

con **Martin Kapp**presidente della VDW, l'Associazione tedesca  
dei costruttori di macchine utensilidi *Antonella Pellegrini*

# Germania, passaggio di testimone

***Martin Kapp, nuovo presidente della tedesca VDW, approda ai vertici dell'Associazione in un momento di congiuntura difficile, con l'obiettivo primario di traghettare oltre la crisi il maggior numero possibile di costruttori di macchine utensili. Dalle sue parole, una panoramica sull'andamento del comparto in Germania e sullo scenario futuro***

Dallo scorso mese di gennaio, Martin Kapp ha assunto ufficialmente la carica di presidente della VDW, l'Associazione tedesca che raggruppa i costruttori di macchine utensili.

Subentra al past-president, Carl Martin Welcker, che lascia il timone dopo due mandati (sei anni), il periodo massimo concesso dal regolamento dell'Associazione. Il neo eletto presidente assume questa prestigiosa carica in un momento difficile anche in Germania, dove il settore ha fortemente patito la crisi. Già nel 2009, infatti, la VDW aveva prospettato un calo della produzione di macchine utensili piuttosto consistente, che è si poi attestato sul 30% in meno rispetto all'anno precedente.

Con molte probabilità, il 2010 sarà ancora un anno difficile, nonostante vi siano timidi segnali di ripresa. Alla luce di tutto ciò, dalle parole di Martin Kapp vediamo quali sono gli impegni dell'Associazione tedesca a favore delle aziende associate, quali gli obiettivi da raggiungere e come si presenta oggi il mercato tedesco delle macchine utensili.

***Ingegnere Kapp, lei è stato recentemente nominato presidente della VDW, l'Associazione tedesca dei costruttori di macchine utensili. Assumere una carica così impegnativa in un periodo di***

*congiuntura negativa come quello attuale non è certamente facile. Come si inquadra la sua nomina e qual è la sua missione?*

In momenti di alta congiuntura, in azienda c'è sempre così tanto da fare che non rimane tempo per svolgere attività associativa. Ma, a dire il vero, anche durante una congiuntura difficile è sempre un grande impegno dirigere un'azienda. Da questo punto di vista quindi diventa impegnativo conciliare due impegni. Sono però convinto che l'attività dell'associazione sia importante e quindi mi sono messo a disposizione per la presidenza della VDW. Nei prossimi tre anni l'obiettivo principale sarà quello di traghettare oltre la crisi il maggior numero possibile di costruttori di macchine utensili.

*Dopo un 2009 difficile, qual è oggi il panorama dell'industria tedesca delle macchine utensili in termini di numero di aziende, di dipendenti, di macchine prodotte e di fatturato totale? E il livello di disoccupazione?*

Il settore, in base alle nostre stime, comprende circa 350 imprese che producono macchine utensili in Germania. Il 64% delle aziende ha meno di 250 dipendenti e complessivamente costruiscono ogni anno circa 156.000 macchine.

A metà anno la VDW aveva prospettato un calo della produzione di macchine utensili del 40%, che alla fine dell'anno si è poi attestato a 9,9 miliardi di euro, il 30% in meno rispetto all'anno precedente. Storicamente, tuttavia, questo calo non ha precedenti. Tutti gli indici nel 2009 sono scivolati sempre più in negativo. E, dopo un 2008 da primato, l'afflusso ordinativi è sceso di oltre la metà. Nei mesi tra gennaio e novembre le esportazioni sono diminuite del 27% circa. I tagli sul personale però hanno avuto un andamento proporzionalmente molto più lieve: dal picco dell'autunno 2008 il numero di dipendenti è sceso di circa 7.500 unità, ovvero del 10%, arrivando a 65.900 unità alla fine del 2009.

*Dove vengono esportate principalmente le macchine utensili tedesche? Quali mercati e settori esteri sono ancora attraenti?*

Le esportazioni tedesche nello scorso anno sono calate del 27%. Soltanto quelle verso l'est e il sud-est asiatico sono cresciute. Tra i primi 15 mercati di sbocco la Cina è stata l'unica forza trainante con una crescita dell'11%. Questo significa che per noi il mercato cinese ora è il triplo di quello americano, che comunque si trova al secondo posto.



Per il futuro sono molto alte le aspettative nei confronti dei mercati emergenti, primi fra tutti Cina e India. Entrambi si sono ripresi molto rapidamente dalla crisi finanziaria ed economica globale. In base ai più recenti pronostici, per esempio del Fondo Monetario Internazionale, la loro crescita è ininterrotta. Altri mercati importanti come USA, Russia o Brasile dopo un calo nella performance economica lo scorso anno, oggi stanno tornando a crescere. Anche l'Europa, il nostro mercato più importante, sta di nuovo dando segni di vita.

*In questi tempi di crisi è cambiato il ruolo dell'associazione?*

In una crisi come questa i servizi e il supporto dell'associazione sono più richiesti che mai. Ad esempio l'argomento finanziamenti, soprattutto per le piccole e medie aziende nostre associate, è il primo punto dell'ordine del giorno di VDW. Siamo in stretta collaborazione con la Vdma per spostare l'attenzione sui problemi, sulle potenzialità della nostra industria e per esortare energicamente il settore finanziario ad adempiere al proprio dovere, ovvero a fornire denaro all'economia.

*Quali azioni vengono intraprese per sostenere i vostri associati?*

La VDW ha una gamma di servizi molto ampia per i propri membri. Sosteniamo le aziende in molti settori come marketing e distribuzione, strategia e management, innovazione e ingegneria nonché comunicazione e pubbliche relazioni, e il

## Imprese & Mercato

nostro portfolio è in costante crescita. Al momento, ad esempio, lavoriamo per migliorare le previsioni che riguardano i più importanti mercati e consumatori del futuro e per rendere più trasparenti le potenzialità di sviluppo.

*Le aziende negli ultimi dodici mesi si sono concentrate sulla sopravvivenza. Lei pensa che nel 2010 la sfida sarà quella di tornare a individuare gli obiettivi a lungo termine?*

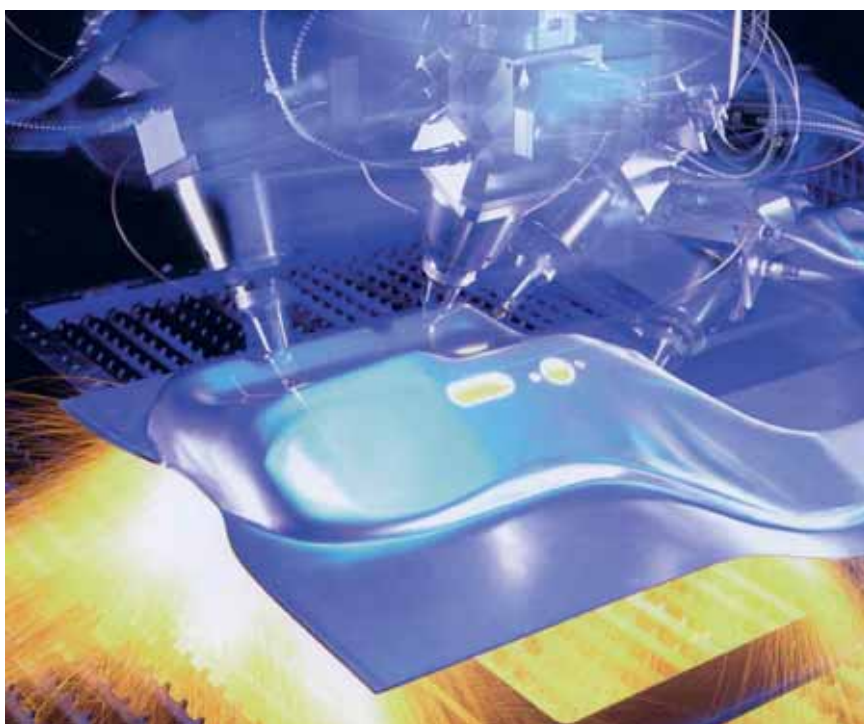
Il 2010 sarà comunque un anno ancora molto difficile. Le aziende hanno superato il punto più basso per quanto riguarda gli ordinativi, ma ora si tratta di solidificare i finanziamenti per il futuro, di verificare la struttura dei clienti e se necessario modificarla per ridurre al minimo le dipendenze unilaterali e soddisfare le nuove esigenze della clientela. Nell'industria dell'auto, per esempio, con nuovi tipi di propulsori e nuove generazioni di motori.

*Nel nostro Paese le imprese hanno evidenti problemi di accesso al credito. Vale anche per la Germania o c'è una migliore sinergia tra aziende e banche?*

No, anche in Germania aumentano i timori sulla situazione dei finanziamenti, che diventa sempre più soffocante. Le banche vogliono risanarsi e spalmare maggiormente i propri rischi. Questo è legittimo, ma non deve significare che interi settori vengano trattati con forti pregiudizi. Attualmente i produttori di macchine utensili con clienti nell'industria automobilistica e nell'indotto a priori vengono classificati più in basso, devono fornire una quantità maggiore di informazioni e accettare condizioni contrattuali peggiori. Questo significa una crescita vertiginosa dei costi di finanziamento. Ecco perché, nelle prossime settimane o mesi sarà decisivo per le aziende avere liquidità sufficiente, alle abituali condizioni di mercato.

*La Germania è sempre stata il motore dell'economia europea e ha costantemente esercitato la sua forte influenza. Sarà così anche in futuro?*

Per quanto riguarda il settore delle macchine utensili, sono convinto che il settore si riprenderà e tornerà ad assumere il ruolo di locomotiva dell'industria europea delle macchine utensili. Per quest'anno ci aspettiamo ancora un ulteriore calo della produzione, ma abbiamo già rilevato una ripresa degli affari nel primo semestre 2010. Sono fiducioso che noi saremo pronti a reagire quando ripartiranno gli investimenti. Lo credo perché in



questa crisi le aziende sono in una situazione nettamente migliore rispetto a quella dei cali congiunturali precedenti. Nonostante le gravi difficoltà, lo scorso anno ci siamo battuti coraggiosamente con la concorrenza internazionale, riuscendo a conquistare quote di mercato.

*Lo scorso anno c'è stato l'accordo storico tra Mori Seiki e Gildemeister. Qual è la sua opinione su questa collaborazione nipponico-tedesca e come influirà sull'industria delle macchine utensili? Lei crede che in futuro assisteremo a collaborazioni simili tra aziende?*

Le cooperazioni e collaborazioni con altri nascono sempre in base alle singole situazioni aziendali. Quello che in un caso è giusto e promettente non deve necessariamente essere una ricetta funzionante per un altro caso. Ogni azienda deve verificare attentamente le proprie condizioni generali e prendere le decisioni sulla base dei risultati.

*L'industria tedesca delle macchine utensili è sempre stata molto impegnata nella tutela dell'ambiente. Ci sono iniziative future in questo campo?*

Sì, la VDW ha presentato per la prima volta alla EMO di Milano la campagna 'Blue Competence - Taking the initiative on energy and environment', introducendo il tema dell'efficienza energetica per l'industria tedesca delle macchine utensili. Vogliamo posizionarci rispetto alla concorrenza internazionale, per esempio asiatica, e rivendicare per noi le competenze risolutive in questo campo. Si tratta di una campagna interessante per i nostri membri, che poco fa l'hanno utilizzata per presentarsi alla Metav 2010 a Düsseldorf. E non finisce qui, perché l'argomento efficienza energetica continuerà ad accompagnarci anche in futuro.

READERSERVICE@FIERAMILANOEDITORE.IT - VDW N.59