da presentare e pensiamo di avere anche una funzione di stimolo per un mercato che seppur provato dalla crisi non è certamente inerme e ha voglia di ripartire.

Camozzi: Il mantenimento delle posizioni di una azienda che opera come la Camozzi in campo internazionale conferma un dovere: essere presenti alla fiera di Hannover, questo per rispetto di una fiera che ha consentito alla nostra azienda di acquisire nuovi mercati all'estero.

Brodini: Non sono molte le aziende che come Gimatic hanno scelto di essere presenti ogni anno a questa manifestazione. Consideriamo la Industrie di Hannover un'importante vetrina dove poter esporre le novità, incontrare i nostri clienti e conoscerne di nuovi. Essendo la nostra un'azienda dinamica, flessibile e in espansione, ogni edizione di Hannover ci porta dei risultati che si quantificano in consolidamento dei clienti già acquisiti e nuovi clienti.

Progettare: Il modo più efficace per combattere la crisi è quello di puntare sull'innovazione?

Bonfiglioli: Solo il nuovo produce progresso. Nel mondo industriale non può esistere sviluppo se non ci si pensa proiettati nel futuro con nuove applicazioni e soluzioni.

Camozzi: La missione di Camozzi da qualche anno a questa parte è indirizzata verso il concetto di innovazione aziendale a 360°, pertanto anche se il momento è particolarmente difficile e senza precise prospettive in merito a una eventuale ripresa, il percorso di investimenti è in fase di continuo sviluppo.

Brodini: Assolutamente sì. Noi stiamo investendo in nuovi prodotti, in prodotti speciali che andranno ad arricchire i nostri cataloghi di hand-ling, plastics e sensori. In particolare nuovi sensori a impatto, nuovi motori lineari, nuove pinze con pistone brevettato rettangolare, ecc.

Sancassiani: Certamente sì, ma con la giusta tempistica. I pochi settori che ancora presentano dati di crescita sono quelli delle energie alternative, del risparmio energetico, della sostenibilità, settori dove la componente innovazione è largamente presente. Decidere di puntare adesso sull'innovazione è poco efficace per uscire dalla crisi, perché i risultati si potranno raccogliere quando la crisi sarà, almeno speriamo, passata.

Bertani: L'innovazione è sempre stata un nostro obiettivo. Lo è ancora di più in momenti come questi. Elesa ha sempre investito molto in Ricerca & Sviluppo.

Nuovi prodotti e nuove linee di prodotti sono anche l'espressione tangibile dell'introduzione di nuove tecnologie nel processo produttivo e di materiali innovativi, che hanno permesso di anticipare le esigenze del mercato e di individuare nuove soluzioni standard adatte a soddisfare i bisogni di specifici settori. Pensiamo ai nuovi elementi in tecnopolimero antimicrobico della linea SAN, uno speciale materiale plastico che impedisce il deposito di batteri, funghi e muffe garantendo la sanificazione totale della superficie.

Una linea di prodotti appositamente studiata per impiego su apparecchiature medicali, macchine per l'industria alimentare e farmaceutica e per gli arredi urbani e luoghi pubblici. Oppure alla linea SOFT: impugnature e volantini di serraggio in tecnopolimero con uno speciale rivestimento in materiale "soft-touch" – morbido al tatto – aggraffato chimicamente, che assorbendo le vibrazioni migliorano il comfort per l'operatore e offrono una presa più salda e sicura anche in condizioni ambientali non ottimali come in presenza di umidità, secco, freddo, grassi o oli.



Carlo Bertani,
Elesa Spa.



Marco Brodini,
Gimatic Spa.

Bottacini: A nostro avviso le crisi si combattono preventivamente, prima che si presentino, con una organizzazione e gestione aziendale mirata a rafforzare tutti gli aspetti del fare impresa. Quando ci si trova a dover affrontare una fase di mercato stagnante, o come un questo caso di forte recessione, bisogna aver lavorato bene in precedenza, bisogna arrivare preparati sotto tutti i punti di vista. La capacità di innovare è sicuramente uno degli aspetti fondamentali del fare impresa, ma non è l'unico e non ha valore se non è integrato in modo corretto e coerente in un programma

manageriale e di gestione mirato a ottimizzare la struttura aziendale nella sua totalità; fondamentale è la stabilità finanziaria.

Piantoni: L'innovazione è sicuramente fondamentale per la sopravvivenza a lungo termine delle imprese, ma penso non sia l'unica medicina per sopravvivere a crisi come quella che stiamo vivendo; dando per scontata la solidità finanziaria senza la quale non si va da nessuna parte in questi periodi, molto importante è la presenza su più mercati e settori possibile; la varietà di prodotti da poter offrire a questi mercati e non ultimo l'organizzazione aziendale, la formazione e la responsabilizzazione dei collaboratori; una azienda è fatta da persone che se stimolate e coinvolte nel giusto modo possono produrre ottimi prodotti e aiutare a fare la differenza.

Progettare: A proposito di innovazione, che cosa avete previsto al riguardo?

Bottacini: Pneumax è da sempre molto attenta alle necessità del mercato e a introdurre metodologie o tecnologie nuove mirate a soddisfarle in modo quanto più funzionale possibile.

Questa continua ricerca necessariamente richiede la capacità di innovare. L'introduzione di materiali tecnologicamente avanzati quali i tecnopolimeri, l'acquisizione di attrezzature e apparecchiature produttive all'avanguardia e la ricerca di sempre migliori performances sono alla base della continua corsa all'innovazione del gruppo Pneumax.

Bertani: Ci presentiamo a Hannover con numerose novità pubblicate, proprio in queste settimane, in un supplemento di oltre 300 pagine che vanno ad aggiungersi alle oltre 800 pagine del Catalogo Generale Elesa, dando origine, così, alla più ampia gamma di elementi standard disponibili sul mercato a livello mondiale.

Oltre all'ampliamento della gamma dei più tradizionali elementi standard come volantini di manovra, maniglie, impugnature, cerniere e indicatori di posizione, oggi proponiamo anche una serie completa di ruote per diverse applicazioni industriali e per collettività; indicatori di livello olio conformi alla direttiva europea Atex per impiego su impianti oleodina-

mici soggetti al rischio di esplosione; una maniglia con microswitch elettrico integrato, supporti per linee automatizzate ed elementi antivibranti. Queste sono solo alcune delle principali novità che esporremo in fiera. Vi invito a venire a trovarci al nostro stand F39, nel padiglione 16, per vederle e poterle "toccare con mano" e a visitare il nostro nuovo sito www.elesa.com per scoprirle in anteprima. Inoltre, tra le tante funzioni del sito, registrandovi a MyElesa potrete creare un menu personalizzato con tutte le vostre preferenze e ricevere l'Elesa-Newsletter, per essere sempre informati su tutte le novità.

Sancassiani: Sono ormai in dirittura d'arrivo i progetti che hanno preso il via un paio di anni fa e ad Hannover troveranno la giusta vetrina. Tra questi voglio sottolineare quello relativo alla ricerca, sviluppo e produzione del materiale filtrante. Oggi possiamo vantarci di essere la prima, e al momento unica, azienda europea in grado di produrre al proprio interno i setti filtranti.

Piantoni: La nostra società ha previsto di sviluppare nuovi prodotti e di migliorare quelli esistenti, come peraltro stiamo facendo ormai da anni. Alla fiera di Hannover presenteremo nuovi modelli e innovazioni su quelli esistenti e così faremo anche per il 2010.

Bonfiglioli: La Bonfiglioli scenderà in campo con la convinzione di avere carte importanti da giocare, con soluzioni che troveranno grande attenzione perché relative al grande progetto mondiale di rilancio economico, vale a dire quello delle energie alternative: inverter rigenerativi per il fotovoltaico, riduttori speciali per l'eolico e per il bio gas.

Camozzi: Ad Hannover Camozzi presenterà una serie di prodotti nuovi e un arricchimento di gamma: elettrovalvole della serie EN (corpo da 16 mm), fornibile in tutte le funzioni e con un nuovo convogliatore pneumatico, CP2;CC2;CD2, nodi seriale che consentono di interfacciare alcune serie di elettrovalvole ai Bus di campo più diffusi, ampliamento della gamma relativa ai regolatori proporzionali, completamento della gamma relativa alle elettrovalvole della serie H nelle taglie da 10,5 e 21 mm, regolatore di pressione in tecnopolimero, attacchi da 1/8" e 1/4", cilindri serie 62 (norme ISO 15552) diametro 32 - 40 - 50 - 63 - 80 - 100 mm.

Progettare: I vostri programmi a medio-lungo termine sono stati modificati per effetto della crisi? E come?

Brodini: Sicuramente i programmi a medio termine non sono stati modificati per la crisi e ci vedono impegnati lungo due direttrici precise: investire in prodotti nuovi e sviluppare la rete commerciale. Per



Daniele Piantoni,
O+P Srl.

quanto riguarda la prima abbiamo già detto, per la seconda abbiamo costituito una nuova società commerciale a Brescia (Gimatrade Brescia Srl) che da gennaio opera a Brescia, Bergamo, Cremona e Mantova.

Bonfiglioli: Una realtà complessa come la nostra con un alto grado di internazionalizzazione non può vivere alla giornata, pertanto le linee guida di come si è pensata la Bonfiglioli fra 5 anni sono state decise già l'anno scorso, per cui bisogna mantenere la rotta, ovviamente cercando di evitare le momentanee tempeste apportando correttivi contestuali, ma ben sapendo quale è il nostro approdo finale.

Camozzi: I programmi di investimento finalizzati ai processi produttivi, alla ricerca e sviluppo, all'innovazione come concetto generale aziendale non hanno subito nessun tipo di modifica. È chiaro che la crisi che ha coinvolto tutto il mondo manifatturiero, ha sensibilizzato il management della nostra azienda a una attenzione particolare a quello che riguarda l'equilibrio dei costi aziendali.

Sancassiani: Sul breve certamente non potevamo non tenere conto del repentino cambio di andamento dell'economia mondiale, mentre nessun intervento ha riguardato gli investimenti a lungo termine impostati su una ipotesi di crescita che prima o poi dovrà manifestarsi.

Piantoni: Assolutamente no, anzi hanno subito una accelerazione proprio dalla crisi che ci stimola a sviluppare e migliorare nuovi prodotti con più calma e attenzione di qualche tempo fa.

Il calo di tensione sulla routine quotidiana lo abbiamo sostituito con un aumento di impegno nello studio di nuovi modelli di attrezzature e rafforzamento delle relazioni commerciali.

Bertani: Non abbiamo modificato i nostri programmi. Quest'anno sono programmate 50 partecipazioni a fiere internazionali e a breve è prevista la costituzione di una nuova filiale commerciale e distributiva in uno dei Paesi emergenti a maggior potenziale. Entro la fine dell'anno potremo contare su un ulteriore ampliamento della gamma prodotti. È chiaro che in questo momento si è tutti più prudenti e quindi continueremo ad investire ma in maniera più mirata e più selettiva.

Bottacini: Per quanto la congiuntura economica sia sicuramente pesante e di difficile interpretazione nessuna delle attività pianificate è stata bloccata o modificata.

Il capannone di 7.700 metri quadrati iniziato nel 2008 sarà portato a termine così come la realizzazione di tutta una serie di nuovi prodotti mirati ad aumentare le potenzialità della forza vendita. Inoltre, presso la sede centrale di Lurano e in alcune filiali, saranno portati a termine investimenti su macchinari e software gestionali.

Progettare: Quali sono le previsioni per il 2009?

Camozzi: I primi mesi del 2009 rappresentano il momento più grave della crisi che ha colpito l'economia internazionale e in particolar modo

quello del settore manifatturiero; pertanto, parlare di previsioni o di budget per quest'anno non è facile in quanto non ci sono riferimenti e nessuno è in grado di dare certezze su una eventuale ripresa. Camozzi affronta il 2009 con la consapevolezza di un anno difficile, duro sotto tutti i punti di vista calandosi nella realtà giornaliera di un controllo di entrata ordini che oggi è il vero riferimento da considerare.

Piantoni: Previsioni sull'andamento delle vendite piuttosto che sulla fine della crisi sono onestamente difficili da fare, ma se analizziamo i segnali che gli organi di informazione e le istituzioni lanciano ogni giorno, direi che per tutto il 2009 dovremo assistere a un consolidamento della situazione attuale; la speranza è che nella seconda metà dell'anno si comincino a sentire i primi benefici di tutti gli aiuti che i governi stanno cercando di dare all'economia.

Bottacini: Il 2009 sarà sicuramente un anno difficile per tutti, un anno in cui avverrà una selezione e dal quale alcune aziende usciranno ridimensionate e altre, purtroppo, potrebbero cessare la loro attività. Riteniamo che al riavvio dell'economia molte cose dovranno essere affrontate diversamente perché diversi dovranno essere i rapporti tra le aziende e il modo di operare sul mercato.

A nostro avviso è auspicabile che vengano introdotte delle norme tali da rendere più "sicure" le transazioni tra le aziende tutelando in maggior modo i fornitori. Primo passo verso questo obiettivo è sicuramente una maggiore trasparenza e un maggior rigore nella gestione finanziaria.

Bonfiglioli: È difficile fare previsioni oggi per come sarà il 2009, visto i recenti, repentini e inaspettati cambiamenti avvenuti. Ci auguriamo quanto prima una nuova ripresa industriale.

Brodini: Sicuramente sarà un anno difficile e in salita. Ma siamo fiduciosi che il nuovo catalogo Plastics che verrà ultimato per maggio/giugno di quest'anno, ci porterà dei riscontri positivi in termini di fatturato. Tutti i prodotti nuovi ci daranno molte chance in più per affrontare il mercato.

Sancassiani: Abbiamo messo a budget un consolidamento dei risultati ottenuti nel 2008 quando il giro d'affari ha registrato un leggero calo rispetto al risultato dell'anno precedente.

Bertani: È difficile fare previsioni. Per il 2009 l'obiettivo sarà duplice: mantenere le quote di mercato che abbiamo raggiunto con forti crescita negli ultimi anni e ottimizzare la nostra struttura rendendola ancora più efficiente e vicina al cliente. Se sapremo coniugare questi due aspetti saremo più pronti, quando ci sarà una ripresa, ad affrontare nuove sfide.

	readerservice.it
Bonfiglioli Riduttori	n. 53
Camozzi	n. 54
Elesa	n. 55
Gimatic	n. 56
O+P	n. 57
Pneumax	n. 58
Ufi Filters Hydraulic Division	n. 59