



# L'Europa s'è desta

**Il mercato sembra aver finalmente imboccato la via della ripresa in quasi tutti i Paesi europei: è quanto emerge dall'ultimo Quick Survey Efac relativo ai primi tre mesi dell'anno. E da settembre parte il 'Benchmark Assemblaggio Italiano' che sta suscitando l'interesse delle aziende nazionali**



Foto Kahle Automation

**C'**erano tutti i segnali eppure il momento fatidico della ripresa sembrava non arrivare mai. Il Quick Survey Efac relativo al primo trimestre 2006 riporta invece dei confortanti dati positivi. Vi sono, infatti, chiare indicazioni del risveglio del mercato in quasi tutta l'Europa, a eccezione della Francia. In particolare, la Germania sembra in solida ripresa. Sul fronte nazionale, partirà a settembre la raccolta dati del 'Benchmark Assemblaggio Italiano'. Si tratta della prima iniziativa realizzata e calibrata appositamente su una singola realtà nazionale, che permet-

terà di monitorare tutto il settore italiano dell'assemblaggio e di fornire una situazione completa e aggiornata del mercato locale. Il progetto, organizzato da AIdA, si concluderà ad aprile quando sarà possibile scattare una fotografia del comparto grazie ai dati raccolti.

#### **IL BENCHMARKING SI FA STRADA**

L'analisi di benchmarking offre informazioni sistematiche e aggiornate rispetto all'ambiente competitivo in cui le imprese si trovano a operare. Ciò permette loro una maggiore conoscenza del proprio livello competitivo, riferito al sistema, alla

filiera e al settore di attività. Promossa da AIdA e aperta a tutte le aziende nazionali attive nel settore dell'assemblaggio, partirà a settembre l'iniziativa di benchmarking per il mercato italiano, che si affianca a quella europea condotta già da tempo da Efac. Le imprese italiane avranno a disposizione uno strumento utile, che offrirà una fotografia reale e aggiornata sulla singola realtà nazionale. L'Italia è il primo Paese in Europa a dar vita a questa analisi, che sembra riscuotere forti consensi da parte delle imprese. A mostrare interesse è certamente Paolo Pusceddu, amministratore delegato di



Paolo Pusceddu, amministratore delegato di FlexLink Systems.



Federico Ceresetti, amministratore delegato di Kahle Automation.



Euro Cervesato, direttore commerciale di Movin.

FlexLink: "Si tratta di un'iniziativa molto interessante, anche perché, pur in un panorama abbastanza omogeneo, ogni realtà locale ha le sue caratteristiche e particolarità. Sarà sicuramente di aiuto per le aziende italiane". Elemento indispensabile però della buona riuscita di questa attività di benchmarking è certamente l'adesione delle aziende. "L'iniziativa sarà sicuramente ben accolta dagli operatori del mercato - sottolinea Euro Cervesato, direttore commerciale di Movin - sono però convinto che dimostrerà la frammentazione del nostro settore e la difficoltà delle piccole-medie imprese italiane a fare gruppo, per affrontare commesse importanti quando la singola azienda non ha la struttura per farlo. Queste sinergie permetterebbero invece l'ottimizzazione delle risorse, con la conseguente riduzione dei costi di acquisto e di produzione. Ben vengano dunque tutti gli strumenti offerti alle imprese del settore per essere più competitive". È opinione diffusa tra gli addetti ai lavori che l'iniziativa di AIDA sia di grande importanza per poter tenere conto di quelle che sono le caratteristiche della realtà nazionale, non sempre conforme a quella degli altri Paesi. Federico Ceresetti, amministratore delegato della Kahle Automation, sostiene: "Ogni iniziativa che permetta agli addetti del settore di avere un'idea realistica, dettagliata e soprattutto sempre aggiornata del mercato che ci circonda è molto positiva".

Come sarà articolata questa attività? Da settembre inizierà la prima fase di raccolta dei dati, che una volta analizzati saranno disponibili a partire dal mese di aprile 2007.

A quel punto sarà possibile confrontare risultati, trend e caratteristiche di aziende tra loro concorrenti, per individuare i fattori chiave per operare con successo. Ricordiamo che non si tratta di una forma di analisi competitiva, ma anzi le aziende condividono le informazioni ed è fondamentale la cooperazione tra loro.

### LA RIPRESA DEL MERCATO

Secondo il Quick Survey Efac relativo al primo trimestre del 2006 si iniziano a vedere confortanti segnali di risveglio in quasi tutta Europa, in particolare in Germania. Le indicazioni di crescita che nei passati Survey venivano semplicemente attesi, ma non verificati nella realtà, sembrano questa volta aver preso più concretezza: tutti gli indicatori sono in miglioramento (tranne che in Francia) e si attendono i prossimi Survey per verificare la solidità di questa ripresa. Al momento non

### Stirrings in Europe

*All the signals were there yet the fateful period of recovery doesn't look like its ever going to arrive. However, the Efac Quick Survey, regarding the first quarter of 2006 depicts some comforting positive figures. In fact, there are clear indications that the market is starting to pick up in almost all of Europe, with the exception of France. Germany in particular, seems to be well on the way to a recovery. There is further confirmation of the marked behavioural difference between suppliers of system and suppliers of components, benefiting the latter, which is probably due to an increase in direct sales to the end users who are proving to be more self-sufficient than in the past, when it comes to both carrying out maintenance and making simple modifications to systems that they already own. On the domestic front, in September data collection for the newly set up 'Italian Assembling Benchmark' will begin. The project, promoted by AIDA and open to all national companies that operate within the assembling industry, is flanked by the European one which was set up by Efac some time ago. Once the initial phase of the data collection is over, and the findings have been analysed, the results will be available as of April 2007. At which point it will be possible to compare the results, trends and characteristics of companies that are in competition with each other, so as to be able to highlight the key factors for operating successfully: Italian companies will have an extremely useful tool at their disposal, which will give a true, up-to-date picture of the individual national reality. Italy is the number one country in Europe to do this analysis, which the companies appreciate a great deal. We spoke to: Paolo Pusceddu, the managing director of FlexLink; Euro Cervesato, the sales manager at Movin; Federico Ceresetti, the managing director of Kahle Automation.*

sono disponibili indicazioni più approfondite per identificare le cause della debolezza del mercato francese. SdA, come di consueto, vuole tastare il polso della realtà imprenditoriale italiana e dare la parola alle aziende, per capire se la situazione locale ha corrispondenza con quella europea. “Per quel che riguarda FlexLink – sostiene l’amministratore delegato Paolo Pusceddu - i primi mesi dell’anno sono stati ricchi di soddisfazioni: i progetti sono notevolmente aumentati sia come nu-

che in questi ultimi anni che per molti sono stati di stasi. L’andamento del primo trimestre di quest’anno ha confermato il trend positivo degli anni precedenti”. I risultati sono positivi anche per Movin, ma per differenti fattori: “La Movin ha potuto navigare con una certa tranquillità in questi ultimi anni grazie alla standardizzazione dei prodotti, che ha permesso la realizzazione di impianti nei più svariati settori, gli investimenti per lo sviluppo di nuovi prodotti e la forte vocazione al-

concordiamo sui segnali di risveglio dei mercati europei - spiega Cervesato - dalla nostra posizione di fornitori di sistemi notiamo ancora alcune esitazioni da parte degli utilizzatori finali ad affrontare impegni significativi per investimenti importanti. La tendenza è quella di sfruttare gli impianti esistenti o cercare di modificarli per le nuove esigenze produttive, in attesa di non si sa bene cosa”. Secondo quanto riferisce Paolo Pusceddu, il 2006 sta mostrando concreti segnali di miglioramento e le aziende hanno ripreso a investire: “Dal nostro punto di vista si nota un incremento notevole nelle forniture di sistemi completi chiavi in mano, inclusa l’assistenza post-vendita; molti clienti, infatti, tendono a dare in outsourcing anche la parte di assistenza e manutenzione, soprattutto per migliorare l’efficienza e contenere i costi”. Per quanto riguarda Kahle, che è specializzata nella fornitura di sistemi per l’automazione industriale, la stretta collaborazione con i clienti porta l’azienda a fornire anche modifiche a stazioni di macchine Kahle esistenti o piccole macchine semi automatiche per lanci di produzione di nuovi prodotti. I clienti si rivolgono direttamente ai fornitori di componenti in caso di manutenzione della macchina. In pratica, i segnali positivi ci sono e il momento della ripresa del mercato sembra arrivato. “Significativo è il fatto che ci sono sui tavoli dei nostri ingegneri progetti importanti che non si tramutano in ordine per le difficoltà che hanno le aziende a decidersi sulle opportunità di tali investimenti”, riprende Cervesato. Inoltre, gli indicatori occupazionali segnalano una certa stabilità aziendale a indicazione che, in questa direzione, gli sforzi erano già stati fatti dalle aziende nel recente passato: anche in questo caso la Francia segnala elementi di difficoltà.

readerservice.it – Movin n. 91 - Kahle Automation n. 92 - FlexLink n. 93



Foto ABB

mero sia come volume e la nostra strategia ci guida verso nuove sfide soprattutto nel settore dell’assemblaggio”. I dati relativi alla Kahle Automation si discostano invece da quelli rilevati dal Quick Survey, solo perché l’azienda non ha mai conosciuto rallentamenti: “La Kahle fornisce sistemi per l’automazione di componenti farmaceutici e componenti in plastica – sottolinea Federico Ceresetti - soprattutto per il settore medicale. L’introduzione di nuovi dispositivi relativi a questi settori merceologici, in particolare per il mercato statunitense e più in generale a livello internazionale, ha dato nel corso degli ultimi tre anni una spinta positiva all’andamento di questi mercati. Il nostro coinvolgimento in molti di questi progetti è stata una opportunità di crescita an-

l’export con la ricerca di nuovi mercati nei Paesi emergenti – commenta Euro Cervesato -. E le esportazioni, come è noto, richiedono da parte dell’azienda dinamicità commerciale e flessibilità, mescolando risorse interne fondamentali e risorse locali, a costi minori”.

#### **DIFFERENZE TRA I FORNITORI**

Come già sottolineato nei precedenti Survey si conferma la marcata differenza comportamentale tra i fornitori di sistemi e i fornitori di componenti, a tutto vantaggio di questi ultimi, e probabilmente dovuta a un incremento di vendite dirette agli utilizzatori finali che risultano essere più autosufficienti che in passato, sia per quanto riguarda la manutenzione che le piccole modifiche agli impianti già acquisiti. “Anche se