

Strumenti per costruire il futuro

di Daniele Pascucci

Partendo dall'analisi di un anno come il 2010 appena lasciato alle spalle, facciamo il punto sul mercato degli utensili da taglio e sugli sviluppi che attendono questo settore nei prossimi mesi. Ci aiutano le opinioni, le analisi e le strategie di alcuni fra i principali protagonisti di questo segmento produttivo

Vivendo ancora i postumi di una crisi economica che ha menato fendenti a destra e a manca, ci si trova di fronte a un anno 2011, appena iniziato, che potrebbe rappresentare un passaggio cruciale per lasciarsi definitivamente alle spalle un periodo da dimenticare. Per fare un quadro sul settore degli utensili da taglio abbiamo raccolto le opinioni di alcuni fra i più importanti protagonisti di questo mercato.

Un bilancio dell'anno passato. Incominciamo il nostro excursus facendo un bilancio dell'anno che si è da poco concluso. Davide Gaggino, amministratore delegato di Ubiemme Guehring Italia, è il primo a intervenire: "Analizzando i dati in nostro possesso possiamo stimare per l'anno 2010 una chiusura con un incremento di fatturato intorno al +20% rispetto al 2009. Tale incremento non basterà a colmare il gap registrato in precedenza, ma ci riporterà a un livello di ricavi paragonabile alle annate 2004-2005, e, particolare più significa-

tivo, a un risultato di esercizio di nuovo tornato positivo".

Per Arnaldo Levi, amministratore delegato di Iscar Italia: "Il 2010 è stato un anno positivo, se confrontato con il 2009. Anche se i valori non sono ancora quelli del 2008, abbiamo chiuso con una buona progressione che ci ha fatto recuperare una parte significativa della perdita subita l'anno precedente".

Per Sandvik Coromant Italia traccia un breve bilancio Osvaldo Gallazzi, direttore vendite Coromant Italia: "Quest'anno la domanda per gli utensili è stata più vivace durante la prima metà dell'anno, anche grazie alla Tremonti, mentre per gli inserti è stata in leggero e continuo crescendo e ci porterà a un fatturato in crescita del 25-30% rispetto al 2009".

Paolo Costa, amministratore delegato di Feba-metal è soddisfatto: "Per noi il 2010 si chiude in maniera positiva. Il settore metalmeccanico ha ricominciato a produrre, e con esso il consumo di utensili è cresciuto molto sul 2009. La nostra col-





“Nonostante un quadro di incertezza generale – dice **Davide Gaggino**, amministratore delegato di Ubiemme Guehring Italia - ci attendiamo un consolidamento della crescita con una progressione molto simile a quella del 2010. La domanda interna sarà presumibilmente ancora abbastanza stagnante per cui il traino maggiore sarà dato, nel nostro settore, dal mercato tedesco in Europa e dai Paesi del BRIC nel mondo. Dobbiamo augurarci che l'effetto di trascinamento di tali Paesi possa influenzare anche l'economia e il mercato italiano”.



Secondo Arnaldo Levi, amministratore delegato di Iscar Italia: “Si può ritenere che nel 2011 il mercato crescerà di circa il 10-15%. La ripresa tedesca si fa sentire e l'Italia, che tradizionalmente è un sottofornitore della Germania, ne beneficerà. Per settori strategici come l'automotive, l'aeronautica e le macchine utensili, molto dipenderà dalle scelte politiche e dal clima di eventuale ottimismo che invoglierà a fare degli investimenti. Purtroppo il PIL italiano, sembra ristagnare non solo nei confronti dei Paesi emergenti, ma anche nei confronti dei partner europei”.

laborazione con la clientela è andata via via crescendo, per culminare con la fiera BiMu, grazie alla quale abbiamo attraversato un ottimo momento. In generale possiamo ritenerci soddisfatti dell'anno appena trascorso, che ha superato per noi le più rosee aspettative”. “Dopo un avvio incerto – dice Davide Pozzi amministratore delegato di Seco Tools Italia - l'entrata ordini, così come pure il fatturato, si sono progressivamente rafforzati a partire dal primo trimestre 2010 fino a mostrare robusti segnali di ripresa dal secondo trimestre. Complessivamente la crescita di fatturato di Seco Tools Italia registra un importante incremento a doppia cifra”.

La sfera di cristallo. È una metafora abusata, ma sicuramente è quella più efficace: chi può dire come saranno i prossimi mesi? Quali saranno le tendenze dominanti per il 2011 nel settore degli utensili?

“Nonostante l'incertezza generale – dice Davide Gaggino - ci attendiamo un consolidamento

della crescita con una progressione molto simile a quella del 2010. La domanda interna sarà ancora abbastanza stagnante per cui il traino maggiore sarà dato, nel nostro settore, dal mercato tedesco e dai Paesi del BRIC. Dobbiamo augurarci che l'effetto di trascinamento di tali Paesi possa influenzare anche l'economia e il mercato italiano”.

Ecco l'opinione di Arnaldo Levi: “Secondo un nostro calcolo basato su variabili non ancora definitive – dice - riteniamo che quest'anno il mercato crescerà di circa il 10-15%. La ripresa tedesca si fa molto sentire e quindi l'Italia, che è un sottofornitore della Germania, ne beneficerà. Per quello che riguarda settori strategici come l'automotive, l'aeronautica e le macchine utensili, molto dipenderà dalle scelte politiche e dal clima di eventuale ottimismo che invoglierà a fare degli investimenti”.

Osvaldo Gallazzi conferma una previsione di mercato fatta di alti e bassi: “Dalle indicazioni che abbiamo - spiega - viene confermata per l'anno prossimo una situazione decisamente



Seco Tools



Osvaldo Gallazzi, direttore vendite Coromant Italia, parla di una situazione previsionale di mercato fatta grosso modo di alti e bassi: “Dalle indicazioni che riceviamo sia dai clienti diretti sia dai nostri partner rivenditori - spiega - viene confermata per l’anno prossimo una situazione decisamente variegata fra i settori applicativi, alcuni con decisa crescita, e possiamo ricordare ad esempio l’energia, il medicale e l’aerospace, e altri con prospettive di stabilità. Inoltre è prevista una domanda a macchia di leopardo nel territorio, con alcuni distretti molto più dinamici di altri”.



Dice **Paolo Costa**, amministratore delegato di Febametal: “Nonostante il buon trend di crescita del 2010, non è facile prevedere l’andamento del 2011. Durante l’anno scorso - chiarisce - ci è capitato di assistere, come utensilieri, alla partenza di tanti piccoli progetti, soprattutto nella piccola/media impresa, dove abbiamo fatto nascere attrezzature di macchine utensili per prototipazioni di lotti che, a livello teorico, avrebbero dovuto anticipare dei numeri più consistenti in un futuro prossimo. Se molti di questi progetti diverranno realtà, avremo una crescita almeno pari a quella del 2010”.

variegata fra i settori applicativi, alcuni con decisa crescita, e possiamo ricordare ad esempio l’energia, il medicale e l’aerospace, e altri con prospettive di stabilità. Inoltre è prevista una domanda a macchia di leopardo nel territorio”.

Paolo Costa parla di una sua esperienza: “Durante l’anno scorso ci è capitato di assistere, come utensilieri, alla partenza di tanti piccoli progetti, soprattutto nella piccola/media impresa, dove abbiamo fatto nascere attrezzature di macchine utensili per prototipazioni di lotti che, a livello teorico, avrebbero dovuto anticipare dei numeri più consistenti in un futuro prossimo.

Se molti di questi progetti della meccanica italiana si tradurranno in realtà, avremo sicuramente una crescita almeno pari a quella del

2010. In caso contrario, ci potrebbero essere delle flessioni produttive”.

L’importanza del ruolo che nella ripresa potrebbe avere l’innovazione è messa in evidenza da Davide Pozzi: “Nel 2010 abbiamo assistito a una ripresa ‘a macchia di leopardo’ con segmenti industriali ancora in difficoltà e aziende in forte ripresa contrapposte ad altre sofferenti pur operando nello stesso settore. Il 2011 dovrebbe essere l’anno dei consolidamenti delle scelte strategiche operate nel corso del 2010, l’anno in cui le aziende che hanno saputo produrre innovazione e tecnologia, potranno rafforzarsi. In termini generali, in Seco ci aspettiamo un trend di crescita che rispetti i valori medi degli ultimi due trimestri del 2010, quindi, nel complesso, positivo”.





L'amministratore delegato di Seco Tools Italia, **Davide Pozzi**, dice: "Seco Italia nel corso del 2010 ha attuato un piano formativo che ha interessato tutti i livelli aziendali e particolare attenzione è stata posta nell'incremento delle competenze dei funzionari tecnico commerciali in modo che l'interazione con i clienti utilizzatori possa portare a questi ultimi benefici tangibili. Naturalmente abbiamo anche ampliato la gamma della nostra offerta a livello di prodotto presentandoci sul mercato con diverse innovazioni in vari campi di applicazione".

Strategie per crescere. Messa a fuoco la situazione, è il momento di volgere l'attenzione verso i prodotti e le strategie che i costruttori intendono mettere in campo.

L'amministratore delegato di Ubiemme Gühring Italia ha le idee molto chiare: "La società tedesca Gühring – afferma Davide Gaggino - ha sempre puntato sull'innovazione con una forte spinta in ricerca e sviluppo e tale indirizzo si svilupperà anche nell'immediato futuro.

L'offerta di una gamma di prodotti davvero ampia è un altro tratto distintivo su cui puntiamo per soddisfare al meglio le specifiche esigenze dei clienti. In particolare in Italia miriamo a realizzare migliori risultati nella media industria, proponendo utensili speciali a fissaggio mec-

canico e applicazioni in policristallino".

È lineare la strategia che illustra l'amministratore delegato di Iscar Italia: "Abbiamo una gamma completa di prodotti – dice Arnaldo Levi - alle nostre soluzioni d'avanguardia in troncatura e scanalatura e nelle linee di fresatura, si aggiungono infatti prodotti avanzati nell'ambito della foratura e della tornitura ISO. Questa offerta globale sul piano della gamma, insieme alla produzione interna di utensili speciali e alla capacità di effettuare studi chiavi in mano e di cost saving, ci posiziona oggi come interlocutore privilegiato per l'industria meccanica italiana". Interviene il direttore vendite di Coromant Italia: "Coromant è convinta che diversi clienti già ora sono nella necessità di rispondere velocemente all'accresciuta domanda e quindi devono incrementare la produttività mantenendo il controllo dei costi – afferma Osvaldo Gallazzi - siamo pronti a sostenere e ad aiutare l'industria meccanica italiana in questa sfida con prodotti e soluzioni di altissima performance e inoltre introdurremo circa mille nuovi prodotti a marzo. Anche nel periodo di crisi, Coromant ha mantenuto invariata la focalizzazione su ricerca e sviluppo e sul mantenimento della capacità produttiva, incrementandone altresì ulteriormente la flessibilità".

Nella visione dell'amministratore delegato di Febametal emerge un punto nodale: "Al centro della nostra strategia c'è senz'altro il servizio – spiega Paolo Costa - infatti, data per assodata la qualità finale dell'utensile come condizione fondamentale per rimanere sul mercato, la flessibilità, la disponibilità di prodotti standard a magazzino, e la rapidità nell'approvvigionare l'utensile speciale sono il valore aggiunto sul quale punta la nostra società. Ormai non basta più avere una vasta gamma di utensileria standard, ma bisogna anche affiancare la competenza sullo speciale. Per quanto riguarda nuovi prodotti, puntiamo molto sui settori emergenti, quali l'energetico e il medicale".

L'amministratore delegato di Seco Tools Italia mette in evidenza una strategia per il futuro fatta di ampie competenze e nuove soluzioni: "Seco Italia nel corso del 2010 ha attuato un piano formativo che ha interessato tutti i livelli aziendali – spiega Davide Pozzi - particolare attenzione è stata posta nell'incremento delle competenze dei funzionari tecnico commerciali in modo che l'interazione con i clienti utilizzatori possa portare a questi ultimi benefici tangibili. A livello prodotti, nel corso degli ultimi mesi del 2010 abbiamo reso disponibili più di 3.000 nuove soluzioni e altrettante sono previste per il lancio entro il primo semestre 2011".

