



OPINIONI A CONFRONTO

# RICETTE PER USCIRE DALLA CRISI

L'ARGOMENTO DEL "GIRO DI OPINIONI" DI QUESTO NUMERO È STATO TALMENTE SENTITO CHE LA REDAZIONE DI MACPLAS HA RICEVUTO IL PIÙ ALTO NUMERO DI RISPOSTE NELLA STORIA DI QUESTA RUBRICA. SÌ È QUINDI DECISO DI EVITARE UNA PARTE INTRODUTTIVA, CHE RIBADIREBBE SOLO LE QUESTIONI NATE IN QUESTI ANNI A SEGUITO DELLA CRISI ECONOMICA, E DI DARE SUBITO SPAZIO ALLE RISPOSTE DELLE AZIENDE COSTRUTTRICI ITALIANE, LASCIANDO A LORO TUTTE LE PAGINE CHE ERA POSSIBILE DEDICARE

A CURA DI **LUCA MEI** E **RICCARDO AMPOLLINI**

ALCUNE SETTIMANE FA L'ALLORA PRESIDENTE DEL CONSIGLIO ENRICO LETTA AFFERMAVA CHE IN ITALIA LA CRISI ERA FINITA, INVITANDO A INVESTIRE NEL NOSTRO PAESE. IL PRESIDENTE DI CONFINDUSTRIA GIORGIO SQUINZI REPLICAVA CON TONI PIÙ PESSIMISTI. SECONDO LEI QUAL È LA SITUAZIONE REALE IN QUESTO MOMENTO?

**Giovanni Colombo (Colmec):** "Concordo con il presidente Squinzi: non è assolutamente possibile pensare che la crisi sia finita. Per quanto riguarda il nostro settore, le vendite sul mercato italiano si sono progressivamente ridotte fino all'attuale 10% del nostro fatturato totale, confermando una costante contrazione iniziata già nel 2008. Anche per il 2014 la prospettiva non sembra migliore. Lavorando con consegne di circa 7-8 mesi non abbiamo registrato evidenti

segnali di una ripresa del mercato italiano, almeno nel prossimo futuro, contrariamente alle affermazioni "ottimistiche" di Enrico Letta".

**Riccardo Comerio (Comerio Ercole):** "Non ci sono commenti aggiuntivi a quanto ognuno di noi può osservare quotidianamente. È anche un bene che il primo ministro abbia uno spirito ottimistico, soprattutto quando è all'estero a "vendere il prodotto", ma oggettivamente biso-

gna essere sempre realistici e credibili. Ritengo che Squinzi abbia semplicemente richiamato il presidente alle regole di vendita a cui noi tutti ci atteniamo quando siamo all'estero a fare il nostro lavoro: presentare bene il prodotto, ma soprattutto essere credibili. La crisi non è finita perché vi è una "coda" di accadimenti per la quale è necessario un intervento strutturale e non congiunturale, come invece si sta ancora facendo per affrontare la situazione".

**Franco Spiandorello (Green Box):** "La situazione reale è esattamente come un anno fa, se non peggiore. La crisi in Italia non è finita, come sembra stia succedendo negli altri paesi europei, in quanto il governo non ha ancora posto in atto nessun provvedimento serio ed efficace per contrastare la tendenza al ribasso dell'economia. Non ha ridotto i costi e gli sprechi della macchina statale in modo significativo (una seria revisione della spesa dovrebbe almeno essere nell'ordine del 10%, 80 miliardi!), né il cuneo fiscale di una percentuale tale da poterci confrontare almeno con i concorrenti europei.

Non sta favorendo gli investimenti detassandoli immediatamente. Non c'è nessun progetto serio di sviluppo dei vari comparti d'eccellenza presenti in Italia, nessuna protezione degli stessi nei riguardi di una concorrenza spesso sleale dai paesi emergenti. Squinzi ha perfettamente ragione. Di questo passo si andrà a finire male".

**Davide Bonfadini (IMG):** "È difficile che l'Italia esca dalla crisi, perché non si tratta solo di problemi economici: abbiamo un grosso problema come sistema paese. È brutto a dirsi, ma in Italia non si fa mai gioco di squadra. Si parla tanto, cambiano i governi, i responsabili di Confindustria, ma i temi sono sempre quelli e le risposte nulle. L'industria italiana si deve sempre arrangiare e lottare da sola. In questi ultimi anni, in Italia lavoriamo perché i clienti vanno oltre il sistema paese, sfruttando le proprie forze e non utilizzando troppo le risorse governative e/o bancarie".

**Eraldo Greco (Impianti OMS):** "Fortunatamente la nostra azienda ha risentito in minima parte della crisi, ma la situazione generale è effettivamente piuttosto negativa. Noi siamo comunque ottimisti per il futuro".

**Silvia Geminiani (IPM):** "Siamo perfettamente allineati con Squinzi: la crisi non è finita e probabilmente ci dovremo abituare a questa realtà; perciò occorre intervenire con la massima urgenza".

**Ferruccio Giacobbe (Magic MP):** "Indipendentemente dalle idee politiche, Enrico Letta dovrebbe fare un giro presso le aziende italiane per toccare con mano in quale coma profondo si trovino, senza che al momento esista possibilità di risveglio. Siamo perciò d'accordo con il presidente Giorgio Squinzi, che ha fatto bene a replicare con toni pessimistici".

**Maurizio Toniato (Mober):** "È comprensibile che il presidente del Consiglio cerchi di dare un segnale ottimistico della situazione. Nei fatti, però, i proclami non sono sufficienti e molte aziende risentono ancora di uno stato di crisi da cui è difficile uscire, stante la riduzione dei consumi e la stretta creditizia. Parlando dell'Italia, in particolare, serve una seria politica di sostegno alle imprese. Tra i tanti problemi che gli imprenditori italiani devono affrontare, oltre all'eccessivo costo del lavoro, vi sono i troppi vincoli burocratici che devono essere rispettati nella conduzione quotidiana di un'azienda, che assorbono energie e causano un'ulteriore lievitazione dei costi, incidendo negativamente sulla competitività internazionale delle imprese di casa nostra".

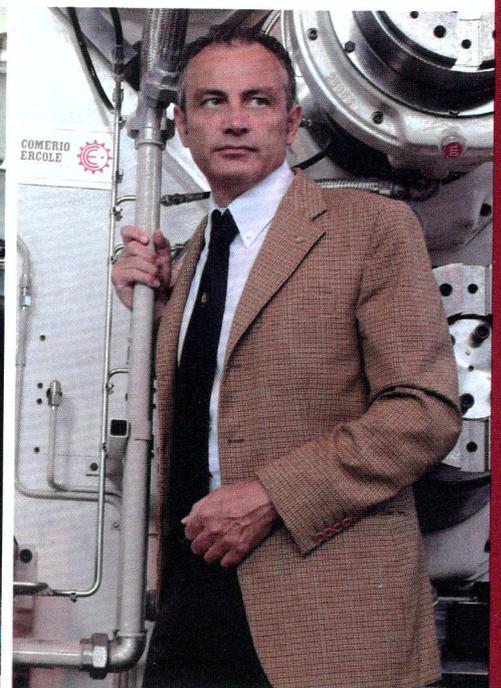
**Daniele Zorzan (Polivinil Rotomachinery):**

"Temo che l'Italia abbia ormai intrapreso la strada del declino: la mancanza di sbocchi commerciali nazionali sta causando un generale disinteresse all'innovazione e alla voglia di intraprendere. La semplice sopravvivenza delle imprese radicate in Italia è fortemente a rischio, poiché lo spazio operativo fra i margini e i costi è ridotto al minimo; mentre si riducono i mercati e le economie di scala, aumentano i costi del sistema e le inefficienze degli enti e delle procedure con cui occorre confrontarsi di giorno in giorno".

**Dario Previero (Previero/Sorema):** "L'Italia è immersa in un processo di deindustrializzazione accelerato. È molto difficile invertire la tendenza in poco tempo e senza riforme "audaci" e impossibili per la classe politica attuale".

**Anna Lungu (Torninova):** "Coloro che possono affermare che la crisi sia finita o meno e possono realmente esprimere un giudizio veritiero sulla situazione sono solo gli imprenditori, che affrontano giornalmente le mille sfaccettature dei mercati italiani e internazionali. Per alcuni le cose vanno sicu-

« Molte aziende italiane sono state recentemente acquisite da multinazionali straniere o hanno trasferito all'estero la propria sede. Questa politica, nel lungo periodo, rischia di erodere il tessuto produttivo e occupazionale nazionale a favore di quello di altri paesi »»



Giovanni Colombo, Colmec  
A destra: Riccardo Comerio, Comerio Ercole



Franco Spiandorello, Green Box

## « Tra le "ricette" richieste dalle aziende al governo italiano: ridurre la burocrazia e il costo del lavoro, ridurre le imposte fiscali, diminuire il costo dell'energia elettrica, migliorare le infrastrutture »»

ramente meglio, per altri invece la battaglia continua. In tutto questo Torninova ha tenuto duro e ha continuato a raccogliere i frutti delle proprie fatiche. L'azienda sembra più vigorosa che mai, pur non smettendo di lavorare sodo. L'esempio dell'impianto Coex Bubble recentemente realizzato parla a favore di questa nostra vitalità, come anche di quella dell'azienda che l'ha acquistato da poco, anch'essa italiana. Si tratta di una macchina che fabbrica fino a 135 m di film "pluriball" al minuto, arrivando a una produzione di 1250 kg/ora. Impianto unico al mondo non solo per le dimensioni (35 x 6 x 8 m) e la capacità produttiva, ma anche per le novità tecniche, come la possibilità di produrre bobine senz'anima di cartone e un estrusore bivate che consente di realizzare film pluriball impiegando il 100% di materiale rigenerato".

**UNO DEI PROBLEMI CHE PIÙ HA AFFLITTO LE AZIENDE IN QUESTI ULTIMI ANNI È STATO QUELLO DEI MANCATI PAGAMENTI DA PARTE DEI CLIENTI. QUESTO È EFFETTIVAMENTE UN ASPETTO CHE HA INCISO SULLA VOSTRA ATTIVITÀ? COME AVETE FATTO FRONTE A TALE SITUAZIONE (RICERCA DI FINANZIAMENTI DA FONTI DIVERSE DALLE BANCHE ECC.)?**

**Colombo:** "Questo problema, fortunatamente, non ci ha toccato da vicino, poiché lavoriamo per il 90% con l'estero e i nostri clienti sono

essenzialmente medie e grandi imprese che rispettano le scadenze e i pagamenti".

**Comerio:** "Come già indicato sono necessari interventi strutturali e di sistema per riequilibrare la situazione. Faccio un esempio: è mai possibile che, oggi, se un creditore ha una ricevuta bancaria che non viene onorata nei tempi (non sto parlando di non pagato ma solo di spostamento di data) il sistema bancario che lo monitora gli aggiudichi un indice di minor affidabilità, mentre sul debitore che non ha onorato la ricevuta bancaria tutto ciò non abbia effetto? A questa condizione si aggiunge l'utilizzo del tutto difforme e spesso spregiudicato dello strumento del cosiddetto "concordato in bianco". Nel nostro caso, essendo prevalentemente esportatori - con una quota superiore al 90% dei nostri prodotti destinata all'estero - adottiamo gli usuali sistemi di pagamento internazionali, mentre in Italia la situazione è oggettivamente preoccupante".

**Spiandorello:** "Mi sembra che la UE abbia già legiferato per risolvere questo problema: tutti i pagamenti devono essere effettuati al massimo entro 60 giorni. Però pare che in Italia questa legge non abbia nessun valore perché prevede troppe scappatoie e nessuna pena. Lo Stato è il primo a non rispettarla e preferisce piuttosto pagare penali all'Europa. Se un cliente non ci paga, noi non abbiamo nessuna tutela,

in quanto una giustizia troppo lenta non è più giustizia. Per non soccombere ci siamo capitalizzati durante gli ultimi sette anni, reinvestendo nell'attività tutti gli utili prodotti. Questo ci ha permesso di creare liquidità sufficiente per superare le criticità, limitando l'accesso al credito bancario, che peraltro è disponibile solo per quelle aziende che vanno molto bene, le quali spesso non necessitano nemmeno di ricorrere alle banche".

**Bonfadini:** "IMG cerca sempre di selezionare i propri clienti, per trovare quelli con cui costruire un rapporto a 360° che vada oltre la semplice vendita e sia in grado di dare tranquillità a entrambe le parti. In questo modo siamo riusciti ad acquisire molti clienti nuovi che rispettano i pagamenti e permettono di fare fatturato".

**Greco:** "Questo problema si è presentato realmente, anche se siamo stati piuttosto fortunati e i nostri clienti hanno pagato abbastanza regolarmente quanto dovuto. Per far fronte ai momenti meno felici abbiamo fatto ricorso, oltre che alle fonti finanziarie bancarie, anche all'autofinanziamento".

**Geminiani:** "Non abbiamo avuto casi di mancato pagamento, in quanto abbiamo evitato a priori di accettare condizioni troppo pericolose; ma abbiamo dovuto modificare le modalità di pagamento".

**Giacobbe:** "Fortunatamente la nostra azienda esporta quasi il 90% della propria produzione. Comunque in qualche caso, soprattutto italiano, il mancato pagamento da parte dei clienti ha inciso sulla nostra attività solo per un 3% circa".

**Toniato:** "Per quanto riguarda i nostri clienti non abbiamo riscontrato un incremento di insoluti. Ciò nonostante, siamo a conoscenza di alcuni fornitori che si sono trovati in grosse difficoltà per i mancati pagamenti da parte dei loro clienti e che non hanno avuto il necessario sostegno dagli istituti creditizi".

**Zorzan:** "Per fortuna il ciclo d'incasso dei crediti commerciali non ha destato motivi di preoccupazione: questo semplicemente perché nell'ultimo periodo il mercato nazionale è stato immobile. La modesta entità dei crediti in sofferenza è infatti costituita da fatture per pezzi di ricambio o per interventi di assistenza nei confronti di controparti italiane. Oltre il 90% del nostro fatturato proviene dall'estero e la fornitura delle macchine avviene solo dopo l'incasso in via anticipata di buona parte del totale".

**Previero:** "Questa domanda esprime un concetto sicuramente corretto per chi opera sul mercato interno. La nostra categoria però esporta più del 90% del proprio fatturato. Nel nostro caso sarebbe più corretto chiedersi come mai organismi come Sace realizzino grandi utili ma non concedano assolutamente garanzie dove esiste un vero rischio".

**Lungu:** "Il cliente ha la necessità di essere assistito anche dal punto di vista finanziario. Non si tratta solo di pagamenti non effettuati o difficoltà nell'adempiere ai propri obblighi contrattuali. A volte capita di dover tendere una mano al cliente perché possa mettere in piedi il proprio progetto. La legislazione locale di un determinato paese può talvolta mettere in difficoltà l'azienda che desidera acquistare un nostro impianto. Noi cerchiamo di facilitarlo anche in questo, facendo il possibile per mediare gli aspetti finanziari della trattativa. Siamo fortunati ad avere al nostro fianco due istituti di credito come Monte dei Paschi di Siena e UniCredit, che non mancano mai di offrirci il loro appoggio e i loro preziosi consigli in qualunque circostanza".

**L'AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA  
PRODUTTIVA CON UN MAGGIOR NUMERO  
DI MODELLI DI MACCHINE O DEI SETTORI**

**APPLICATIVI DI DESTINAZIONE DI QUESTE  
ULTIME PUÒ ESSERE CONSIDERATA  
UNA STRATEGIA PREMIAnte PER  
CONTRASTARE L'EVENTUALE CALO DELLE  
VENDITE? OPPURE RICHIEDE INVESTIMENTI  
TROPPO ONEROSI RISPETTO AI POSSIBILI  
RISULTATI?**

**Colombo:** "Oggi più che mai è assolutamente necessario investire in ricerca e sviluppo, per poter offrire prodotti sempre innovativi e tecnologicamente avanzati. Per questo motivo ci siamo dotati del CTC (Centro Tecnologico Colmec) per la ricerca e la sperimentazione. Nel CTC sono presenti impianti di ultima generazione con i quali i nostri clienti possono testare il proprio prodotto e attraverso i quali siamo in grado di personalizzare e adattare le soluzioni tecnologiche in accordo alle necessità del singolo cliente. Offrire questo tipo di servizio comporta sicuramente un importante e oneroso investimento, ma siamo certi che sia l'unico modo per poter garantire prodotti con i migliori livelli qualitativi e tecnologici".

**Comerio:** "L'ampliamento della gamma produttiva è un'esigenza dettata dalle sempre più diversificate necessità degli utilizzatori finali. È indubbio che tutto ciò richieda investimenti costanti e onerosi e che la dimensione societaria tipica italiana non aiuti in tal senso".

**Spiandorello:** "L'ampia offerta di modelli ha senso se sono tutti richiesti dal mercato di riferimento; realizzare dieci modelli differenti se il mercato ne domanda cinque e sempre gli stessi è

solo uno spreco di energie e di risorse. L'ampliamento abnorme dell'offerta di modelli comporta un impiego notevole di capitali ed è giustificato solo da fatturati elevati e da reti commerciali capillari a livello mondiale. Queste condizioni non si improvvisano, ma sono il risultato di molti anni di sviluppo e di fiducia da parte di imprenditori capaci. Cercare nuovi settori d'interesse per il prodotto è una prassi consolidata di Green Box, però non sempre è agevole entrare nelle logiche di mercati diversi da quello tradizionalmente di riferimento. In ogni caso comporta grossi investimenti in attività di marketing".

**Bonfadini:** "La nostra società è impegnata da tempo in questo tipo di strategia. Così facendo sta contrastando la crisi, per cercare di superarla, se non da vincitori, almeno restando in piedi".

**Greco:** "Decisamente sì. Impianti OMS ha ampliato l'offerta produttiva introducendo nuovi modelli di macchinari e aprendo anche due unità di engineering. Gli investimenti sono effettivamente onerosi, ma confidiamo in risultati futuri che premiano tali investimenti".

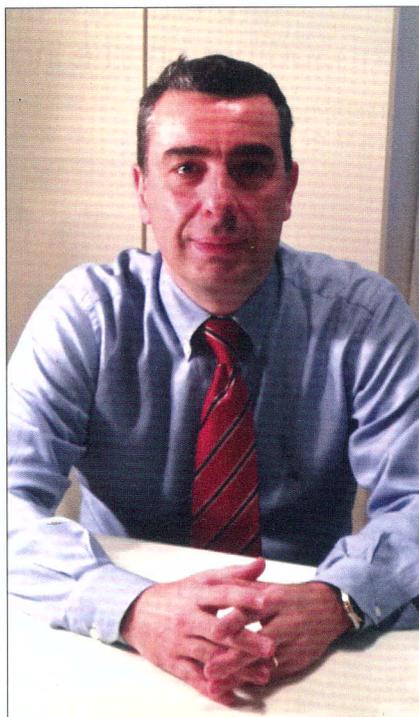
**Geminiani:** "In effetti, è corretto affermare che richiede investimenti troppo onerosi rispetto ai possibili risultati. Per cambiare gamma di prodotti oppure settore di destinazione, per essere affidabili e competitivi, occorrono inoltre tempi lunghi. Una strategia del genere non si può improvvisare dall'oggi al domani".

**Giacobbe:** "Magic MP sta investendo appunto per offrire un maggior numero di modelli, soprattutto soffiatrici con tecnologia avanzata. Ultimamente, però, stiamo anche ritornando un po' sui nostri passi, costruendo macchine più economiche e con tecnologie magari non proprio innovative. Questo perché oggi la crisi mondiale richiede un attento esame dell'acquisto dell'impianto da parte del cliente, che valuta soprattutto il rischio dell'investimento".

**Toniato:** "Ritengo che questa sia la via maestra per affrontare le difficoltà del mercato. Nuovi modelli di macchine che rispondano meglio alle esigenze del mercato e una sempre più efficace "customizzazione" del prodotto sono il principale obiettivo di Mober. Ciò richiede certamente investimenti onerosi, ma pensiamo che non vi siano alternative per chi vuole affermarsi sul mercato internazionale".

A sinistra: Davide Bonfadini, IMG

A sinistra: Daniele Zorzan, Polivinil Rotomachinery





Silvia Geminiani, IPM

**Zorzan:** "Nell'attuale scenario preferiamo concentrarci su quello che sappiamo fare e dedichiamo le risorse disponibili al miglioramento continuo della gamma".

**Previero:** "È sicuramente importante offrire tecnologie che siano di riferimento per il mercato. Poi chiaramente ogni azienda sceglie quanti prodotti offrire in base alle proprie esigenze. Tuttavia, se il prodotto non è competitivo, non serve a molto ampliare la propria gamma, bensì è più utile razionalizzare".

**Lungu:** "La lungimiranza dell'imprenditore non è affatto un cliché. Una volta poteva anche bastare eccellere in un unico settore o proporre una produzione monotematica. Ora che il mercato è diventato più "intelligente" e selettivo e che la concorrenza è vastissima, ognuno dovrebbe ripensare ciò che sta facendo. La nostra azienda è un perfetto modello di risposta positiva a questa domanda. Torninová non offre solo innumerevoli modelli dello stesso tipo di macchinario (tutte le nostre macchine sono personalizzabili e adattabili alle esigenze dell'utilizzatore), ma la storia di quest'azienda ha visto numerose aggiunte alla propria gamma di prodotti. Una volta afferrata l'importanza di una scelta ampia, si è iniziato a proporre sempre più macchinari per vari prodotti, diversificando e ampliando esponenzialmente il portafoglio dei potenziali clienti, che in seguito sono diventati effettivi".

Ferruccio Giacobbe, Magic MP

glio dei potenziali clienti, che in seguito sono diventati effettivi".

**L'APERTURA VERSO NUOVI MERCATI È STATA O È UNA DELLE VOSTRE STRATEGIE PER COMBATTERE LA CRISI?**

**Colombo:** "Insieme all'innovazione tecnologica e all'elevata qualità dei macchinari, l'apertura verso nuovi mercati rappresenta la strategia vincente contro la crisi. In questo senso è già da qualche anno che Colmec ha intrapreso la via dell'internazionalizzazione; è di circa due anni fa l'apertura di Colmec Usa, con sede in Connecticut, fortemente voluta per fornire il miglior supporto possibile al mercato nordamericano. Con lo stesso scopo sono in corso di attuazione altre collaborazioni internazionali".

**Comerio:** "Siamo presenti praticamente in tutti i mercati con forti investimenti commerciali e strutturali, per garantire almeno su quelli principali un servizio qualificato di assistenza per i nostri prodotti. La clientela richiede questo come condizione per essere valutati".

**Spiandorello:** "È stata ed è tuttora una delle nostre strategie. Naturalmente, non potendo disporre di grossi capitali, dobbiamo procedere con gradualità, cercando di evitare i salti nel buio".

**Bonfadini:** "Abbiamo investito molte risorse in alcuni paesi esteri come Germania, Slovacchia e Russia".

**Greco:** "L'ancora di salvezza per non incorrere nella crisi è stata certamente l'apertura verso nuovi mercati. Abbiamo intensificato la nostra presenza a livello mondiale tramite un'ampia rete di agenti e rivenditori. Siamo presenti dall'Australia al Sud America, senza dimenticare Stati Uniti e Cina".

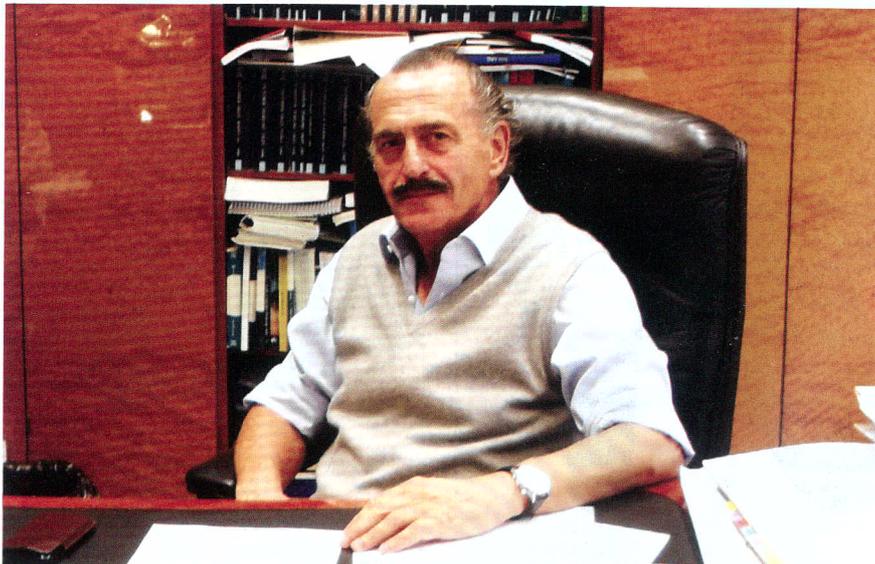
**Geminiani:** "IPM si rivolge da sempre a un mercato globale".

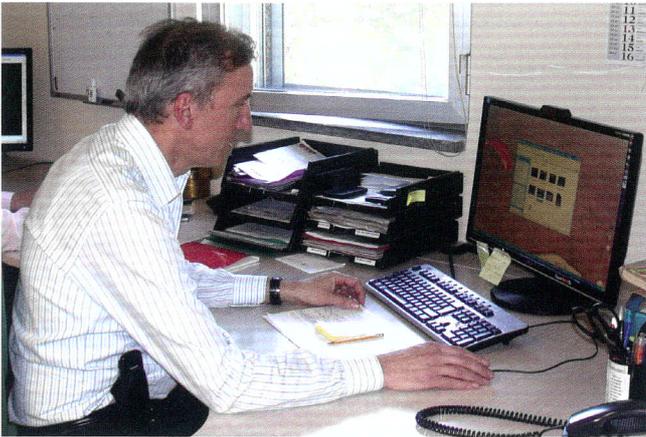
**Giacobbe:** "La nostra strategia è quella di aprire nuovi mercati, inclusi quelli cosiddetti "poveri", dove oggi le aziende del nostro Paese sembrano non essere più competitive".

**Toniato:** "Credo che tutte le imprese siano alla ricerca di nuovi mercati di sbocco; però dobbiamo confrontarci con una situazione di difficoltà causata dal cambio sfavorevole euro/dollaro, che penalizza eccessivamente i produttori europei e rende problematica l'apertura di nuovi mercati proprio nell'area dollaro".

**Zorzan:** "Polivinil Rotomachinery è sul mercato con due realtà produttive, una in Italia e l'altra in Canada. Il mercato dello stampaggio rotazionale

« Il taglio del cuneo fiscale è una necessità che non può essere rimandata: a fronte di 1000 euro erogati a un dipendente se ne pagano altri 1300 per oneri e incidenze »»





Maurizio Toniato, Mobert

è molto piccolo in termini numerici, ma vastissimo geograficamente. La nostra apertura verso l'estero è avvenuta già all'epoca della nostra fondazione, oltre quarant'anni fa".

**Previero:** "Direi sicuramente di sì. D'altronde basta leggere i numeri dell'export. Chiediamoci, invece, quale sostegno viene dato per l'internazionalizzazione".

**Lungu:** "Non solo. È anche un modo per conoscere se stessi e la propria azienda e darsi una spinta ulteriore. Torninova è sempre alla ricerca di nuovi contatti. Sebbene sia ormai nota a livello internazionale, continua a cercare di allargare ancora di più i propri orizzonti. E ogni nuovo territorio che scopriamo e conquistiamo comporta nuovi concorrenti che si presentano sotto varie forme, ma che ci stimolano e contribuiscono dunque alla nostra crescita".

**RICERCA E SVILUPPO RAPPRESENTANO EFFETTIVAMENTE UNA STRADA CAPACE DI PORTARE FUORI DALLA CRISI? QUANTO, DEL PROPRIO FATTURATO, LA VOSTRA AZIENDA INVESTE IN QUESTO AMBITO?**

**Colombo:** "Come già dichiarato, la capacità di fare ricerca e sviluppo è, e sarà, soprattutto nel prossimo futuro, una prerogativa fondamentale per un'azienda che voglia imporsi in un mercato sempre più difficile e competitivo. Ogni anno Colmec investe mediamente dal 5 all'8% del proprio fatturato, nel dipartimento di ricerca e sviluppo".

**Comerio:** "Investiamo annualmente non meno del 2% in ricerca e sviluppo. Facciamo riferimento a interventi e progetti specificamente identificati e qualificati come "ricerca applicata", in quanto consideriamo da anni la cosiddetta "ricerca di base" come strutturale alla nostra tipologia tecnica produttiva".

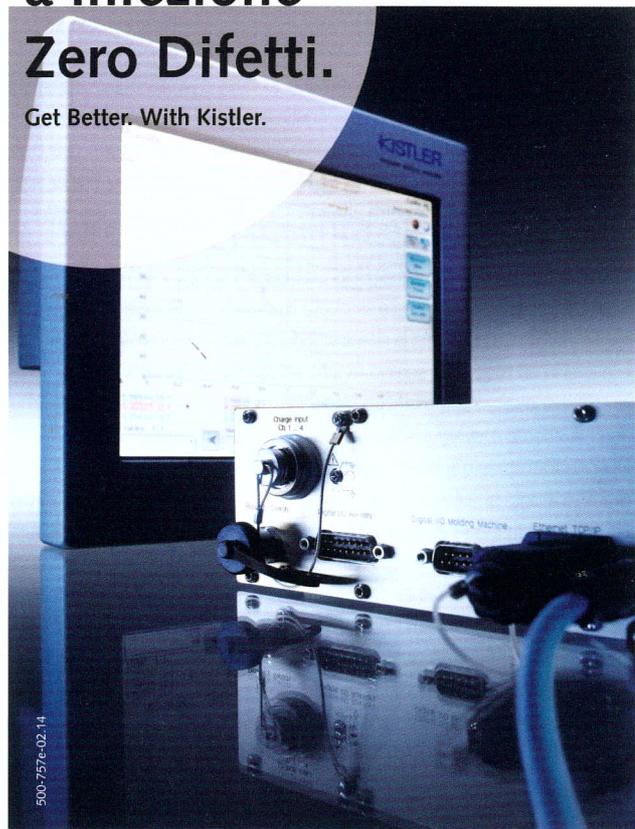
**Spiandorello:** "Ricerca e sviluppo sono indispensabili. La nostra società investe mediamente ogni anno il 5% del proprio fatturato in ricerca e sviluppo. Penso che un paese intero non si porti fuori da una crisi profonda come quella in corso semplicemente investendo di più sulla ricerca in settori tradizionali. Gli incentivi attualmente erogati per la ricerca industriale sono arrivati in piccole quantità, quindi non servono a niente; sono soldi sprecati. Servirebbe un progetto ambizioso a livello nazionale e investimenti massicci e mirati".

**Bonfadini:** "Per noi la ricerca e lo sviluppo sono attività quotidiane; su alcuni tipi di macchinari realizzati ad hoc per il cliente, dobbiamo mettere a punto di volta in volta la tecnologia, vincendo anche sfide impegnative".



**Stampaggio a Iniezione Zero Difetti.**

Get Better. With Kistler.



**Vi aspettiamo alla fiera MecSpe a Parma, 27 - 29 Marzo 2014, Pad. 6, Stand C32**

- La tecnologia per la misura di pressione in cavità, significa trasparenza nel cuore del processo
- Qualità al 100%, assenza di difettosità, assenza di problemi in fase di assemblaggio o post-processo
- Il controllo di pressione significa evitare reclami e scalare le classifiche dei fornitori

[www.kistler.com](http://www.kistler.com)

**KISTLER**  
measure. analyze. innovate.

**Greco:** "Ricerca e sviluppo rappresentano una strada capace di portare fuori dalla crisi. Impianti OMS può contare su un team di tecnici che si occupa di tale attività in stretta collaborazione con l'ufficio tecnico. Inoltre, ha valorizzato le proprie innovazioni tecniche grazie all'ottenimento di brevetti italiani, europei e americani. Nel laboratorio, con una superficie di circa 500 m<sup>2</sup>, vengono effettuate in maniera sistematica attività di ricerca e sviluppo utilizzando i nostri macchinari. Inoltre tale struttura è a disposizione dei clienti per svolgere prove specifiche per svariate applicazioni e per lo sviluppo di nuovi prodotti".

**Geminiani:** "Le macchine personalizzate in base alle diverse esigenze della clientela costituiscono l'oggetto della produzione IPM. Ciò premesso, ricerca e sviluppo rappresentano da sempre le fondamenta su cui si basa la nostra attività".

**Giacobbe:** "Assolutamente sì. Solo una continua ricerca sulla parte tecnologica e su quella finanziaria del prodotto finito può darci la possibilità di affrontare la crisi in un modo più sereno, anche se uscirne sarà comunque un'impresa. Riguardo agli investimenti in ricerca e sviluppo, invece, da anni siamo impegnati su questo fronte e la percentuale investita fino a oggi si attesta su un buon 7% annuo, a fronte di un fatturato 2013 di 23 milioni di euro".

**Toniato:** "Come accennato, le aziende devono rendere appetibili i propri prodotti, che possono essere totalmente innovativi oppure consolidati, garantendo maggiore produttività e affidabilità. Comunque le sfide del mercato si affrontano prin-

cipalmente con l'innovazione. Certo l'innovazione costa e sarebbe più semplice, come molti fanno, copiare dai concorrenti senza investire in R&D. Ritengo però che alla lunga questi investimenti ripaghino chi li sostiene. Bisognerebbe a questo punto parlare anche di tutela della proprietà industriale in Italia, ma questa è un'altra storia".

**Zorzan:** "Ricerca e sviluppo sono l'unica strada capace di differenziare la nostra manifattura rispetto a quella dei "nuovi produttori", che fanno invece leva su una grande domanda interna e costi di produzione inferiori. Per allinearci dal lato dei costi occorrerebbe ridurre il cuneo fiscale ben oltre il livello di cui si parla, avere una burocrazia più snella e infrastrutture efficienti. Dal lato della domanda, invece, non ci si può più illudere in un risveglio impetuoso; meglio sperare in un innalzamento dei requisiti di prodotto, obiettivo perseguibile solo con la ricerca".

**Previero:** "Ricerca e sviluppo sono fondamentali e investiamo sicuramente moltissimo in questa direzione".

**Lungu:** "Quello della plastica è un mondo sconfinato, in cui migliaia di imprese cercano soluzioni alle proprie esigenze. Sta ad aziende come Torninova studiare queste esigenze e fornire le soluzioni più adatte, superando qualunque altra proposta dei concorrenti. Il nostro staff esperto è cresciuto insieme alla nostra tecnologia. Non devono mancare le idee e la consapevolezza di quando sia il momento propizio per applicarle. È fondamentale essere pronti a investire buona parte del proprio capitale

nella ricerca e nello sviluppo. Torninova l'ha sempre fatto, basandosi in alcuni casi su una particolare esigenza di mercato e in altri sulle proprie ricerche interne e intuizioni. Questo tipo d'investimento può essere talvolta pericolosamente trascurato da altre aziende italiane. In qualunque ambito, chi si informa e si prepara, chi sperimenta e vive nell'ottica del cambiamento e del miglioramento, trova sicuramente una via d'uscita".

**MOLTE AZIENDE ITALIANE, NON SOLO NEL SETTORE MATERIE PLASTICHE E GOMMA, SONO STATE RECENTEMENTE ACQUISITE DA MULTINAZIONALI STRANIERE O HANNO TRASFERITO ALL'ESTERO LA PROPRIA SEDE. QUESTA POLITICA, NEL LUNGO PERIODO, NON RISCHIA DI ERODERE IL TESSUTO PRODUTTIVO E OCCUPAZIONALE NAZIONALE A FAVORE DI QUELLO DI ALTRI PAESI? PER QUANTO VI RIGUARDA AVETE MAI PRESO IN CONSIDERAZIONE QUESTE POSSIBILITÀ?**

**Colombo:** "Siamo sempre stati nazionalisti e attaccati al nostro Paese, ma ultimamente stiamo valutando soluzioni alternative per poter produrre dove esiste ancora una crescita industriale e un futuro di progresso".

**Comerio:** "Nella domanda c'è già la risposta, che conferma ancor più lo scenario negativo che si sta configurando per il tessuto industriale italiano: quotidianamente si parla di "desertificazione" industriale. A livello aziendale abbiamo delocalizzato o, meglio, fortemente investito per strutturare i servizi di assistenza in loco sui principali mercati. Ma ancora crediamo nella nostra realtà italiana, pur operando già abitualmente, almeno come mentalità e approccio, come se fossimo un'azienda straniera (lingua, formazione internazionale, fornitori, clientela, scaglionamento delle ferie, apertura senza feste ecc.)".

**Spiandorello:** "Noi non abbiamo mai pensato di delocalizzare la nostra azienda; caso mai abbiamo pensato di internazionalizzarla, cioè di creare filiali di vendita o anche produttive nei mercati che utilizzano i nostri prodotti e non potrebbero acquistarli dall'Italia per i motivi più svariati. Se la progettazione e l'organizzazione, oltre alla produzione per i mercati tradizionali, rimangono nel nostro Paese non penso che ne deriveranno dei danni. La vendita di intere aziende italiane a multinazionali straniere è un fatto estremamente negativo; forse può portare un beneficio immediato perché sfrutta reti distributive molto forti, ma alla lunga rappresenterà sicuramente un problema; quando all'estero avranno imparato a realizzare tutti i nostri prodotti cominceranno a confrontare il costo del lavoro, dell'energia ecc. con quello di altri paesi e



A sinistra: Anna Lungu, Torninova

Eraldo Greco, Impianti OMS



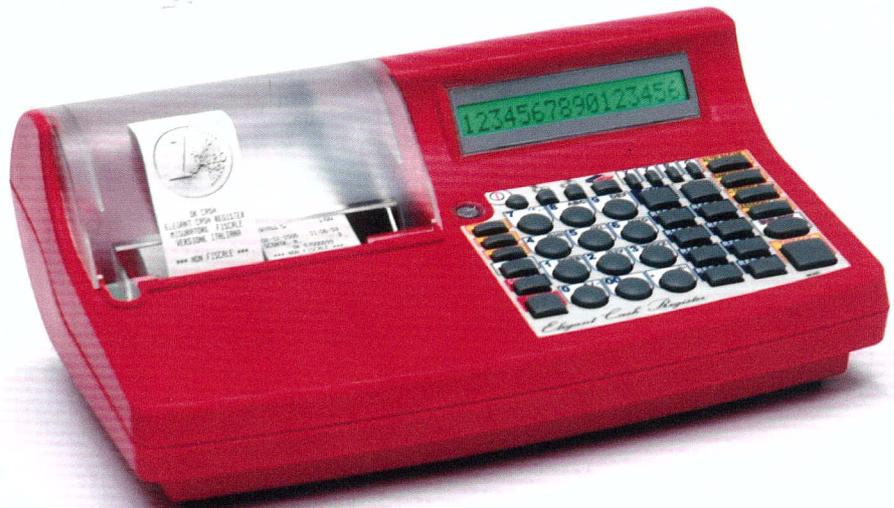
decideranno (magari da un ufficio di New York, dove si guardano solo alcuni numeri) di portare altrove l'intera attività. Sarebbe auspicabile che aziende straniere economicamente robuste venissero in Italia per iniziare a produrre da noi servizi e prodotti innovativi, ad alto contenuto tecnologico, creando nuove filiere; in cambio gli italiani metterebbero a disposizione quello che hanno in abbondanza, ossia creatività, intelligenza e capacità di risolvere i problemi. Temo però che la situazione politica e sociale italiana non sia sufficientemente attrattiva in questo senso".

**Bonfadini:** "Sicuramente quello che sta accadendo, o è già accaduto, nel nostro settore ha segnato la vita della produzione di macchinari in Italia e credo che, in entrambi i casi, siano scelte sbagliate. Ma con il nostro sistema paese è impossibile competere con concorrenti di altre nazioni, che sono supportati dai propri governi e dalle infrastrutture. Per quel che ci riguarda, essendo un'azienda medio-piccola con una flessibilità molto elevata, diventa difficile o inutile pensare di produrre all'estero".

**Greco:** "La proprietà dell'azienda è italiana e ne mantiene il completo controllo sin dalla sua creazione, avvenuta oltre quarant'anni fa. Crediamo fortemente nel made in Italy e nelle sue qualità, nell'inventiva tecnologica e nella manodopera specializzata".

**Geminiani:** "Sono d'accordo con questa ricostruzione... ma ovviamente chi si è trasferito all'estero, non credeva che ci fossero le condizioni necessarie per restare nel nostro Paese. Abbiamo considerato anche noi questa possibilità, ma l'abbiamo sempre scartata".

**Giacobbe:** È chiaro che la recessione in atto nel nostro Paese, l'instabilità politica e l'ingovernabilità facciano pensare a una mancanza di futuro per le nostre aziende. Perciò è logico che molti imprenditori cerchino di capitalizzare, per non perdere ciò che è stato costruito con tanta fatica negli anni, magari tramandato da generazioni, e di evitare che tutto il proprio lavoro sfumi in poco tempo. Tutto ciò va a erodere inevitabilmente la produttività e l'occupazione nazionale e consente a paesi più fortunati, con governi più stabili e banche che non pensano solo a se stesse, di beneficiare dei nostri fallimenti. Per quanto riguarda la possibilità di vendere l'azienda, in passato abbiamo avuto grosse opportunità e interessanti offerte e le abbiamo rifiutate. Oggi, considerare queste opportunità diventa ancora più allettante, ma la passione per il nostro lavoro ci fa propendere, forse stupidamente, a non considerare questa opzione".



« Investire parte del fatturato aziendale in ricerca e sviluppo rappresenta effettivamente una strada capace di portare fuori dalla crisi »»

**Toniato:** "Certo, di fronte alle mille difficoltà burocratiche, alle tasse e ai costi che devono affrontare le aziende in Italia, viene spesso la voglia di spostarle in altri paesi. Ritengo però che un imprenditore abbia anche dei doveri morali nei confronti del tessuto sociale in cui ha sviluppato la propria attività. È un diritto denunciare e combattere le anomalie italiane, ma sempre con la consapevolezza che un'azienda ha anche responsabilità sociali".

**Zorzan:** "Il tessuto produttivo è già fortemente impoverito. Alcuni prodotti e componenti non sono più realizzati in Italia ma all'estero, magari da aziende a capitale italiano, talvolta con finanziamenti pubblici senza un ritorno, visto che le imposte poi sono pagate localmente. Pochi sono i paesi nel mondo dove ci sentiremmo di avviare un'attività produttiva. La nostra cultura aziendale di ricercare sempre il meglio a tutti i livelli non troverebbe spazio in realtà caratterizzate da bassi costi della manodopera e difficile reperimento di componenti tecnologicamente avanzati".

**Previero:** "Come detto rispondendo alla prima domanda, l'Italia è in piena fase di deindustrializzazione. La vendita a gruppi esteri in grado di trasferire parte della produzione e il know-how può rivelarsi una scelta obbligata. Sicuramente non fa bene al nostro Paese".

**Lungu:** "Purtroppo quando si verifica un'acquisizione ci sono molti effetti collaterali. Quella di trasferirsi, invece, è una scelta quasi istintiva di chi vuole mantenere in vita la propria azienda, rifuggendo una situazione insostenibile. Tornino è si-

tuata nel Centro Italia, in una regione colpita duramente dalla crisi, ma, invece di allontanarsene, le nostre radici affondano qui ancora di più, grazie al nostro impegno ininterrotto. È vero che abbiamo spostato la nostra sede di recente, ma lo abbiamo fatto perché la produzione richiedeva spazi più ampi e l'azienda un'immagine fresca. Ed eccoci, dunque, sempre in Umbria, a pochi chilometri da Perugia, in un capannone di 7000 m<sup>2</sup> con tanti nuovi impianti in costruzione, tra cui quattro macchinari per film estensibile, di varie larghezze".

OLTRE A QUANTO DETTO FINORA, POTETE SUGGERIRE ALTRE INIZIATIVE CHE A VOSTRO PARERE SAREBBERO ADATTE A USCIRE DALL'ATTUALE CRISI ECONOMICA?

**Colombo:** "Oggi non è facile in Italia. La fiducia nel nostro sistema è ai minimi livelli. Bisognerebbe prima di tutto tornare a essere un paese credibile...".

**Comerio:** "Ogni azienda opera per promuovere il suo prodotto presso la clientela con sforzi importanti a livello di investimenti tecnici e tecnologici e il sistema paese deve supportare questo processo che nasce dal basso e non può essere imposto dall'alto. Per creare quel clima idoneo alla crescita o alla ripresa è necessario rendersi conto che sono urgenti interventi strutturali a supporto del sistema industriale italiano. Il costo del lavoro, o meglio, il taglio del cuneo fiscale è una necessità che non può essere rimandata: a fronte di 1000 euro erogati a un dipendente se ne pagano altri 1300 per oneri e incidenze. Aumentare la disponibilità economica al dipendente vuol dire poi avere più liqui-

dità sul mercato grazie all'incremento dei consumi, ma bisogna necessariamente permettere che ci sia una riduzione del costo aziendale per sostenere il processo competitivo dei nostri prodotti. In sintesi, le variabili su cui agire sono: costo del lavoro, infrastrutture, tasse e politica energetica. Non penso di aver detto nulla di nuovo: le ricette sono dibattute e anche condivise da anni, il punto è che non si è fatto nulla per metterle in atto".

**Spiandorello:** "Semplificare tutte le procedure burocratiche; dare certezza del diritto; ridurre drasticamente le tasse per le aziende che investono; ridurre il costo dell'energia e del lavoro; procedere velocemente con le infrastrutture. Siccome chiedere alla politica tutto questo mi sembra utopistico, ciascuno di noi si dovrà arrangiare da solo, come abbiamo fatto fin'ora. Una mossa intelligente sarebbe quella di creare alleanze tra i costruttori di macchine complementari o anche tra concorrenti italiani, in modo da raggiungere dimensioni tali da fare massa critica e imporre il made in Italy. Ma, visto l'individualismo della maggior parte degli imprenditori italiani, anche questo accadrà molto difficilmente, purtroppo".

**Bonfadini:** "È la solita storia che si ripete da anni: aumento del credito alle imprese, sgravi fiscali, riduzione della tassazione. Rimedi a ciò che soffoca

le imprese e non permette di fare utili da reinvestire. Il problema è che passano gli anni, cambiano gli attori, ma i problemi sono sempre i soliti".

**Greco:** "In Italia ciò che incide parecchio è il costo del lavoro, soprattutto nel settore manifatturiero. La soluzione sarebbe sicuramente quella di ridurre la pressione fiscale e aumentare la flessibilità, per poter permettere alle aziende di creare lavoro con minori costi e di essere più competitive".

**Geminiani:** "Ridurre la burocrazia, diminuire il costo dell'energia elettrica, ridurre le imposte alle aziende virtuose e promuovere provvedimenti come la "Legge Tremonti" per incentivare gli investimenti sia in macchinari che in immobili".

**Giacobbe:** "I suggerimenti potrebbero essere migliaia. È chiaro che non sta a noi consigliare o decidere ciò che dovrà fare chi ci governa. Personalmente penso che il carico fiscale non permetta alle nostre aziende di sopravvivere, quindi suggerirei: una riduzione delle tasse, che le banche erogino alle aziende i capitali ricevuti dalla BCE e che i tassi vengano parzialmente assorbiti dai nostri governi. Se non fosse possibile ridurre le tasse, sarebbe almeno opportuno fissare una quota di quelle da non pagare e obbliga-

re le aziende a investire tale valore al proprio interno, in modo da autofinanziarsi e lavorare con una percentuale di capitali propri. E, con questa percentuale; permettere di investire in ricerca e sviluppo, in modo da avere la competitività tecnologica che l'Italia merita".

**Toniato:** "Parlando del nostro Paese, occorrerebbe che le aziende esportatrici fossero supportate da sistemi di assicurazione del credito più efficienti di quelli attuali".

**Zorzan:** "È necessario un segnale forte a livello politico, dove la tanto invocata ripresa non sia un alibi ma il filo conduttore di una seria programmazione economica. Il governo deve rendersi conto che il settore manifatturiero è il principale strumento per la creazione di valore aggiunto e percepire le aziende produttive come un patrimonio da tutelare e non solo come enti cui occorre far finta di dar retta quando conviene".

**Previero:** "Una primavera italiana...".

**Lungu:** "Lasciarsi alle spalle il proprio ambiente sicuro e rischiare. Cercare la novità e investire per primi in essa, in modo da incoraggiare investimenti provenienti dall'esterno". ■



# DGTS... quelli che i problemi di test... li risolvono loro





**DGTS** Srl, nell'intento di soddisfare sempre al meglio le esigenze dei suoi clienti, è in grado di offrire un supporto tecnico competente e completo tramite i suoi servizi:

- Vendita e Installazione di apparecchiature e strumenti per il Laboratorio Controllo Qualità e Ricerca e Sviluppo per la determinazione delle caratteristiche fisico meccaniche delle materie prime e dei prodotti finiti
- Corsi di Formazione ed Aggiornamento del personale sull'utilizzo degli strumenti e dei relativi software ed accessori
- Presentazione degli strumenti anche presso la sede del cliente, con la possibilità di eseguire prove dimostrative su campioni forniti dal cliente stesso
- Assistenza Tecnica post-vendita
- Servizio di Taratura e Calibrazione
- Servizio di Manutenzione
- Servizio di Riparazione



**1928...**  
CAMPANA



**1992**  
DGTS

**2014...**

Un Lungo cammino insieme

**DGTS** Srl  
Corso Milano, 14 ■ 20837 Veduggio (MB) Italy  
TEL. +39 0362.910763 ■ FAX +39 0362.911255  
E-MAIL: info@dgts.it    www.dgts.it