

Le prospettive FRANCO CANNA dell'automazione

Quali sono le sfide che si trova ad affrontare il mondo dell'automazione in Italia ora che la ripresa è avviata? Lo scopriamo in un colloquio con Giuliano Busetto, neoeletto presidente di AssoAutomazione - Anie, al vertice dell'Associazione con grande entusiasmo e pronto ad affrontare insieme alle aziende associate i cambiamenti in atto nel mercato



Giuliano Busetto, 52 anni, laureato in Ingegneria elettrotecnica al Politecnico di Milano, responsabile per l'Italia del settore Industry di Siemens, è il nuovo presidente di AssoAutomazione - Anie, l'associazione federata in Anie che rappresenta in Italia le imprese di automazione.

Alla sua 'prima volta' al vertice di una realtà associativa, dopo un passato in Hartmann&Braun, ABB e otto anni in Siemens, Busetto appare molto stimolato dal nuovo incarico.

“Ho sempre avuto una forte connotazione operativa nella mia vita professionale, ma questa volta non ho esitato ad accettare questo importante incarico per il rilevante consenso che è stato espresso nei confronti miei e dell'azienda che rappresento. In un periodo di crisi, la vita associativa rappresenta un'importante occasione per le aziende del settore per parlarsi e confrontarsi su temi di interesse comune. Imprimerò dunque la mia azione nella direzione di favo-

rire questo dialogo, approfittando anche della nutrita presenza di figure di alto livello all'interno del comitato direttivo”.

Qual è dunque l'impronta che intende dare alla sua gestione nel prossimo biennio? “Nel corso di questi anni il mondo dell'automazione è profondamente cambiato. Temi come l'efficienza energetica, le infrastrutture, le utilities sono oggi al centro dell'attenzione di chi fa automazione in Italia. E le associazioni di categoria

non sempre sono state sufficientemente rapide a raccogliere le sfide del cambiamento in atto. In particolare, credo che AssoAutomazione - Anie debba in un certo senso rivedere i propri 'confini' per tenere conto delle nuove tecnologie, in sintonia con le altre associazioni federate in Anie, come ad esempio Associazio-



ne Energia, con cui si stanno creando sempre più punti di contatto. Un secondo obiettivo è lavorare per ridurre la frammentazione del panorama associativo del settore, che appare troppo variegato e differenziato". "Uno dei miei obiettivi è certamente quello di avviare un dialogo con le altre associazioni per capire in che modo possiamo intraprendere un percorso comune".

Le sfide della ripresa

Secondo le stime presentate nell'ultimo osservatorio congiunturale di AssoAutomazione, il mercato dell'Automazione e della Misura vale in Italia un po' meno di tre miliardi di euro (ma secondo altre fonti le dimensioni del mercato in Italia sono

superiori). Dopo la battuta d'arresto nel 2009 (-28% in media), nel 2010 è iniziata la ripresa. A titolo esemplificativo, nel settore degli azionamenti, di cui sono già disponibili i dati di consuntivo del primo semestre 2010, gli ordinativi sono cresciuti in media del 33% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In particolare, au-

mentano quasi del 50% gli ordini degli inverter trascinati dal boom del fotovoltaico.

"Per cavalcare la ripresa - commenta Busetto - conterà la capacità di essere innovativi, magari con un occhio di riguardo agli aspetti 'green', ai prezzi e ai consumi. Le aziende che stanno andando meglio oggi sono quelle che hanno saputo approfittare della crisi per cogliere l'opportunità di riposizionarsi sul mercato, per esempio trovando nuovi sbocchi per le proprie produzioni in ambiti non colpiti dalla crisi, tra i quali il settore dell'energia. Più in generale, credo che tutti dovrebbero adottare un nuovo approccio commerciale che sia più attento ai nuovi mercati, in sostanza più innovativo non solo in termini tec-

nologici ma anche nella capacità di anticipare i trend. E quanto alle dimensioni di business più tradizionali, occorre prestare maggiore attenzione alla componente servizi e al retrofit degli impianti esistenti".

L'Italia e l'automazione

L'Italia è un importatore netto di tecnologie di automazione (bilancia commerciale 2009 pari a -172 milioni), anche se le esportazioni rappresentano comunque una voce importante del fatturato (circa il 30%). Questi dati riflettono grandi differenze: in Italia infatti si importano molti componenti di automazione destinati al mercato dei costruttori di macchine; mentre si esportano sistemi e soluzioni (soprattutto per applicazioni nell'industria di processo). L'Italia, insomma, sembra produrre sempre meno automazione e specializzarsi nei servizi.

"La verità è che per essere competitivi nel nuovo scenario mondiale servono investimenti importanti. Una piccola azienda italiana non può competere a livello globale con le multinazionali. Il che non significa che non ci sia uno spazio anche per loro: esistono infatti delle 'nicchie' di mercato (anche significative in termini di volumi) in cui le nostre aziende possono eccellere grazie alla capacità di essere vicini al cliente e di cucire soluzioni e servizi su misura dell'applicazione. Ma sia chiaro che investire in applicazioni, software e servizi è comunque un imperativo per tutti, anche per le grandi aziende europee: non possiamo dimenticare, infatti, che prima o poi la concorrenza orientale sarà sempre più difficile da superare per le produzioni del Vecchio Continente".

Soffermandosi sulla sola Europa, dall'Osservatorio AssoAutomazione - Anie emerge che l'Italia rappresenta oggi appena il 12% del mercato europeo dell'automazione. E l'impressio-

Che cosa fa AssoAutomazione - Anie

AssoAutomazione - Anie è una delle 11 associazioni federate in Anie ed è attiva nei comparti: azionamenti elettrici; HMI e software; PLC e I/O distribuiti; rilevamento, misura e analisi; telecontrollo e supervisione reti; telematica applicata a traffico e trasporti;



AssoAutomazione
Associazione Italiana
Automazione e Misura

UPS - gruppi statici di continuità. AssoAutomazione promuove, organizza e cura direttamente analisi di mercato mirate al settore. Pubblica, inoltre, con cadenza annuale, un volume sull'evoluzione della tecnologia e sul mercato globale di settore.

L'Associazione cura eventi, fiere e convegni; organizza corsi di formazione; realizza documenti rivolti a progettisti, installatori, operatori ed utenti, per lo sviluppo qualitativo del mercato.

ne è che bisognerà continuare a giocare sulla difensiva.

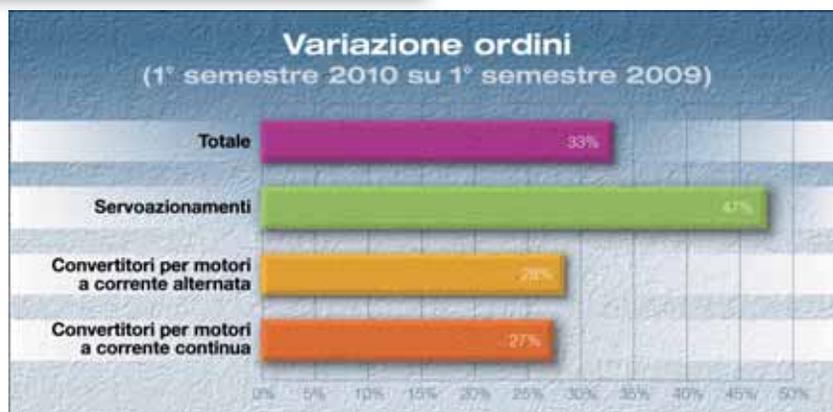
"L'automazione in Italia paga ovviamente lo scotto di un problema più generale di attrattività del nostro sistema-Paese. L'arretratezza delle nostre infrastrutture (pochi canali navigabili, una rete ferroviaria e autostrade non sempre all'altezza della situazione) ne è un indice emblematico. Limitandoci all'automazione, per quanto riguarda l'industria pesante e settori come il farmaceutico, l'alimentare ecc. non credo che arriveranno a breve significativi investimenti. In questi ambiti, quello che occorre fare è proporre soluzioni per il revamping delle strutture che offrano un significativo valore aggiunto all'industria cliente: oggi un fornitore di automazione deve saper considerare tutti gli aspetti di uno stabilimento, dall'illuminazione ad elevata efficienza al comfort dei lavoratori, oltre che alla parte strettamente produttiva". Ma poi ci sono i clienti che esporta-

no, i costruttori di macchine utensili, sistemi per la produzione e il packaging, uno dei settori-clienti più importanti per l'automazione in Italia, una categoria che nel 2009 ha subito uno stop veramente brusco a causa della crisi.

ri, accrescendo il livello di qualità di macchine che vengono esportate in tutto il mondo. E offrire un servizio postvendita che sia globale e capillare".

Un futuro... non tradizionale

Saranno i cosiddetti mercati 'non tradizionali', come le infrastrutture, la sanità e l'energia, a giocare un ruolo crescente per l'automazione.



"Anche il nostro fatturato ha risentito della violenta frenata di questo settore. Una crisi come quella che è appena finita avrebbe potuto incrinare l'intero comparto dei costruttori di macchine che in Italia è composto prevalentemente di piccole e medie imprese. Ritengo che il percorso di aggregazione intrapreso da alcune realtà debba essere proseguito ed esteso in maniera diffusa se vogliamo metterci al riparo dalle tempeste congiunturali. Dal nostro punto di vista, è necessario instaurare con questi clienti un rapporto di partnership, di attenzione e di vicinanza, che parta con un aiuto sin dalle fasi dello sviluppo e della progettazione. Da parte di questi clienti ci arriva chiara una richiesta di qualità.

Noi fornitori di automazione dobbiamo saper garantire loro efficienza e innovazione tecnologica; proporre loro componenti di automazione sempre più completi, semplici, integrati, compatti, attenti all'ambiente e sicu-

"Innanzitutto l'energia. Non solo l'automazione necessaria a costruire pannelli, inverter e pale eoliche: le città del futuro con i loro servizi avanzati (illuminazione intelligente, sorveglianza, sicurezza, ecc.) non potranno fare a meno di reti intelligenti (smart grid) che richiedono componenti di automazione e software di supervisione della rete.

Ma i megatrend in atto su scala globale (urbanizzazione, crescita demografica, invecchiamento della popolazione...) renderanno indispensabili investimenti nelle grandi infrastrutture come strade, reti, soluzioni per il trattamento dell'acqua, illuminazione intelligente, sistemi di gestione del traffico, ma anche strutture per l'intrattenimento, si pensi a stadi e grandi opere. O ancora alla sanità: dagli strumenti medicali alle protesi high-tech fino alle infrastrutture ospedaliere. In ciascuno di questi ambiti ci sarà dell'automazione; questa è un'opportunità che non possiamo lasciarci sfuggire".