

si continuiamo a conseguire ancora ottimi risultati dal 2004 a oggi con quasi centocinquanta macchine installate in Italia nel settore della carpenteria. Per quanto riguarda l'estero oggi esportiamo il 50 per cento della produzione, stiamo sviluppando mercati come quello francese e tedesco, dove si stanno accorgendo che esiste anche la nostra realtà competitiva e innovativa. In questo periodo stiamo vendendo bene in **Germania** ed è un ottimo risultato se pensiamo che siamo in "casa" della concorrenza.

Questa edizione di "Xylexpo", rispetto a due anni fa, è stata più positiva. Il flusso dei visitatori non è quello che ci aspettavamo, pensavamo sarebbe stato maggiore e i clienti sono abbastanza abbattuti a causa dell'andamento del mercato. In ogni caso Essetre per rimanere competitiva nel mercato ha sempre puntato e punterà a proporre di continuo novità tecnologiche avanzate e flessibili come quelle presentate qui in fiera a Milano".

FERRERA (Carate Brianza, Monza Brianza)

Sergio Gallon, amministratore delegato e contitolare. Le **macchine speciali**, la diversificazione e l'eccellenza del prodotto sono i punti di forza per i "piccoli". "Abbiamo un mercato piuttosto vasto per le nostre dimensioni e questo accade perché produciamo macchine particolari in grado di soddisfare le più varie esigenze dei nostri clienti e nel tempo non ci siamo cristallizzati su un solo settore. Lavorare su macchine per il legno, la gomma, l'imballaggio, la finitura delle superfici e le macchine speciali ci ha evitato di sentire la crisi guardando soprattutto all'estero dove esportiamo l'80 per cento del prodotto. I mercati principali sono **Russia, Brasile ed Europa Orientale**, territori dove le principali industrie a livello



Sergio Gallon

mondiale hanno delocalizzato la propria produzione. Le **piccole aziende** italiane di nicchia sopravvivono se riescono a diversificare i prodotti, noi contiamo dieci occupati e arriviamo a un fatturato anche di 2-2,2 milioni di euro l'anno lavorando con una rete esterna di fornitori e terzisti. La debolezza del mercato italiano si è vista anche a "Xylexpo", che ha perso terreno rispetto ad alcuni anni fa: gli italiani sono pressoché spariti ma c'è stato un piccolo flusso di stranieri fra turchi, russi e rumeni".

GIARDINA GROUP (Figino Serenza, Como)

Giampiero Mauri, presidente

Il settore della **finitura**, come molti altri comparti della lavorazione del legno e dei suoi derivati, trova maggiori soddisfazioni all'estero. "Sono molti i mercati internaziona-

li in forte crescita: nel 2013 il nostro fatturato è praticamente raddoppiato e prevediamo di chiudere il 2014 con un ulteriore incremento. Cifre importanti, che riusciamo a conseguire con un impegno costante e la **qualità** delle nostre soluzioni: se oggi esportiamo il 98 per cento della nostra produzione – soprattutto in Europa e Asia, ma anche nei Paesi Arabi e in Turchia – è perché abbiamo sempre lavorato con serietà, conseguendo una specializzazione che nei suddetti mercati ci apre molte porte.

Le cose sono diverse se guardiamo al **mercato italiano**, che indubbiamente paga lo scotto non solo di una lunga stagnazione economica, ma anche e soprattutto di una forte evoluzione mondiale: i mercati emergenti chiedono qualità e cercano impianti ad



Giampiero Mauri.

alta tecnologia, partner – come Giardina Finishing e Mauri Macchine – in grado di offrire soluzioni complete. Nel nostro Paese, invece, sono sempre meno frequenti le grandi linee di verniciatura, a vantaggio di **sistemi snelli, veloci, just in time**, perfetti per imprese di piccole e medie dimensioni attente alla qualità.

Dobbiamo essere vicini ai mercati, nella loro peculiarità, per comprendere cosa dobbiamo proporre. "Xylexpo", in questo, è stata una esperienza preziosa, perché ci ha permesso di aprire nuove relazioni con molti imprenditori stranieri e di avviare contatti che potrebbero rivelarsi estremamente interessanti".

GREDA (Mariano Comense, Como)

Marianna Daschini, amministratore delegato

La capacità di reagire alle dinamiche dei mercati è un valore strategico. "I cambiamenti in atto sono repentini e il mercato italiano non è nei suoi momenti più floridi. Esportiamo circa il 90 per cento della produzione. Il mercato russo, importante per noi, ha frenato per la situazione politica con l'Ucraina e la svalutazione del rublo. Vediamo comunque un interesse crescente per i nostri centri di lavoro da parte del **Medio Oriente**, mentre l'America sta registrando un'impennata. La sfida, in particolare per la piccola impresa, è avere tempi di risposta molto rapidi e una **struttura flessibile** che permetta di espandersi per soddisfare il mercato quando esiste la domanda e di contrarsi, come una fisarmonica, nelle fasi di recessione per superare i momenti più duri. Per Greda il mercato attuale è una bat-



Marianna Daschini.

taglia, vincerà chi avrà non solo requisiti importanti di capacità manageriale ma un **prodotto di alto livello** capace di competere e dare fiducia. Su mercato italiano stiamo cercando di diversificare rivolgendoci ad altri settori come plastica e alluminio, vista la fatica del legno”.

INCOMAC (Montebelluna, Treviso)

Paolo Pesente, titolare

Nell'essiccazione l'innovazione premia. “In Italia il mercato va molto male al contrario dell'estero dove i risultati sono abbastanza positivi e si intravedono forse anche segnali di ripresa. In questi anni abbiamo sempre lavorato principalmente fuori dai confini per il 98 per cento della nostra produzione in tutti i Paesi nei quali esiste una domanda per le nostre tecnologie, con punte in **Francia**, Russia e i mercati europei in generale. Fare previsioni per il futuro è impossibile, più che altro abbiamo speranze: dalle richieste che arrivano pare ci sia un **aumento interes-**



Paolo Pesente.

sante di offerte e progetti.

Per quanto ci riguarda come produttori di essiccatoi il settore che già da qualche anno si distingue è quello dei pallets, che richiedono processi di essiccazione e trattamento termico, mentre ci siamo concentrati fortemente sull'innovazione con

il nuovo **concentratore solare parabolico** che permette di abbassare i costi energetici sfruttando l'energia del sole. Abbiamo presentato questo prodotto nuovo e attrattivo a “Xylexpo” ottenendo un buon successo, la fiera per noi è stata positiva con visitatori in maggioranza stranieri ma anche qualche italiano, a dimostrare una crescita di sensibilità verso queste tematiche rispetto a due anni fa”.

ITALPRESSE (Bagnatica, Bergamo)

Alberto Sala, responsabile commerciale

Lo speciale è trainante anche per il settore delle **presse**. “La tendenza generale è ancora di stagnazione del mercato nazionale con una ripresa di alcune aree estere come il Nord America e alcuni Paesi europei. Russia e Polonia sono mercati importanti e ci sono grandi potenziali anche in Estremo Oriente e Cina, difficili da cogliere se non si hanno investimenti diretti in loco o filiali. Parlando di tipologia delle macchine soffrono di più le tradizionali-standard, mentre su **impiantistica e linee speciali** sicuramente la dinamica è molto più interessante. Un'altra tendenza in atto da anni è lo spostamento del baricentro dal settore legno a settori contigui o diversi come i materiali plastici, i compositi, il metallo, oppure ambiti come automotive, **nautica** e così via, grazie al fatto che il nostro tipo di prodotto si presta a molteplici applica-

zioni e come azienda abbiamo un'organizzazione tale che ci consente di sfruttare le opportunità che arrivano da settori diversi. Le esportazioni sono in crescita, in 15 anni sono passate dal 60 al 90-95 per cento di oggi, in Italia sembra ci sia qualche segnale di ripresa ma è presto per esprimere valutazioni, aspettiamo e guardiamo quello che succede.

A proposito della fiera, arriviamo da un'edizione come quella di due anni non positiva, l'ultima sta ancora soffrendo malgrado i visitatori in crescita e la presenza di rivenditori esteri, bisogna chiedersi per quanto ancora arriveranno se il quadro continua a essere quello attuale”.

LARI & LARI (Certaldo, Firenze)

Laila Bruni, responsabile ufficio amministrativo

Fiducia aggressiva sui primi segnali di ripresa. “Sicuramente rispetto agli ultimi due anni qualcosa sembra muoversi nella **direzione giusta** ma credo siamo ancora lontani da quella che definiscono vera e propria ripresa economica. Il mercato italiano è calato troppo e ha bisogno di tempo per ristrutturare le proprie fondamenta e tornare a essere il mercato vigoroso di una volta. Il cliente sembra però essere più ottimista e fiducioso e questo non è poco insieme ad un trend ordini che fa ben sperare. Anche l'evento “Xylexpo” ci ha trasmesso una sensazione positiva malgrado i numeri siano lontani dal passato.



Laila Bruni.

Noi esportiamo circa il 30 per cento della nostra produzione di **macchine utensili** e centri di lavoro in tutto il mondo ma principalmente in Europa occidentale. Nell'Est europeo potrebbero esserci buone opportunità ma fino ad oggi vi siamo stati poco attivi e presenti non disponendo di una grande rete commerciale. Nonostante tutto siamo contenti dei risultati che i nostri sforzi e la nostra infinita passione stanno producendo e continuiamo a essere fiduciosi che i **segnali di ripresa** del mercato si concretizzino”.

MECCANICA MEDESE (Meda, Monza Brianza)

Fabio Patella, titolare

La piccola impresa dell'utensile made in Italy continua a sentire il peso della crisi. “Speriamo che il mercato si riprenda: dovesse proseguire così non vedo prospettive. Non abbiamo nessun sentore di recupero e chi parla di que-



Alberto Sala.