



I nostri **OSPITI**



Vincenzo Rubat Baleuri
Ficep



Lorenzo Galli
IMV Presse



Paolo Crosara
Omera



Stefania Pigozzi
Responsabile Centro Studi
Ucimu



Marco Rosati
Responsabile Rapporti con gli
Associati di Ucimu



Riccardo Gaslini
Responsabile Fiere
di Ucimu



Daniele Luca Bignamini
Valdarno



Giovanni Sessa
Valdarno

Tavola Rotonda



Prospettive per il futuro

UN COMPARTO IN SALUTE, QUELLO DELLO STAMPAGGIO A CALDO DI PARTICOLARI IN ACCIAIO E LEGHE SPECIALI. LO CONFERMANO ALCUNI COSTRUTTORI DI MACCHINE E IMPIANTI A UNA TAVOLA ROTONDA ORGANIZZATA DA TECNOLOGIE MECCANICHE.

di Flavio Della Muzia ed Ezio Zibetti

La tavola rotonda è, da sempre, un importante momento di dialogo e confronto tra gli esponenti delle aziende manifatturiere del nostro Paese, oltre che un'occasione per fare conoscere al mercato le opinioni dei principali operatori di settore. E quale migliore momento, se non quello della tavola rotonda, per presentare un importante lavoro di ricerca sul comparto delle presse per lo stampaggio a caldo realizzato da Ucimu - Sistemi per Produrre e presentato da Stefania Pigozzi, Responsabile del Centro Studi di Ucimu, che ha voluto fare il punto sulla situazione di mercato delle imprese impegnate in questo campo. «Un primo passo che abbiamo compiuto è stato individuare il panorama delle aziende che fanno parte del settore evidenziando diciannove società, undici delle quali localizzate in Lombardia. Le restanti sono invece distribuite tra Veneto, Piemonte,



Emilia Romagna, Toscana e Campania - ha spiegato ai presenti - Il secondo passo, poi, è stato quello di analizzare i bilanci di queste aziende, per farci un'idea circa il loro andamento di mercato nel tempo. I risultati sono interessanti anche se - ha puntualizzato Stefania Pigozzi - nell'osservazione dei dati di fatturato dobbiamo considerare che potrebbero risultare, in alcuni casi, superiori a quelli reali poiché molte delle imprese oggetto dell'indagine realizzano anche altri tipi di prodotto e non abbiamo indicazione della quota relativa al fatturato della sola produzione di macchine per stampaggio a caldo".

Partendo dall'analisi dei dati di bilancio si evidenzia un valore medio di fatturato pari a 17,8 milioni di euro, con 65 addetti e un fatturato medio per addetto di 274mila euro. Osservando l'andamento nel tempo, emerge da subito una forte riduzione del volume d'affari nel biennio 2009/2010 a seguito della crisi economi-

ca e finanziaria che ha colpito un po' tutto il manifatturiero. Ciò che ha però differenziato il comparto della lamiera da altri ambiti è che, a partire dal 2011, si è assistito a un percorso di costante ripresa che ha spinto il fatturato del 2015 fino a raggiungere il valore record di 412 milioni di euro, anche se poi il 2016 e il 2017 sono stati in leggero calo, riportando il dato medio alla cifra di 338 milioni di euro.

«Abbiamo infine condotto un'analisi focalizzata sull'andamento degli addetti del comparto ed evidenziato anche una serie di dati che riguardano l'interscambio Italia/mondo, al fine di comprendere come è posizionato il settore a livello di import ed export, anche qui con un limite per quanto concerne il codice doganale cui necessariamente abbiamo dovuto fare riferimento, ovvero quello delle "Macchine, comprese le presse, per fucinare o forgiare a stampo e magli" - ha proseguito - Anche sul fronte dei dipendenti la fotografia

è analoga al dato precedente così che, se nel 2008 c'è stata un'impennata nelle assunzioni, nel 2010 il calo ha iniziato a farsi sentire. Un'importante ripresa c'è stata però in questi ultimi periodi, portando il settore a un valore addirittura superiore, in termini di addetti, rispetto a quello che era il punto di partenza».

Dall'analisi dei dati import/export a livello strutturale emerge un comparto costantemente caratterizzato da un surplus di bilancio commerciale, con ottimi dati di esportazione e ridotti valori di importazione. Il valore medio del saldo è stato di 134 milioni di euro, mentre il record raggiunto è stato di 180 milioni di euro. Dopo un 2016 e un 2017 che hanno visto rallentare leggermente il passo delle esportazioni, nel periodo gennaio/settembre 2018 c'è stato un recupero delle esportazioni del 38,5%. Osservando i numeri relativi all'import si notano invece valori molto più ridotti. I dati evidenziano la debolezza del mercato italiano fino al 2014 ma altrettanto sottolineano la ripresa, negli anni successivi, che ha consentito la risalita dei valori di fatturato tornati abbastanza vicini ai record raggiunti nel 2010, con 30 milioni di euro nel 2015/2016. Alla luce di questa importante analisi del comparto condotta da Ucima, abbiamo chiesto ad alcuni esponenti del mondo della costruzione di macchine per la deformazione a caldo presenti alla tavola rotonda organizzata da TecnoLamiera la loro opinione sull'andamento, sulle prospettive di crescita e sulle novità che stanno caratterizzando il mondo della lamiera, in



Paolo Crosara
Omera

➤ LE VENDITE SONO FORTEMENTE AUMENTATE IN PARTICOLAR MODO NELLE PRESSE COLLEGATE A LINEE DI STAMPAGGIO



un mercato complesso e articolato come quello di oggi.

■ Come si colloca la vostra azienda rispetto alla situazione appena presentata da Ucimu?

Vincenzo Rubat Baleuri - Ficep

«Siamo stati molto soddisfatti dell'incremento di vendite registrato nel 2017 e 2018, con prospettive molto buone anche per l'anno in corso e per il 2020: un incremento frutto anche dei benefici fiscali legati alla legge Industria 4.0 che hanno indubbiamente portato risvolti interessanti a livello di investimenti. Ci riconosciamo più o meno in media con i dati esposti da Ucimu ed è chiaro che la bassa percentuale di import è dovuta al fatto che i nostri concorrenti, tedeschi o giapponesi,

sono pochi. Le proiezioni sono molto interessanti oltre che sui mercati tradizionali anche e soprattutto sui mercati emergenti. Interessanti sviluppi si intravedono anche per il futuro dell'automobile, con l'elettrico in crescita e con lavorazioni (su materiali come alluminio o leghe speciali) che, sicuramente, rappresentano processi per i quali viene richiesto l'impiego non solo della pressa meccanica, ma anche di quella a vite o idraulica».

Lorenzo Galli - IMV Presse

«Premetto che per noi il comparto dello stampaggio a caldo riveste un 20% del fatturato, con le macchine realizzate che sono più che altro complementari ad altri tipi di presse come, per esempio, quelle a vite. Osservando i dati esposti anche noi ci ritroviamo, anche se possiamo dire di

non avere notato il picco nel 2015, probabilmente perché è stata assorbita la nostra potenzialità produttiva dal comparto lamiera. Anche noi abbiamo beneficiato dell'effetto positivo della legge Industria 4.0 che ha generato, dallo scorso anno, una importante ripresa del mercato italiano. Noto, inoltre, che i dati import/export hanno una certa altalenanza, con l'importazione che sale quando sale l'esportazione: andamento legato facilmente alle consegne delle nostre aziende italiane, che nei momenti di punta del mercato per la loro dimensione e capacità produttiva non riescono a soddisfare tutte le richieste della clientela, che di conseguenza si rivolge direttamente agli importatori. Osservando il calo 2016/2017, infine, posso dire che probabilmente era in atto una fase di preparazione a un cambio tecnologico nel settore della deformazione e in comparti, come quello dell'automobile o dell'aeronautico, che sono trainanti per noi».

Paolo Crosara - Omera

«Anche noi ci troviamo allineati con i dati appena esposti, soprattutto per la parte di crescita del fatturato: anche se il campo dello stampaggio a caldo risulta una nicchia per la nostra azienda, che produce principalmente macchine per la deformazione a freddo, abbiamo notato un forte incremento della domanda soprattutto negli anni 2017 e 2018. Le vendite sono fortemente aumentate, in particolar modo nelle presse collegate a linee di stampaggio. Nell'ultimo biennio il mercato italiano ha risposto bene per Omera grazie anche agli incentivi fiscali legati alla legge Industria 4.0, che hanno dato un deciso impulso agli investimenti e a un significativo cambio di mentalità degli imprenditori».

Giovanni Sessa - Valdarno

«Concordo appieno con l'esposizione dei dati di settore condotta da Ucimu, che corrisponde proprio a quanto osservo nella mia azienda e sul mercato in generale. Gli incentivi legati al Piano Industria 4.0 hanno certamente dato avvio a investimenti importanti da parte del compar-



Lorenzo Galli
IMV Presse

➤ POSITIVO L'EFFETTO DELLA LEGGE INDUSTRIA 4.0, CHE HA GENERATO UNA IMPORTANTE RIPRESA DEL MERCATO ITALIANO



Riccardo Gaslini
Direzione Fiere Ucima

**➤ DA UNA NOSTRA
INDAGINE NEL
SETTORE IL 44%
DEGLI INTERVISTATI
TROVA IMPORTANTE
L'AUTOMAZIONE**

to. Devo solo aggiungere il fatto che, per quanto riguarda le importazioni, secondo me sono maggiori: forse non s'è considerata l'importazione di macchine usate che, in Italia, è abbastanza rilevante. È altrettanto vero che da quest'ultimo aspetto ci si può difendere, anche perché molti di questi impianti non sono a norma. Per quanto attiene l'esportazione, il nostro Paese è fortissimo



grazie alle sue potenzialità intrinseche, anche se quello che manca è il collegamento tra le aziende, che dovrebbero fare un po' più "squadra", strategia che favorirebbe un ulteriore sviluppo e crescita per le aziende italiane del settore».

■ **Addentrandosi nell'analisi dei dati Ucima, si evidenzia il fatto che il primo mercato di sbocco per l'Italia è la Germania, con un valore di 20,5 milioni di euro di fatturato e una percentuale del 15% sul totale, seguita dalla Polonia con 15 milioni e 11,1%, dalla Francia, dal Messico e dagli Stati Uniti, rispettivamente con 8,8 e 7,5 milioni di euro, mentre il mercato asiatico è ancora un po' sottotono, con Taiwan (il primo Paese che incontriamo nella**

lista) che rappresenta una quota pari al 3,8% e 5,2 milioni di euro. Dal vostro punto di vista condividete questi numeri?

Vincenzo Rubat Baleuri - Ficep

«Concordo appieno con questi dati, anche se non vedo così bassa la percentuale assegnata alla Corea che, invece, per noi è un mercato importante. Germania, Polonia, Messico e Stati Uniti sono i nostri Paesi di riferimento, quelli dove lavoriamo più intensamente, mentre trovo un po' alta la quota attribuita al Brasile che per noi, da anni, è abbastanza fermo».

Lorenzo Galli - IMV Presse

«Per noi la Francia, la Germania, la Spagna e la Polonia sono i Paesi che hanno



Stefania Pigozzi
Centro Studi Ucima

**➤ DALL'ANALISI DEI DATI DI
BILANCIO SI EVIDENZIA UN
VALORE MEDIO DI FATTURATO
PARI A 17,8 MILIONI DI EURO**

UCIMU: l'importanza di fare squadra

Particolarmente utile, a margine della tavola rotonda, l'intervento di Marco Rosati, Responsabile Ucima per le relazioni con gli associati, che ha voluto sottolineare l'importanza della partecipazione delle aziende alle attività promosse dall'associazione. «Uno degli aspetti più rilevanti, secondo me, per i quali una società dovrebbe entrare a fare parte dell'associazione riguarda il senso di appartenenza - ha affermato - Questo perché più aziende rappresentano l'Italia nel mercato internazionale, meglio viene difeso il manifatturiero nei confronti della concorrenza, oggi sempre più agguerrita. Se facciamo per esempio un chiaro riferimento all'Industria 4.0, posso asserire con certezza che il suo sviluppo in Italia è stato promosso e sostenuto da tutto il sistema confindustriale ma Ucima, insieme ad alcune altre realtà, ne è stata capofila». I concetti del super e dell'iperammortamento, come ha spiegato, sono nati da un lavoro compiuto nel 2014 dall'associazione, che ha fatto emergere una fotografia abbastanza preoccupante circa la vita media dei macchinari negli stabilimenti, che risultava essere di 13 anni, con alcuni impianti che superavano i 25 anni di vita operativa e quelli nuovi in diminuzione. «Per andare a soddisfare le necessità delle nostre aziende, talvolta in difficoltà nel servire mercati sempre più lontani, abbiamo spinto molto nella direzione del 4.0, con la speranza che l'elettronica, la sensoristica e i software potessero aiutare concretamente il nostro tessuto imprenditoriale - ha aggiunto - Un ultimo aspetto secondo me estremamente importante per le società è quello di avere un contatto tra di loro. È sicuramente utile per tutti uscire dai propri stabilimenti, confrontandosi su tematiche comuni. A tale proposito è centrale per noi il ruolo del Centro Studi, in grado di fornire agli associati tutta una serie di dati e proiezioni del settore che hanno finalità di conoscenza e di informazione, ma hanno anche una grande valenza strategica e commerciale».

dominato il mercato, mentre negli Stati Uniti lavoriamo saltuariamente. A livello storico, la regione francese è sempre stata per IMV molto importante ma, negli anni, abbiamo assistito a una diminuzione del fatturato, che s'è riversato in altri Paesi come la Polonia o la Slovacchia».

Paolo Crosara - Omera

«Il sondaggio presentato rispecchia pienamente i nostri mercati di riferimento, con la Polonia che rappresenta una realtà in forte crescita. Vediamo un mantenimento del fatturato in Paesi "ricchi", come Francia e Germania, mentre registriamo un leggero calo in Brasile, Russia e Turchia, presumibilmente per problemi geopolitici in atto in quei Paesi. Stiamo

lavorando bene invece nei Paesi baltici come Lituania e Lettonia».

Giovanni Sessa - Valdarno

«Anche per noi il sondaggio rispecchia sostanzialmente la realtà di mercato. La mancanza di alcuni Paesi nella lista è probabilmente dovuta a una riesportazione della Germania verso la Russia e la Cina; purtroppo nazioni come la Turchia sono crollate a causa della svalutazione della loro moneta, mentre la Svizzera rifattura semplicemente questi impianti».

■ **Dal punto di vista tecnologico, quali sono secondo voi le attuali tendenze e dove si dovrebbe andare, per essere più competitivi?**



Marco Rosati
Rapporti con gli associati di Ucima

➤ È UTILE PER TUTTI USCIRE DAI PROPRI STABILIMENTI, CONFRONTANDOSI SU TEMATICHE COMUNI

Giovanni Sessa - Valdarno

«I clienti oggi hanno capito che ci sono importanti evoluzioni a livello dei materiali, evoluzione che porta con sé una trasformazione nel settore dello stampaggio a caldo. Inoltre, mi sembra altrettanto importante la costruzione di macchine sempre più precise, perché i particolari vanno stampati con il minimo sovrapprezzo al fine di ridurre l'incidenza del trattamento termico e delle lavorazioni meccaniche. Quindi, per costruire particolari più precisi servono impianti nuovi e innovativi, che abbiano prestazioni superiori. È quindi necessario, anzi indispensabile, che le aziende utilizzatrici mettano in atto un aggiornamento tecnologico dei propri macchinari in modo da produrre particolari con i livelli di precisione e qualità richiesti dal mercato. Oggigiorno la tendenza di tutti è comunque quella di realizzare particolari più precisi, per riuscire a vendere alla clientela con margini superiori».



Vincenzo Rubat Baleuri
Ficep

➤ SIAMO MOLTO SODDISFATTI DELL'INCREMENTO DI VENDITE REGISTRATO NEL 2017 E 2018

Paolo Crosara - Omera

«Dal nostro punto di vista vediamo un trend che porta sempre più a richieste d'impianti "chiavi in mano" da una parte e di macchine singole facilmente interfacciabili al resto delle linee del cliente dall'altra. Stiamo puntando, quindi, alla realizzazione al nostro interno delle automazioni e delle robotizzazioni complete degli impianti con all'interno nostre

presse, scelta che ci permette di offrire un plus ulteriore alla nostra clientela, che preferisce di solito interfacciarsi con un singolo partner. Infine, stiamo puntando al continuo miglioramento dei software delle macchine».

Lorenzo Galli - IMV Presse

«Sono pienamente d'accordo con il collega che mi ha preceduto perché l'automazione è diventata predominante sugli impianti di stampaggio a caldo, come lo era stata in precedenza sulle macchine per la lamiera. Anche noi rileviamo la richiesta di maggiore precisione, e di conseguenza la necessità di offrire al mercato macchine e impianti innovativi dove la precisione è una delle caratteristiche chiave. Vorrei, inoltre, sottolineare che molte aziende utilizzatrici sono a carattere familiare e spesso hanno investito molto sull'officina, su impianti performanti, sul "sapere fare" ma non sulla parte commerciale, ovvero la vendita e il rapporto con la clientela. Questo fa sì che si trovino in uno stato di minore competitività nei confronti di aziende straniere medio-grandi, dotate di una struttura commerciale molto efficiente. Queste ultime hanno impianti pieni, mentre le nostre aziende familiari non sempre».

Vincenzo Rubat Baleuri - Ficep

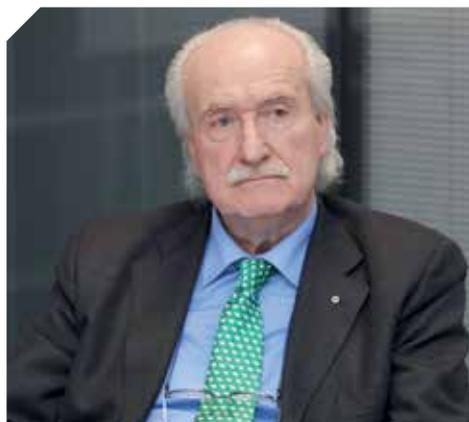
«In Italia non abbiamo moltissime aziende che lavorano nel settore dell'automobile, ci concentriamo maggiormente per aziende che producono pezzi medio-

grandi destinati a comparti come quello del veicolo industriale, quindi presse medio standard dotate di automazione; non c'è pressa che non venga da noi venduta con almeno due o tre robot. Le presse tecnologicamente più avanzate e precise ci vengono richieste da settori e mercati prevalentemente esteri, per noi molto importanti e dove viene richiesta in particolare la pressa a vite, quali il settore aeronautico, medicale e automobilistico, dove per quest'ultimo i particolari devono avere sempre più caratteristiche di resistenza e leggerezza e pertanto vengono utilizzati alluminio, titanio e acciai speciali, con il fine di avere maggiore sicurezza e una riduzione dell'inquinamento».

■ **Come sta cambiando, infine, il service in funzione dei profondi mutamenti del mercato in questo momento storico e quali sono gli elementi che possono dare valore aggiunto e competitività?**

Giovanni Sessa - Valdarno

«Da ciò che rileviamo nel settore dello stampaggio a caldo posso affermare che le nuove generazioni di stampatori non hanno la cultura che possedevano le vecchie generazioni. Oggi riscontriamo grosse difficoltà nel fare capire, davanti a un potenziale investimento, come quell'impianto funziona e come sfruttarne a pieno le potenzialità. Per questo motivo noi costruttori dobbiamo



Giovanni Sessa
Valdarno

➤ GLI INCENTIVI LEGATI AL PIANO INDUSTRIA 4.0 HANNO DATO AVVIO A INVESTIMENTI IMPORTANTI NEL COMPARTO

Il ruolo delle fiere per lo **SVILUPPO** del comparto

Un ruolo chiave per il marketing nel manifatturiero è, da sempre, svolto dalle fiere di settore, vere e proprie occasioni di dialogo tra costruttori e utilizzatori, dove la domanda s'incontra con l'offerta e nascono, molto spesso, collaborazioni proficue e durature. Importante, dunque, l'analisi dei dati che emergono al termine di queste manifestazioni per fornire un quadro più completo possibile circa l'andamento del mercato. «All'esposizione 2019 della fiera milanese Lamiera avremo, al fianco degli storici settori della lavorazione della lamiera, anche l'automazione, la robotica, le tecnologie abilitanti e il consulting - ha affermato Riccardo Gaslini, Responsabile Ucima per le fiere - A tale proposito abbiamo pensato di affidare esternamente un'indagine, a garanzia di totale imparzialità, intervistando i visitatori dell'ultima edizione bolognese e del primo evento milanese del 2017, chiedendo loro se considerano interessanti le aree di innovazione che troveranno all'imminente edizione». Procedendo nella lettura dei dati, si evidenzia come il 44% degli intervistati trovi importante l'automazione, il 70% sia interessato alle tecnologie abilitanti, oltre il 60% cerchi la robotica, mentre il 40% sia interessato alle tematiche legate alla consulenza. A una seconda domanda, relativa alle previsioni d'acquisto per il prossimo biennio, invece, il 31,9% degli intervistati ha manifestato l'intenzione di investire in presse, il 30% in stampi e il 32% si dichiara propenso all'acquisto di tecnologia additiva. «Infine, abbiamo chiesto quali sono le tecnologie che le aziende del settore deformazione intendono introdurre nel loro ciclo produttivo nel prossimo biennio - ha concluso - Le risposte sono state molto interessanti: il 24% del campione afferma che inserirà automazione entro il 2020, mentre il 22% si doterà di robotica, Big Data, tecnologie additive e cobot. A commento di questo lavoro, dunque, possiamo affermare come questa indagine evidenzi un buono stato di salute del comparto, anche se ci sono sicuramente ampi margini di manovra».

offrire sempre più un servizio consulenziale ai nostri clienti. Un altro aspetto importante per l'Italia è la necessità del mantenimento in servizio di vecchie macchine. Molte aziende, in passato, avevano tecnici piuttosto capaci, che smontavano e rimontavano qualsiasi impianto mentre oggi non succede quasi più e, spesso, noi ci troviamo in difficoltà nel rispondere a tutte le richieste di assistenza tecnica per impianti vetusti. Anche perché ci sono delle leggi che impongono una ricertificazione a seguito di un'importante revisione di una macchina, con tutto quanto ne consegue in termini d'impegno di tempo e di personale qualificato».

Paolo Crosara - Omera

«Per quanto riguarda la nostra azienda, il service sarà sempre più di tipo tecnico. La necessità dei clienti è quella di essere seguiti in maniera completa, dal momento dell'installazione in poi. Il futuro del reparto assistenza, dunque, per noi sarà sempre più rappresentato da persone che provengono da molti anni di esperienza nell'ufficio tecnico ed elettronico oltre che dai reparti produttivi, perché non esistono specifici corsi di studio sulle macchine da deformazione».

Lorenzo Galli - IMV Presse

«Concordo pienamente con il fatto che la maggior parte dei clienti non è più pre-

parata ad affrontare discorsi tecnici sulle macchine durante le fasi d'investimento e d'acquisto. Un servizio importantissimo è proprio quello di prevendita per centrare da subito la giusta macchina, in relazione alle esigenze produttive delle società cliente. Per quanto concerne il service, invece, ci sono due differenti aspetti da considerare sul mercato. Le aziende più grandi, che un tempo facevano in autonomia le manutenzioni, oggi cercano di acquistare questo servizio esternamente, con richieste anche di tempi estremamente rapidi. Dall'altra parte, le aziende di tipo familiare soffrono forse ancora di più soprattutto quando viene meno, per ragioni di età lavorativa, il collaboratore esperto in manutenzione. Di conseguenza le PMI vengono a chiedere il nostro aiuto o quello di manutentori esterni, che possano fornire tutta l'assistenza necessaria. In entrambi i casi, comunque, ci si trova costantemente in una situazione emergenziale, perché non esiste ancora una vera e propria cultura della manutenzione preventiva/predittiva».

Vincenzo Rubat Baleuri - Ficep

«Mi associo a quanto appena detto dai colleghi. Da diversi anni abbiamo inserito nella nostra forza vendita degli ingegneri per potere dialogare con il cliente che, oggi sempre più, non dispone della figura del tecnologo, capace di interloquire con il fornitore, esponendo nel dettaglio tutte le necessità e le problematiche. Per quanto riguarda il nuovo ruolo del service, credo che in Italia sia frutto anche della crisi 2008/2009, che ha fatto calare di molto le risorse delle società destinate a quest'importantissimo aspetto del ciclo produttivo. Oggi, con lo stesso numero di persone che avevano nel 2008 le aziende producono magari anche il 50% in più di manufatti, avendo però penalizzato la manutenzione ordinaria, preventiva e predittiva. È dunque richiesta sempre più la presenza di un fornitore che possa garantire un adeguato livello di service, anche con strumenti di teleassistenza o propri dell'Industria 4.0, per sopperire alle mancanze d'organico destinabili a quest'attività». ■