



Crescita

a due cifre per trasmissione di potenza e fluid power



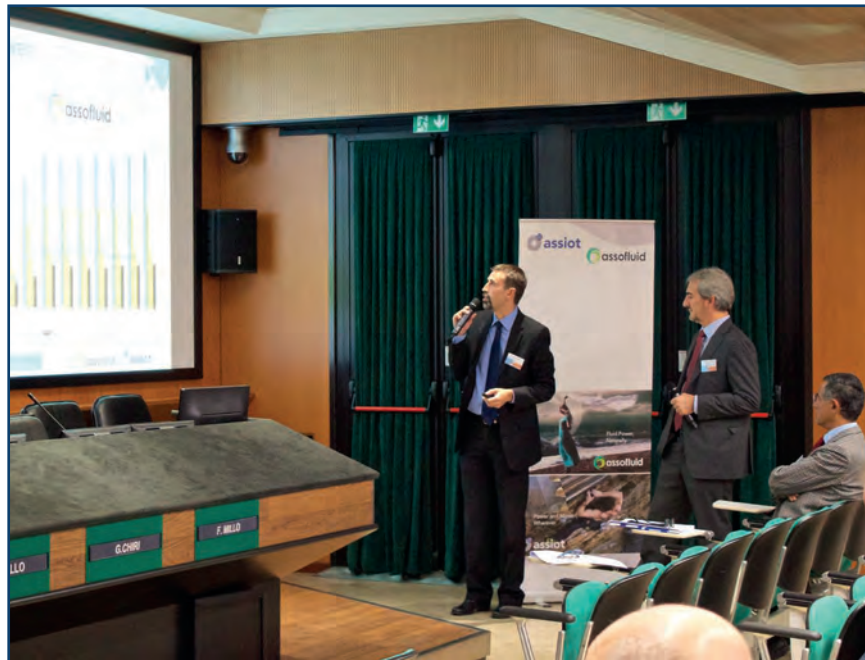
Nella giornata economica ASSIOT/ASSOFLUID di novembre, le aspettative di primavera sono state non solo confermate, ma addirittura superate: nel 2017 per il comparto aggregato della trasmissione di potenza e del fluid power sono attesi risultati da record: +8.9% per il fatturato, +6.5% per le consegne e +10.5% per l'export. Nella sessione pubblica hanno trovato spazio anche interessanti presentazioni, sia di natura economico-finanziaria, a cura di INTESA SANPAOLO, sia di importanti player dei due comparti.

di Silvia Crespi e Fabrizio Dalle Nogare

Lo scorso 7 novembre ha avuto luogo la Giornata Economica di ASSIOT e ASSOFLUID. L'evento, organizzato congiuntamente dalle due associazioni presso la sede di Cinisello Balsamo, è il secondo nell'arco dell'anno (il precedente era stato organizzato in aprile), e ha confermato, se non addirittura superato, le aspettative di questa primavera: sono attesi risultati da record per un comparto aggregato - trasmissione di potenza meccanica e fluid power - che, lo ribadiamo ancora una volta, "vale" 10 miliardi di fatturato annuo.

A introdurre i lavori della giornata è stato Fabio Gallo, Coordinatore della Commissione Economica ASSIOT, che ha anticipato i dati in seguito presentati da Fabrizio Cattaneo, Segretario ASSIOT, e da Marco Ferrara, Direttore ASSOFLUID. "Il 2017 è stato un anno decisamente positivo - ha affermato Gallo - con tassi di crescita "sani" ovvero non generati da fenomeni transitori. Un trend favorevole che pare destinato a durare nel tempo".

Prima della presentazione e discussione dei dati di settore, ampio spazio è stato dedicato alle presentazioni a cura di INTESA SANPAOLO, con cui ASSIOT e ASSOFLUID hanno sottoscritto un importante accordo per il finanziamento de-



gli investimenti rientranti nel Piano Nazionale Industria 4.0, e di due eccellenze nel panorama industriale italiano: Festo per quanto riguarda il comparto del fluid power e Bonfiglioli, attiva nel campo della trasmissione di potenza meccanica e della mecatronica.

SPECIAL REPORT

Double Digit **Growth** for Transmission Systems and Fluid Power

At the ASSIOT/ASSOFLUID Economic Day in November, spring-time's expectations were not only confirmed, but bettered! 2017 was a record year for mechanical transmission systems and fluid power: revenues +8.9%, deliveries +6.5% and exports +10.5%.

At the event, there was also room for some fascinating presentations, both of a financial nature, coming from bank INTESA SANPAOLO, as well as from the sector's big industrial players.

The 7th November was the day of the latest ASSIOT and ASSOFLUID Economic Day. The event was organized at the HQ of the two associations in Cinisello Balsamo, Milan, and is the second of the year after April's.

Expectations were not only met, but exceeded in the mechanical and fluid power sectors - which contributes annual figures of 10bn to the Italian economy.

Fabio Gallo, Co-ordinator of the ASSIOT economic commission introduced the proceedings, with annual results coming from Fabrizio Cattaneo, ASSIOT secretary and Marco Ferrara, ASSOFLUID director. "2017 has been

a very positive year - confirmed Gallo - with "healthy" growth levels, in other words, not resulting from temporary circumstances. A trend which will continue over coming years...". Before the results were presented, the international bank, INTESA SANPAOLO, with whom ASSIOT and ASSOFLUID have signed a large scale financial agreement concerning the Industry 4.0 national plan, made a series of presentations, followed by two examples of excellence in the Italian industrial panorama, Festo for the fluid power sector and Bonfiglioli for the mechanical transmission and mechatronic sectors.

● Fabrizio Cattaneo, Segretario ASSIOT e Marco Ferrara, Direttore ASSOFLUID presentano i risultati del comparto.

● Fabrizio Cattaneo, ASSIOT Secretary and Marco Ferrara, ASSOFLUID Director, while presenting sector results.

Growth opportunities for Italian mechanics

Serena Fumagalli, economist at the INTESA SANPAOLO study and research centre, outlined the macro scenario for Italian mechanics and growth areas for Italian companies. She confirmed the consolidated business confidence of Italian firms, in a global context where growth is foreseen in all industrial areas. As well as exports picking up briskly, (+6% in the first semester 2017), the most encouraging signs are actually coming from the domestic market, with consolidated internal demand and investment back in growth, while still not having reached pre-crisis levels. "Economic prosperity starts with company investment - said Fumagalli - and the mechanics industry is the locomotive for Italian manufacturing. Excellent growth is on the horizon (forecast growth for 2017 stands at 3%) especially in



● Giovanni Chiri ha presentato il nuovo modello di rating di INTESA SANPAOLO.

● Giovanni Chiri introduced the new rating model developed by INTESA SANPAOLO.

Le opportunità di crescita per la meccanica italiana

Serena Fumagalli, Economista, Direzione Studi e Ricerche di INTESA SANPAOLO, ha delineato il macro scenario della meccanica italiana e le opportunità di crescita per le nostre aziende, ribadendo il consolidamento della *business confidence* delle imprese italiane in uno scenario mondiale che vede prospettive di crescita in tutte le aree. Oltre all'export in netto recupero (+6% nel primo semestre

2017), i segnali più incoraggianti arrivano proprio dal mercato domestico, con il consolidamento della domanda interna e gli investimenti che ritornano a crescere, anche se ancora lontani rispetto al periodo pre-crisi. "Il rilancio dell'economia passa sicuramente dagli investimenti delle aziende - ha affermato Fumagalli - e l'industria meccanica sta trainando l'industria manifatturiera del nostro Paese. Le prospettive di crescita sono ottime (la crescita stimata è del 3% per il 2017) in particolare per alcuni comparti, per esempio quello delle macchine utensili".

Serena Fumagalli ha posto l'accento sulla domanda di alta tecnologia, in linea con i concetti dell'Industria 4.0: "Nel nuovo panorama generato dall'ingresso di nuovi competitor quali la Cina o la Corea del Sud - ha aggiunto - le aziende italiane manterranno o acquisiranno il vantaggio competitivo solo adottando nuove tecnologie e nuovi modelli di business per generare profitto.

In questo scenario anche la manutenzione predittiva avrà un ruolo di primo piano. Sarà sempre più importante creare nuove relazioni lungo l'intera filiera, sia con i clienti, sia con i fornitori italiani ed esteri".

Vi sono, tuttavia, alcuni vincoli che potrebbero rallentare il cambiamento: le infrastrutture tecnologiche (la diffusione della *bada larga*, per fare solo un esempio); la mancanza di competenze nel campo delle discipline scientifiche e la scarsa integrazione università/imprese.

certain sectors like machine tools".

Serena Fumagalli underlined the demand for high technology solutions, in line with the Industry 4.0 model. "With the arrival of new competitors like China and South Korea, Italian business must adopt new technology and new business models to maintain competitive advantage. Predictive maintenance will also be of vital importance. New relationships must be cemented across the production chain, from clients to suppliers, both Italian and international".

There are stumbling blocks which could slow this change: technological infrastructure (access to broadband is just one example); lack of skills in scientific fields and inadequate integration between business and universities.

Closer relationships between banks and companies in the rating model

In the second presentation coming from INTESA SANPAOLO, this time with Giovanni Chiri, Direzione Marketing Banca dei Territori,

at the helm, the new INTESA SANPAOLO rating model was presented, which not only calculates tangible assets like annual results, but also those "intangible" which create "quality", first and foremost, the ability to innovate. This is where true partnerships with companies must be set up. "Just as business needs to adapt the way it works - Chiri said - banks must also change their way of working".

Chiri presented the triennial agreement with the Italian industrial association for the financing of investment within the National Industry 4.0 plan and the services which INTESA SANPAOLO is able to offer companies right now, these vary from training to company matching to support in innovation.

A user's guide to enabling technology: the experiences of two major players

Alessandro Ferioli, Product Manager Electric Automation and Industry 4.0 Project Leader at Festo, illustrated their Industry 4.0 strategy and the areas in which the multi-national is

concentrating its focus. A strategy born from a well planned market research project. "Client focused thinking - he declared - along with product research and solutions capable of integrating intelligence with communication". Festo presented their vision of the factory of the future where production is at the centre, other departments rotate around this and IT is a key aspect of factory functioning. A factory which will maximize energetic efficiency and exploit new technology like Mobile Maintenance, using devices like tablets to obtain significant savings.

Francesco Millo, Head of CEO's Office at Bonfiglioli Riduttori, showed the company's Industry 4.0 mechanical and mechatronic approach. A structural and holistic transformation towards the fourth industrial revolution which has been fully adopted in their plant in Calderara di Reno. Bringing together a number of sites around Bologna, the new plant (a project which began at the end of 2016, for a total investment of over € 60 million) intends

Un dialogo più stretto banca/impresa alla base del nuovo modello di rating

Nella seconda presentazione a cura di INTESA SANPAOLO, questa volta a cura di Giovanni Chiri, Direzione Marketing Banca dei Territori, è stato presentato il nuovo modello di rating di INTESA SANPAOLO, che tiene conto non solo degli aspetti tangibili, come il bilancio, ma anche di quelli "intangibili", legati agli elementi che "fanno la qualità": la propensione all'innovazione, innanzitutto. Occorre a questo proposito instaurare con le aziende delle vere partnership. "Come le imprese devono cambiare il modo di fare impresa - ha affermato Chiri - così le banche devono cambiare il modo di fare banca".

Chiri ha presentato l'accordo triennale con Confindustria per il finanziamento degli investimenti rientranti nel Piano Nazionale Industria 4.0 e dei servizi che INTESA SANPAOLO è oggi in grado di offrire alle aziende e che spaziano dalla formazione al matching di imprese, fino al supporto per promuovere l'innovazione.

Come usare le tecnologie abilitanti: le testimonianze di due player di riferimento

Alessandro Ferioli, Product Manager Electric Automation e Industrie 4.0 Project Leader di Festo, ha illustrato la strategia Industria 4.0 dell'azienda e gli ambiti in cui la multinazionale concentra la propria attenzione. Una strategia



che ha preso avvio da un'analisi attenta delle esigenze del mercato. "Occorre pensare nell'ottica dei clienti - ha affermato - sempre più alla ricerca di prodotti e soluzioni che integrino intelligenza e capacità di comunicazione".

Festo ha presentato anche la propria vision sulla Fabbrica del Futuro che mette la produzione al centro, con tutti gli altri reparti che le ruotano intorno e in cui l'IT viene portata direttamente in fabbrica. Una fabbrica che mira all'ottimizzazione energetica e che sfrutta le nuove tecnologie come, per esempio, la Mobile Maintenance, basata sull'utilizzo di device, come i tablet, per ottenere sensibili risparmi.

Francesco Millo, Head of CEO's Office presso Bonfiglioli Riduttori, ha illustrato l'approccio meccanico e mecatronico della sua azienda all'Industria 4.0. Un approccio olistico,

● Francesco Millo ha illustrato l'approccio della sua azienda all'Industria 4.0.

● Francesco Millo explained the approach to Industry 4.0 of the company he works for.

to mark a significant increase in production while keeping emissions at their current level. In an Industry 4.0 vision, improvements have been made in costs, quality, flexibility and ergonomics.

A €10bn industrial sector

In the session dedicated to ASSIOT and ASSOFLUID member companies, which brought the morning to a close, annual figures were presented, with final balances for the first semester of 2017 and forecasts for year end. Even with a degree of caution, the power transmission sector (bringing together power mechanics and fluid power) should easily pass the €10 bn mark in overall production, with revenues growing by 8.9%, exports up 10.5%, and deliveries up 6.5%.

"Positive forecasts from both ASSIOT and ASSOFLUID last April were, in fact, excessively prudent", confirmed Fabrizio Cattaneo, ASSIOT secretary. "The first part of 2017 has been very strong with expectations of year closing equally

optimistic, confirming the results reached up to now". This is testament to the performance of both sectors. "2016 was a year of consolidation for Italian mechanical transmission systems - continues Cattaneo - while data from the first semester of this year is showing revenues up 9.6%, thanks to growth in exports (+11.5%) and deliveries (+7.6%). These figures projected to the end of year would mean overall production standing at over € 7 bn, up by 8.3% year on year". Export markets for Italy are strong in Europe, representing the lion's share of overall exports, but also in Asia. This trend - as underlined by the ASSIOT secretary - is not a result of dropping prices, which are, in fact, rising almost universally. On pages 86 and 87 the updated foreign trade results (split by area and product group) are published.

Return to pre-economic crisis 2008 volumes has finally arrived

"2017 was another year of growth for Italian fluid power, with production finally returning to

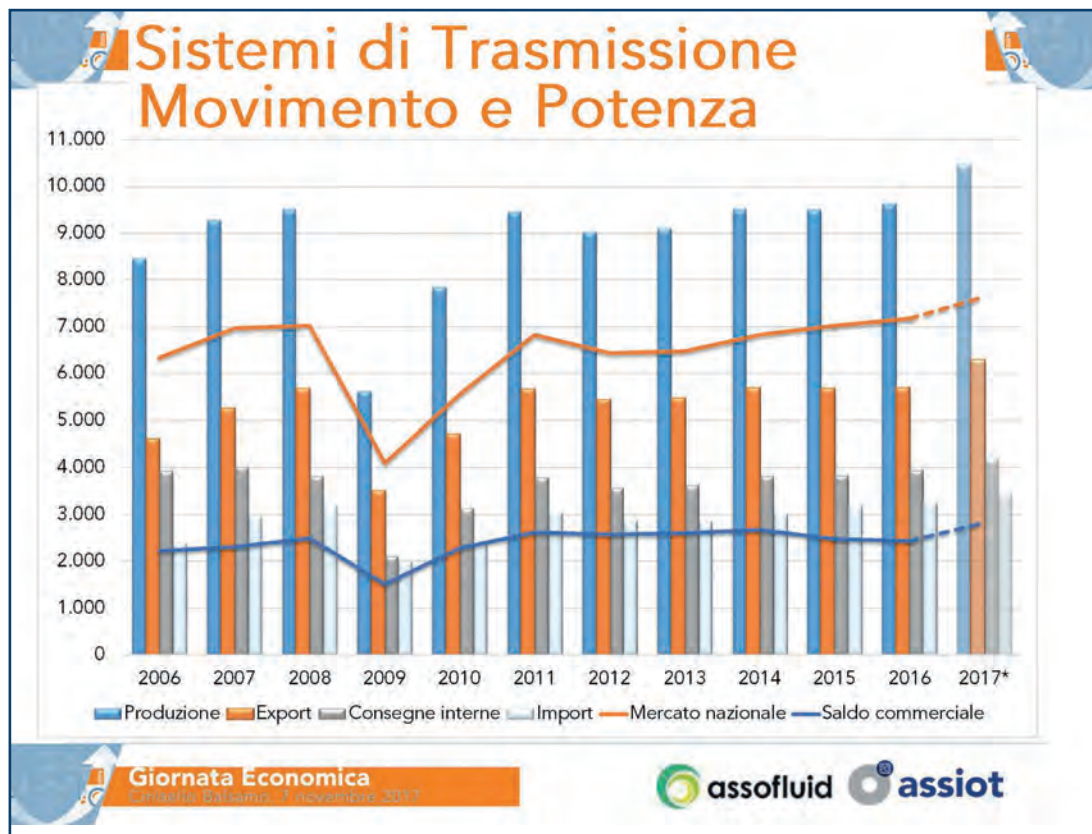
pre-economic crisis 2008 levels", explained Marco Ferrara, ASSOFLUID director. "Compared to April forecasts, consolidated data for the first 9 months of 2017 shows improved revenues, orders and exports. In absolute value terms, production stood at €3.3 billion, with an overall positive balance of trade". The "plus" sign is also evident on the hydraulic and pneumatic sectors (updated figures on page 91). Production in the hydraulic sector now exceeds €2.5 bn (+10.6%), thanks to excellent export results: a big change over the last five years, which have enjoyed a very stable performance. While figures for this sector are not as positive as those in hydraulics, there is a stability to the trade balance and overall data is encouraging for pneumatics: growth of 8.4% over 2017. The positive trend is also present in foreign markets, all showing growth for oil-dynamics: USA (+6.2%) China (+16.9%), pneumatics in Germany and Italy are growing at a similar rate, confirming their position as the guiding nations in Europe. ●

● L'andamento del comparto aggregato dei Sistemi di trasmissione movimento e potenza/ Fluid Power.

● Trends of the power transmission systems/ fluid power joint sector.

● Alessandro Ferioli ha presentato anche la vision Festo sulla Fabbrica del Futuro.

● Alessandro Ferioli presented Festo's vision of the Factory of the Future.



strutturale, alla trasformazione verso la quarta rivoluzione industriale che è stato adottato nel nuovo plant di Calderara di Reno. Accorpando diversi stabilimenti nell'area bolognese, il nuovo plant (un progetto avviato alla fine del 2016 e per il quale il Gruppo ha investito 60 milioni di euro) mira a un netto incremento della produzione, mantenendo il livello di emissioni esistente. Nell'ottica della trasformazione verso Industria 4.0 sono stati ottenuti miglioramenti in termini di costi, qualità, flessibilità ed ergonomia.

Un settore che vale complessivamente oltre 10 miliardi di euro

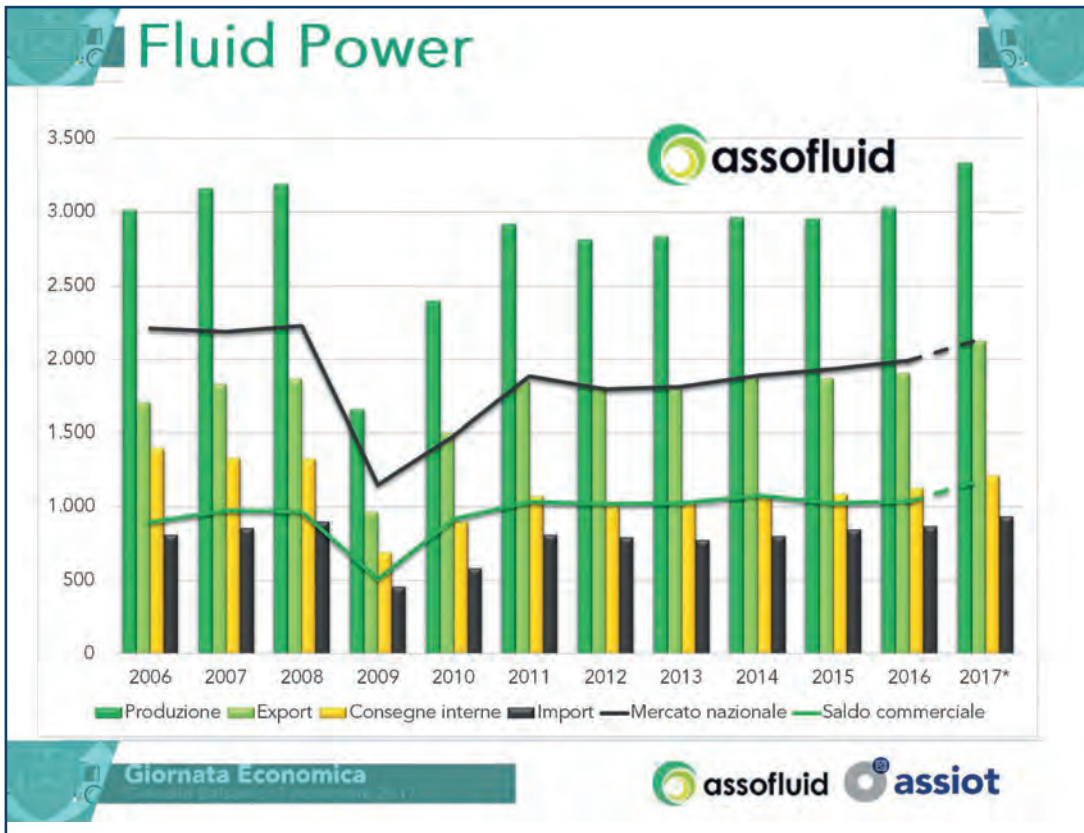
Nella sessione dedicata agli addetti ai lavori, che ha chiuso la mattinata, sono stati presentati i dati di settore, in

particolare i consuntivi della prima parte dell'anno e le previsioni per gli ultimi mesi del 2017. Anche stando alle stime più prudenti, il macro settore della trasmissione di movimento e potenza (che raggruppa la trasmissione meccanica di potenza e il fluid power) dovrebbe superare agevolmente i 10 miliardi di euro di produzione complessiva, con una crescita del fatturato (+8,9%), l'export in aumento del 10,5%, nonché le consegne (+6,5%) e gli indicatori di competitività complessivamente positivi.

“Le previsioni fatte sia da ASSIOT, sia da ASSOFLUID lo scorso aprile si sono rivelate fin troppo prudenti”, ha affermato Fabrizio Cattaneo, segretario di ASSIOT. “La prima parte del 2017 ha fatto segnare risultati importanti e ci aspettiamo una chiusura d'anno positiva, a conferma dei risultati raggiunti finora”.

Risultati che derivano, naturalmente, dalle performance più che positive dei due singoli settori. “Il 2016 era stato un anno di sostanziale consolidamento per la trasmissione meccanica di potenza in Italia - ha proseguito Cattaneo - mentre i dati emersi dall'indagine sui primi sei mesi dell'anno in corso parlano di una variazione positiva del fatturato del 9,6%, dovuta all'incremento sia delle esportazioni (+11,5%) che delle consegne (+7,6%). La proiezione di questi dati alla fine dell'anno ci porta ben oltre i 7 miliardi di produzione complessiva, in crescita dell'8,3% su base annua”.

Guardando ai principali mercati di destinazione dei prodotti italiani, trend positivi si registrano sia per il mercato europeo, che rimane quello di riferimento per le aziende del



● L'andamento del settore del Fluid Power dal 2006 al 2017 (dati ASSOFLUID).

● The Fluid Power sector in the 2006-2017 period (ASSOFLUID data).

● Il settore della trasmissione di potenza dal 2006 al 2017 (dati ASSIOT).

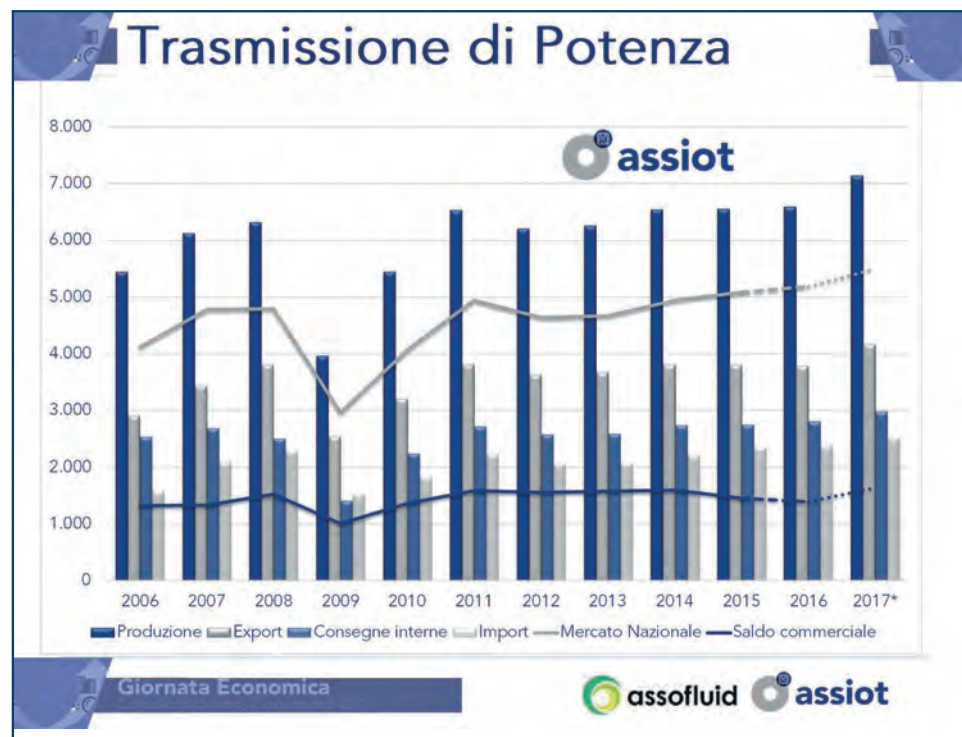
● Motion and Power transmission Systems from 2006 to 2017 (ASSIOT data).

settore, sia per quello asiatico. Si tratta - come sottolineato dal segretario di ASSIOT - di risultati non dovuti a una diminuzione dei prezzi, che anzi sono in aumento praticamente ovunque. Alle pagine 86 e 87 sono pubblicate le tabelle aggiornate sui dati di commercio estero per aree geografiche e per gruppi di prodotti.

Raggiunti per la prima volta i livelli pre-crisi del 2008

“Anche per il fluid power italiano il 2017 è stato un anno di crescita, con picchi di produzione che hanno raggiunto per la prima volta i livelli pre-crisi del 2008”, ha spiegato Marco Ferrara, direttore di ASSOFLUID. “Rispetto alle previsioni di aprile, i dati consolidati riferiti ai primi 9 mesi del 2017 mostrano un andamento ancora migliore per quanto riguarda fatturato, ordinativi e anche export. In valore assoluto, la produzione del comparto è pari a 3 miliardi e 300 milioni di euro, con una bilancia commerciale complessivamente positiva”.

Il segno “più” caratterizza sia il comparto oleodinamico, sia quello pneumatico (tabelle aggiornate a pag. 91). In particolare, la produzione del settore oleodinamico supera i 2 miliardi e mezzo di euro (+10,6%), grazie soprattutto al traino dell'export: una crescita che segna un deciso cambiamento rispetto agli ultimi 5 anni, caratterizzati da sostanziale stabilità. Pur con percentuali d'incremento meno significative rispetto all'oleodinamica e con una bilancia commerciale sostanzialmente stabile, sono incoraggianti anche i dati della pneumatica: alla fine del



2017 il tasso di crescita dovrebbe essere nell'ordine dell'8,4%.

Il trend positivo riguarda anche i mercati esteri, tutti in ascesa. Nel settore oleodinamico si segnala la ripresa degli USA (+6,2%) e della Cina (+16,9%), mentre nella pneumatica Germania e Italia crescono a un ritmo molto simile, confermandosi come le nazioni di riferimento in Europa. ●