

Nuova guida per Assofluid

FRANCESCO MARRI

Amadio Bolzani è stato recentemente eletto nuovo presidente di Assofluid. Guiderà per il triennio 2011 – 2014 l'associazione italiana. Con lui abbiamo fatto il punto sulle principali questioni che interessano il settore del Fluid power e cercato di capire le prospettive per i prossimi anni sia a livello associativo sia a livello di mercati



Amadio Bolzani è il nuovo presidente di Assofluid. Eletto lo scorso 10 giugno in occasione dell'assemblea ordinaria dei soci, Bolzani presiederà l'associazione dei costruttori e degli operatori del settore della potenza fluida durante il triennio 2011-2014. Il nuovo presidente di Assofluid ha una lunga esperienza

nel mondo dell'associazionismo. Presente nel Consiglio direttivo di Assofluid in diversi mandati, ne ha ricoperto la carica di presidente dal 2000 al 2001 ed è stato anche presidente, dal 2001 al 2007, di Cetop, il comitato europeo che riunisce sotto di sé 18 associazioni nazionali nell'ambito della potenza fluida.

Bolzani è attualmente amministratore delegato di Sauer-Danfoss. Un presidente che conosce bene sia le tematiche del settore che le dinamiche delle associazioni.

Presidente, il 2010 è stato un anno positivo. Quali sono le sue previsioni per il 2011 e come vede



con un aumento del 44,7% rispetto all'anno precedente, mentre il mercato ha registrato un valore pari a 1,5 miliardi di euro, segnando un +28,9% sull'anno 2009.

Anche il 2011 è iniziato sotto buoni auspici.

Occorre però molta prudenza nel considerare concluso il periodo di crisi. I segnali di ripresa sono evidenti, ma ritengo che debbano assestarsi su parametri più stabili e continuativi prima di poterlo dichiarare concluso”.

Il nuovo consiglio direttivo

In occasione dell'assemblea ordinaria dei soci Assofluid del giugno scorso sono stati nominati anche i membri del consiglio direttivo dell'associazione. Oltre alla nomina di Amadio Bolzani, che lavorerà come presidente di Assofluid per il prossimo triennio, sono stati eletti nell'organo direttivo altri cinque membri dell'associazione: Loris Chierici (Walvoil), Emanuele Morandi (Pneumax), Domenico Di Monte (Camozzi), William Dia (Hydronit) e Danilo Orsenigo (Sogeaec). A Loris Chierici ed Emanuele Morandi è stata inoltre assegnata la vicepresidenza dell'associazione. Per completare la struttura direttiva sono stati definiti anche i componenti del collegio dei probiviri, che sarà composto da Giorgio Beretta (MP Filtri), Roberto Bottacini (Pneumax) e Luciano Casappa (Casappa).



o vorrebbe vedere il settore nella prospettiva del suo triennio di mandato?

“L'andamento della potenza fluida ha registrato nel 2010 degli ottimi risultati. Dal rapporto di settore 2010, che abbiamo presentato durante l'assemblea Assofluid di giugno, emergono degli aumenti significativi del fatturato e degli ordini che hanno portato il settore a recuperare parte del fatturato perso nel 2009. La produzione del comparto si è attestata a 2,4 miliardi di euro,

Lei ha una lunga esperienza in ambito associazionistico internazionale. Cosa deve fare un'associazione nazionale per stare al passo con un mondo che è in costante cambiamento?

“Per essere competitivi nel lungo periodo bisogna investire in ricerca e sviluppo. È necessario avere a disposizione un capitale umano estremamente preparato, in grado di affrontare le sfide future ed è quindi fondamentale la formazione professionale a tutti i livelli. Assofluid ha

SCENARI

avviato da tempo, in collaborazione con il Cetop - Comitato Europeo delle Trasmissioni Oleoidrauliche e Pneumatiche - il progetto di incentivazione della formazione in ambito oleoidraulico e pneumatico. Questa iniziativa ha portato alla certificazione in Italia di sei Centri di eccellenza, per l'insegnamento e la qualifica specialistica di tecnici del settore, un traguardo davvero importante.

Un altro importante servizio offerto da Assofluid è la presenza crescente alle fiere di settore all'estero. Negli ultimi anni siamo stati in Cina, Germania, India, Russia, Stati Uniti e Turchia, con l'organizzazione di partecipazioni collettive Assofluid o in collaborazione con gli enti preposti, per valorizzare ancora di più la presenza italiana alle manifestazioni.

Seguendo questo indirizzo, Assofluid e Fiera Milano hanno deciso di presentare in Brasile un'anteprima di Fluidtrans Compomac, la nostra fiera di riferimento in Italia e a livello internazionale. Si chiamerà Fluid Power & Motion Control e si terrà a San Paolo dal 4 al 6 ottobre 2011, con una partecipazione collettiva delle aziende italiane. Naturalmente, queste iniziative si affiancano a tutte le attività a favore dei soci, che vanno dai servizi di natura statistica, tecnica, promozionale e di informazione, senza tralasciare le diverse convenzioni in atto e le ulteriori opportunità derivanti dall'essere iscritti al mondo confindustriale".

Quali sono le attività con le quali Assofluid può creare valore per i suoi aderenti e quanto conta oggi per la crescita il supporto di un'associazione?

"Spesso la sinergia si crea affrontando problemi comuni in modo

costruttivo, ponendo l'Associazione come interlocutore in diversi contesti di natura istituzionale, tecnica ed economica. Da questo punto di vista ritengo molto utili, e le presenze lo testimoniano, i vari convegni proposti alle nostre aziende associate, sia di natura tecnica sulle principali direttive di sicurezza, come ad esempio la Direttiva Macchine, oppure di natura doganale o fiscale. Fornire un'assistenza adeguata alle aziende in queste problematiche, sempre in costante evoluzione, non può che essere il fondamento su cui un'associazione debba basarsi. Far parte, attraverso la nostra associazione, del mondo confindustriale permette inoltre di raggiungere risultati estremamente ambiziosi: infatti grazie al lavoro svolto da Federmacchine era stata istituita la cosiddetta legge Tremonti-ter, che per la prima volta includeva anche il settore della componentistica oleopneumatica, con specifiche misure a riguardo. È naturale che questo non è sufficiente a risolvere tutte le problematiche che le aziende si trovano ad affrontare oggi, ma sottolinea comunque l'attenzione che l'associazione ha nei confronti dei propri associati e il supporto che essa è in grado di fornire".

Ci sono opportunità di sinergie tra le associazioni della meccatronica, e in questo caso, come si dovrebbe procedere, verso quali obiettivi?

"La risposta andrebbe a mio avviso articolata in due diversi aspetti. Da un punto di vista esclusivamente tecnologico, negli ultimi anni la



potenza fluida integrata con l'elettronica ha sviluppato notevoli progressi e le innovazioni introdotte hanno consentito di sviluppare soluzioni applicative che garantiscono prestazioni elevate a consumi e costi ridotti.

Questo naturalmente non può che essere un fattore positivo in grado di allargare le possibilità applicative in tutti i campi industriali che, così facendo, si arricchiscono a vicenda. Analizzando invece la situazione da una prospettiva puramente associativa, credo che la strada sia ancora tutta da sperimentare: esistono ovviamente dei punti di contatto, dal momento che i campi di applicazione sono vicini e spesso complementari, ma sussistono anche delle problematiche specifiche per ogni settore. Proprio per questo motivo, eventuali sinergie tra associazioni andrebbero vagliate, valutandone attentamente l'opportunità per i processi innovativi tanto auspicati per l'uscita dalla recente grave crisi economica".



Oggi ci si confronta costantemente in ambito internazionale. Quali sono a suo parere le dinamiche internazionali più importanti a cui è importante che le aziende del settore pongano attenzione?

“Le dinamiche internazionali ci obbligano a mettere in primo piano questi tre fattori: investimenti, innovazione e formazione. La crisi ha portato tagli inevitabili in molti comparti aziendali. Ora, però, è indispensabile realizzare programmi di investimento a medio/lungo termine, concentrandosi su formazione, ricerca e innovazione. Solo con l’innovazione tecnologica si potrà competere nel lungo periodo, implementando la variabile che più di ogni altra fa e farà ancora la differenza dei prodotti italiani: la ‘qualità’ dei nostri prodotti e delle loro prestazioni. Grazie a questa semplice parola il Made in Italy, Fluid power incluso, ha saputo ritagliarsi successo e competitività a livello globale. Occorre naturalmente aumentare la nostra presenza sui mercati esteri, compresi quelli dei Paesi emergenti, che rappresentano ormai il principale vero sbocco per la crescita delle nostre imprese, e le opportunità non mancano di certo, se accettiamo le sfide competitive che essi ci lanciano”.

L’associazionismo in ambito internazionale, come il Cetop, che ruolo ha e potrà avere in futuro?

“Il Cetop rimane un punto di raccordo strategico e fondamentale per le 18 associazioni europee aderenti. Non avrebbe senso, ora più che mai, agire da soli, sarebbe come vanificare anni di lavoro e successi che il fluid power europeo ha saputo raccogliere, ricevendo la giusta considerazione in campo mondiale. Il nostro settore, per quanto importante, rimane comunque ancora un comparto poco rilevante a livello ‘mediatico’ e ‘lobbistico’.

Un lavoro di gruppo, articolato e ben organizzato a livello informativo, non può prescindere dal supporto di una organizzazione come il Cetop, destinato a crescere, in osmosi, con le singole associazioni aderenti che, a loro volta, dovranno fornire contenuti e feedback raccolti nelle loro attività associative nazionali.

Personalmente ho avuto l’onore e l’onere di guidare il Cetop nelle vesti di presidente per sei anni e posso assicurare che il lavoro svolto dai rappresentanti delle associazioni si è sempre rivelato indispensabile per garantire la tutela degli interessi del comparto a livello sia europeo che mondiale. La vigilanza continua, da parte del Cetop, sui processi di formulazione

delle Direttive europee, per esempio, ha permesso di evitare ricadute negative sull’attività del nostro settore”.

Concludendo, quale vorrebbe che fosse l’obiettivo più importante da raggiungere nel suo mandato?

“Riallacciandomi a quanto detto, durante il mio mandato vorrei potenziare alcuni dei servizi associativi, che incentivano la competitività e la promozione del prodotto italiano del nostro settore nel mondo.

Tra questi vorrei citare la promozione dell’attività dei Centri di eccellenza certificati Cetop, che garantiscono la formazione di specialisti di settore, e favoriscono l’innovazione nelle aziende associate e in quelle dei loro clienti; e la promozione del prodotto italiano nel mondo, attraverso l’esportazione della nostra fiera di settore, sia in manifestazioni fieristiche proprie del comparto oleopneumatico sia in quelle dei settori applicativi dei nostri componenti e sistemi (come Bauma, Agritechnica ecc.), con un occhio di riguardo ai Paesi emergenti.

Questi ed altri importanti obiettivi saranno possibili attraverso lo spirito di squadra che sarà potenziato nel nuovo Consiglio direttivo e nelle Commissioni previste per i vari settori di attività di Assofluid (marketing, formazione, statistiche, tecnica, distributori).

Con il contributo degli associati che intenderanno far parte di queste Commissioni, per offrire il loro prezioso contributo specialistico, verranno ottimizzati i numerosi servizi offerti dalla nostra associazione, garantendo così la continuazione e il potenziamento del ruolo di protagonisti nel mercato mondiale, riservato a molti dei produttori italiani del settore”.