

di Roberto Carminati



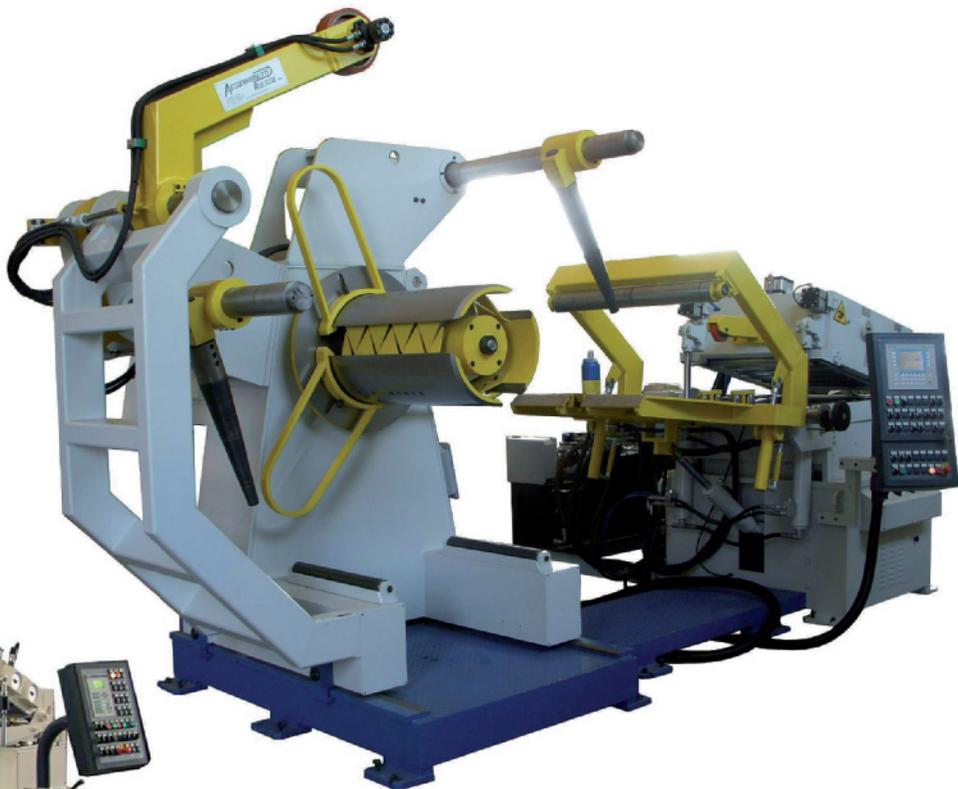
# CONSIGLI PER GLI ACQUISTI...

**NELL'ATTESA CHE IL SOLE DEL RILANCIO ECONOMICO TORNI A SPLENDERE ANCHE SULL'INDUSTRIA DELLA PENISOLA QUALCHE IMPRENDITORE INIZIA A DOMANDARSI SE ESISTANO STRADE PERCORRIBILI PER RIVITALIZZARE LA DOMANDA INTERNA STAGNANTE SENZA ACCONTENTARSI DELL'ININTERROTTO BOOM DELL'EXPORT. E APPRONTA STRATEGIE MIRATE.**

**C**ome è stato ampiamente mostrato anche in sede di presentazione degli ultimi dati congiunturali ufficializzati da associazioni di settore quali Anima, l'Italia e l'Europa delle macchine utensili e delle tecnologie per l'industria debbono oggi le loro fortune soprattutto alle esportazioni. Per la sigla che rappresenta in seno a Confindustria i produttori di meccanica varia e affini, le soluzioni di ambito industriale hanno osservato la loro quota di fatturato estero corroborarsi nel recente passato. E sono in procinto di assistere a un ulteriore incremento alla fine del 2013. Nel 2011 secondo Anima *l'export delle Tecnologie e prodotti per l'industria*

realizzati nel nostro Paese valeva poco più di 2 miliardi e 87 milioni di euro e dovrebbe chiudere a 2 miliardi e 82 milioni. In flessione, dunque, ma in netta ripresa rispetto a un 2012 in cui si era giunti a 2 miliardi e 57 milioni circa. Dal canto suo l'Associazione europea dei costruttori di *machine tools* ovvero Cecimo ha calcolato in 18,8 miliardi il fatturato che il continente trae dal commercio di macchine oltre i suoi confini. Esso ha segnato un aumento del 9% rispetto ai valori record del 2008 controbilanciando così il-2% dei consumi interni e contribuendo alla bilancia commerciale dell'Unione europea con 10,5 miliardi. Crisi e stagnazione del fronte domestico (secondo alcune fonti gli indici di produzione delle macchine di deformazione dei metalli in Italia





sono scesi del 2,25% in un anno) iniziano a preoccupare gli imprenditori del settore e li spingono a cercare una via di uscita. Fra i timonieri attivi in questo senso c'è senza dubbio la testa pensante della lodigiana Asservimenti Presse, ingegner Ottavio Albini. Egli non ha certo di che lamentarsi circa il posizionamento raggiunto oltre le Alpi. Sia lavorando sui piccoli impianti sia su quelli di più ingente dimensione e tanto in qualità di fornitore diretto quanto di subfornitore, l'export rappresenta oggi per Asservimenti Presse il 95% del volume d'affari complessivo. I suoi clienti sono distribuiti ai quattro angoli d'Europa trovandosi tanto in regioni leader come Germania e Paesi Scandinavi quanto nell'emergente Polonia oppure nella Spagna alle prese con alterne fortune con l'austerità. Per il produttore lombardo si

tratta di un successo fatto di innovazione continua che è sfociata anche nella disponibilità nella sua gamma di linee di asservimento speciali per servo-presse. «Vorremmo però – ha detto Albini a Lamiera – che le aziende italiane potessero portare innovazione sulle macchine in modo da poter competere ad armi pari con la concorrenza, visto che li riteniamo in molti casi in possesso di un parco tecnologico piuttosto datato. La chiave di volta sta però nei prezzi che dovrebbero essere ridimensionati in maniera tale da favorire un rinnovamento di vasta portata». Intervenire drasticamente sui listini è difficile ma una soluzione potrebbe giungere dal conseguimento di un portafoglio ordini importante e tale da stimolare economie di scala fruttuose per tutti.

«Non è necessario che si mettano in rete», - ha detto Albini -, «ma basta che ascoltino la nostra proposta e, anche acquistando macchine piccole, possano costituire una certa massa critica». Asservimenti Presse che qui presenta una serie di proposte per grandezza e prezzo ideali per il mercato nazionale, si dice disposta «ad ascoltare le esigenze dei clienti per poter realizzare macchine a loro misura, oppure per meglio proporre la nostra gamma. Posto però che ci sia una certa mole di potenziali utenti. È una strategia da costruire, però, perché gli ordini sono scaglionati, da bimestre a bimestre e bisognerebbe sapere in partenza che la domanda va in una certa direzione». Ottavio Albini si mostra disponibile al confronto e intende insomma fare la sua parte per rivitalizzare la richiesta tricolore: «Vediamo infatti», - ha concluso -, «che al di fuori della Penisola e anche in Nord Africa dove presentiamo a importanti fiere industriali, c'è una certa vivacità e gli scambi stanno riprendendo slancio. L'impressione è che invece la nostra Nazione si sia assopita». ■

