

IL MU&AP 2009. A Montichiari il via alla 22ª edizione della rassegna: il settore punta al riposizionamento. Bonomi (Anima): da alcuni microcomparti segni positivi

Meccanica, la ripresa dai nuovi «processi»



Taglio del nastro per la 22ª edizione di Mu&Ap, in programma fino a lunedì 23 a Montichiari. FOTOLIVE/Beccalossi

Negli stand della fiera pochi prodotti nuovi
Gli operatori: possiamo reagire puntando su verticalizzazione e nuove organizzazioni

Giovanni Armanini

Smarrimento e ricerca di una spinta. Pesantezza e voglia di trovare un colpo di coda. Convivono due sensazioni fra gli stand di Mu&Ap, la fiera della meccanica giunta alla ventiduesima edizione, aperta ieri alla Fiera di Montichiari. Le strategie? In primo piano verticalizzazione e ridefinizione dei processi organizzativi, anche grazie a nuovi software.

Dalla cerimonia di inaugurazione le parole di ottimismo dei rappresentanti istituzionali ed economici intervenuti. Il presidente dell'Anima (l'associazione nazionale dell'industria meccanica e automazione), Sandro Bonomi (titolare della bresciana Enolgas) ha fornito, a margine dell'apertura, alcuni dati confortanti legati a qualche sub-comparto del mondo della fornitura. «Per non dipingere tutto a tinte fo-

sché - ha affermato -, dobbiamo riconoscere dove le eccellenze emergenti hanno avuto risultati positivi. È vero che sono fattori esterni alle aziende ad avere creato le difficoltà, ma per noi la situazione è in evoluzione». Secondo i dati Anima, del resto il settore delle turbine idrauliche nel 2009 ha prospettive del +13% (+7% nel 2008), quello dei motori per combustione interna +6% (era +5%), le attrezzature per impianti petroliferi +6% (dal +7%) e il montaggio di impianti industriali +8% (nel 2008 +17%). Sono dati che spingono in qualche senso all'ottimismo. «Si dimostra che le aziende, da serve liquidità ed un habitat politico che permetta di ripartire per sostenere le produzioni» conclude Bonomi.

FRA GLI STAND tanti timori, poche idee ed un punto interrogativo comune. Da dove riparti-



Sandro Bonomi (Anima)

re? Giuseppe Bonetti, titolare della Imbal-Line parte da una constatazione: «Ci sentiamo legati alla crisi agli altri settori, ciò che notiamo nella nostra attività differenziata è che teniamo le posizioni nei materiali di consumo, ma andiamo male nella vendita di macchinari». Per Mario Viviani di Mgm tech la partecipazione al

I numeri

160

GLI ESPOSITORI PRESENTI AL 22ª EDIZIONE DI MU&AP

Un segnale importante da un settore costretto a sua volta a fare i conti con la crisi: difficoltà che, pur condizionando l'organizzazione, non hanno impedito al Comitato promotore di allestire una rassegna con oltre 500 marchi rappresentati, distribuiti negli stand del Centro fiera del Garda di Montichiari.

Mu&Ap di quest'anno è soprattutto un «segno di presenza a fronte un mondo fermo, soprattutto per i rivenditori».

Non mancano quelli che tentano nuove vie d'uscita. Un settore che sta provando ad influire nelle riorganizzazioni è quello dell'informatica. «Tante situazioni di difficoltà - spiega Fernando Marra, titolare di Progetti srl di Villa Carcina - possono trovare in nuovi applicativi tecnologici un supporto per migliorare».

La proposta della sua azienda, in particolare è Mainfold Designer (progettazione di blocchi oleodinamici) «un tentativo bresciano di portare sul mercato un prodotto che per ora esiste solo negli Usa». Al di là del metodo l'intento è chiaro: «Allargare la gamma di prodotti per influenzare l'innovazione di processo delle aziende del comparto». Sempre nel ramo software la Cad & Cad srl proporrà le nuove versioni di Autodesk 2010. «Non è un momento facile, rivela Giorgio Baruffi - ma non mancano aziende lungimiranti che stanno approfittando di questo momento per ristrutturarsi internamente e studiare le possibilità offerte dai nuovi software». Soffre meno chi, come la Pro-



Giorgio Baruffi (Cad & Cad)



Giorgio Franchini (Progetto 6)



Fernando Marra (Progetti srl)



Battista Mercandelli (lbf)



Mario Viviani (Mgm Tech)



Giuseppe Bonetti (Imbal Line)

getto 6 di Brescia, è da sempre orientato ad una strategia di verticalizzazione: «Non ci lamentiamo per quanto riguarda l'assistenza tecnica - sottolinea Giorgio Franchini, commerciale dell'azienda presente in fiera -, nel frattempo abbiamo sviluppato nuove applicazioni per dare possibilità prima sconosciute e cercare di consolidare la nostra posizione».

PER NON LASCIARE nulla di intentato c'è anche chi punta a differenziazione dell'offerta oltre all'allargamento della gamma. È il caso della Idfr srl, guidata da Battista Mercandelli, che a Mu&Ap ha portato: «un nuovo sistema di preassetto per utensili, ma anche gli arredi industriali che abbiamo recentemente inserito per allargare l'offerta». I segnali rimangono in generale poco confortanti: «Noi stessi - conclude Mercandelli - partecipiamo alla fiera Ferroforma di Bilbao, dove tuttavia non attendiamo grandi novità affrontate di un -50% degli ordini registrati un po' in tutto il comparto». La rassegna, che proseguirà oggi e si chiuderà lunedì 23 con 160 espositori, oltre 500 marchi rappresentati. ♦

LA RICERCA. Indagine sulle realtà bresciane

«Le Pmi ora puntino su forniture di rete»

La ricerca del Csmt delinea una nuova strategia: un passaggio chiave è superare la sub-fornitura

Una ricerca profonda, che va oltre il dato statistico e punta alla strategia. L'ha offerta il Csmt - presente il coordinatore Romano Miglietti - nel convegno di apertura della Fiera, organizzato in collaborazione con le associazioni imprenditoriali nel primo giorno di Mu&Ap. E dal centro di via Branze oltre ad alcuni dati interessanti seppure allarmanti anche un orizzonte interessante.

Il passaggio determinante è «dalla subfornitura alla fornitura di rete: non più una struttura a monte (competenze di processo condivise con i subfornitori di secondo livello) ma una rete estesa (competenze di prodotto e relazioni con imprese clienti). Una sorta di

interconnessione che genera interessi comuni, programmi di ricerca, cooperazioni e legami più profondi in grado di solidificare rapporti e mantenerli nel tempo.

Ciò che pare evidente è che da parte delle aziende, costrette a recitare un ruolo difficile nelle filiere produttive, serve un nuovo approccio. Gli elementi caratteristici della crisi sono emersi in alcuni risvolti della ricerca. Le aziende sono al 70% di piccole dimensioni (meno di 15 dipendenti) e se negli ultimi anni il fatturato è stato stabile o in aumento per l'82% delle imprese è altrettanto vero che il 42% subisce tempi di pagamento superiori ai 90 giorni, che quindi vanno oltre i termini stabiliti dalla legge 192 sulla subfornitura. Si tratta di realtà internazionalizzate (il 50% lavora con l'estero, ma solo il 6% lo fa per la maggior parte dei propri ricavi). ♦