



Avanti, a piccoli passi

di Antonella Pellegrini

Monitorare il mercato per cogliere nuove opportunità e affacciarsi a quei settori che in minor misura hanno risentito della crisi.

In un colloquio con i vertici di Gruppo Riello Sistemi, Andrea Riello, Andreas Mittermüller e Paolo Egalini, vediamo quali sono state le strategie adottate per affrontare la congiuntura avversa

“Le nostre previsioni si sono puntualmente verificate: l’impatto della crisi del credito è arrivato dopo sei mesi sul mercato manifatturiero e a partire dal gennaio 2009 gli indici delle ordinazioni hanno iniziato a dare segni negativi rispetto al 2007/2008, un biennio che può essere considerato positivo. Dopo un anno molto difficile, però, pensiamo che il 2010 sarà migliore di quello appena passato”. È un segnale di ottimismo che arriva da Andrea Riello, CEO di Riello Sistemi e personaggio di spicco del mondo della meccanica. Gruppo Riello Sistemi

vanta una lunga e importante tradizione nel settore delle macchine utensili e progetta e realizza i suoi prodotti con tre marchi di prestigio: Riello Macchine, Mandelli e Burkhardt + Weber. Gli oltre 40 anni di esperienza hanno senz'altro aiutato ad affrontare il difficile momento di congiuntura con forza e sicurezza, seguendo il percorso di sempre, quello di confrontarsi con il cliente, studiare e applicare le soluzioni più innovative per migliorare i processi, ma anche diversificando i mercati di sbocco puntando su quei settori che meno hanno risentito della crisi. Questo atteggiamento comporta un continuo e costante monitoraggio dei mercati, per individuarne le opportunità, oltre allo sforzo di proseguire nel miglioramento dei prodotti e nell'adeagnarli alle richieste del mercato.

i protagonisti



Andrea Riello, CEO di Riello Sistemi: "Dal terzo trimestre dello scorso anno la situazione è lievemente migliorata, pur mantenendosi le vendite a un livello molto basso. È solo dall'ultimo trimestre 2009 che lo stato delle ordinazioni ha avuto un miglioramento e, secondo le nostre previsioni, la situazione si dovrebbe normalizzare nei primi sei mesi del 2010, benché difficilmente si raggiungeranno gli stessi livelli 2007-2008".



Andreas Mittermüller, CEO della Burkhardt + Weber: "La Germania, nel primo semestre del 2009 ha registrato un brusco calo nelle ordinazioni e la situazione non è stata rosea per tutto lo scorso anno. Oggi, però, si intravede un leggero miglioramento. Di fatto in Germania sono state attivate misure anti-crisi, ed è pertanto auspicabile una leggera spinta negli investimenti".



Paolo Egalini, CEO della Mandelli: "In questo anno di crisi, ci siamo maggiormente focalizzati su due settori che hanno risentito in misura minore della crisi: l'energetico e l'aeronautico. Questo ci ha portato a impegnarci nello sviluppo di macchine a ciclo combinato, centri di lavoro con capacità di tornitura, e indicati per la lavorazione di materiale particolari come il titanio".



Timidi miglioramenti. Come detto, si inizia a intravedere la fine del tunnel, anche se Andrea Riello, allo stato attuale delle cose, è restio a fare vere e proprie previsioni. "Avevamo previsto un ultimo trimestre 2008 difficile, che puntualmente si è verificato, seguito poi da un primo e secondo trimestre 2009 in cui le ven-

dite sono state molto basse e si sono avute delle cancellazioni di ordini. Dal terzo trimestre dello scorso anno la situazione è lievemente migliorata, pur mantenendosi le vendite a un livello molto basso. È solo dall'ultimo trimestre 2009 che lo stato delle ordinazioni ha avuto un miglioramento e, secondo le nostre previsioni, la situazione si dovrebbe normalizzare nei primi sei mesi del 2010, benché difficilmente si raggiungeranno gli stessi livelli 2007-2008". Le cose, però, nel Gruppo Riello Sistemi non sembrano essere andate proprio male, almeno rispetto ai risultati ufficiali sull'andamento del mercato. "Per quanto riguarda il conto economico del nostro Gruppo, che si chiude alla fine di marzo, abbiamo registrato un calo più moderato rispetto all'andamento generale del mercato, in quanto abbiamo potuto contare su un

La linea Spark di Mandelli recentemente arricchita con un nuovo modello destinato ai grandi componenti.



forte backlog di ordini acquisiti. Per quanto riguarda il 2010 non facciamo previsioni”.

Riello Sistemi prosegue nella propria strategia di sviluppo che punta su macchine legate a settori come l'automotive, l'elettrodomestico e il sanitario, grandi volumi ed elevati livelli di flessibilità, cercando di rispondere alle esigenze che sono cambiate anche in questi settori. Migliora anche la situazione della tedesca Burkhart + Weber (che fa parte del Gruppo Riello) come sostiene Andreas Mittermüller, CEO della società: “La Germania, nel primo semestre del 2009 ha registrato un brusco calo nelle ordinazioni e la situazione non è stata rosea per tutto lo scorso anno.

Oggi, però, si intravede un leggero miglioramento e le nostre previsioni sono positive per il prossimo anno, anche se prevediamo una ripresa molto, molto lenta. Queste previsioni si basano sul fatto che in Germania sono state attivate misure anti-crisi, ed è pertanto auspicabile una leggera spinta negli investimenti. Questi e altri fattori fanno presupporre che il 2010 sarà l'anno della ripresa”.

Nuove opportunità. Il settore aeronautico e quello energetico sono i due principali comparti per quanto riguarda la Mandelli, che ha recentemente arricchito la linea Spark con un nuovo modello destinato ai grandi componenti.

È Paolo Egalini, CEO della Mandelli, a spiegare in quale ottica si inquadra questa volontà di non interrompere le attività di R&S, nonostante la crisi. “Le ragioni per cui in un momento di congiuntura avversa non abbiamo interrotto l'attività di R&S sono varie. Innanzi tutto, il fatto di esserci maggiormente focalizzati su due settori come l'energetico e l'aeronautico, che hanno risentito in misura minore della crisi, ci ha portato

a impegnarci nello sviluppo di macchine a ciclo combinato, centri di lavoro con capacità di tornitura, e indicati per la lavorazione di materiale particolari come il titanio, che sempre di più sta entrando nell'utilizzo per la produzione di parti strutturali di aerei. Va poi segnalato che il mercato dell'estremo oriente, in particolare quello cinese, sta portando avanti importanti progetti di investimento in ambito aeronautico, e il nostro coinvolgimento in questi segmenti ci ha permesso di mantenere il fatturato in termini accettabili”. Proprio in quest'ottica, si è modificato l'assetto geografico dei mercati di riferimento. È facile intuirne i motivi: “Nonostante l'intervento della legge Tremonti - spiega Egalini - che ha certamente sollevato qualche interesse ma che di fatto si è concretizzato in maniera marginale in termini di decisione di acquisto, il mercato italiano è ancora stagnante e il mercato europeo sta continuando a segnare il passo.

All'opposto, è proprio il mercato cinese che sta compensando la caduta di questi sbocchi “tradizionali”.

Oltre ai già citati settori dell'energia e aeronautico, in Cina si sta sviluppando e catturando l'interesse sia nostro che dei nostri concorrenti il settore trazione ferroviaria”. I cinesi stanno crescendo anche dal punto di vista tecnologico; questo non spaventa un costruttore quale Mandelli? “Di fatto - sottolinea Egalini - l'attenzione su ciò che stanno facendo i cinesi è elevatissima e questo ci spinge a mantenere il gap a livello di tecnologia, dando per scontato che in futuro le nostre macchine standard verranno aggredite dal mercato locale”.

READERSERVICE@FIERAMILANOEDITORE.IT

BURKHARDT + WEBER N.25 - MANDELLI N.26 - RIELLO SISTEMI N.27