

Insieme per affrontare le sfide di domani

L'attuale contingenza rende ancora più determinante il ruolo delle associazioni di categoria, in grado di fornire sostegno ai propri soci tramite informazioni di mercato, aggiornamento tecnico e soprattutto una rete di contatti. Scopriamo più da vicino EPTDA, l'associazione che riunisce i protagonisti europei nel settore delle Trasmissioni di Potenza.

Ilaria Conciato

La European Power Transmission Distributors Association (EPTDA) riunisce i principali attori nel campo della distribuzione industriale in Europa, con oltre 200 aziende associate in 27 paesi, che rappresentano 23,4 miliardi di euro in termini di volumi di vendita annuali e 244.000 dipendenti. Per offrire ai lettori una panoramica a livello internazionale abbiamo intervistato David Harrow, Presidente in carica nonché Chairman and Managing Director di Godiva Bearings. Inoltre, con lo scopo di approfondire la conoscenza delle attività nel nostro Paese, abbiamo rivolto alcuni quesiti a Roberto Cugnaschi (Direttore Commerciale di Mondial Spa), attuale Coordinatore Nazionale di EPTDA per l'Italia nonché past President dell'Associazione.

Europa ma non solo

Dalla sua fondazione nel 1998, EPTDA ha seguito un'evoluzione importante, ma David Harrow ci tiene a sottolineare che gli obiettivi sono rimasti costanti nel tempo. «L'attenzione di EPTDA è da sempre focalizzata su cinque obiettivi strategici, primo fra tutti la costruzione di un network professionale fra distributori e produttori per lo sviluppo di nuove opportunità di business. Di pari importanza è la raccolta, elaborazione e analisi di dati di mercato, a completa disposizione dei soci. Puntiamo inoltre

sulla valorizzazione del nostro brand, in modo che sia riconosciuto come marchio di qualità. Seguiamo con particolare riguardo anche i programmi per lo sviluppo delle aziende associate e dei loro addetti. Infine, ci prefiggiamo di continuare a crescere, grazie all'inserimento di nuovi soci qualificati.» Non sorprende che le nazioni più rappresentate all'interno di EPTDA siano Germania (25%), Regno Unito (19%) e Italia (12%), anche se il raggio d'azione dell'Associazione ultimamente si sta ampliando verso nuovi mercati. Lo scorso convegno annuale, svoltosi a Budapest nel settembre 2011, ha facilitato il consolidamento della propria presenza in Europa orientale. «Siamo lieti di annoverare fra i nostri nuovi soci dieci aziende provenienti da questi Paesi - cosa che ci consentirà di approfondire la conoscenza di un'area che offre importanti potenzialità. Anche la nostra presenza in Medio Oriente e Africa è in crescita» ha aggiunto Harrow.

Un sostegno durante la crisi

Alla domanda se ritiene che il persistere della crisi economica mondiale stia modificando il ruolo delle associazioni di categoria, il Presidente Harrow ha risposto che «la situazione attuale ne rende ancora più cruciale l'attività. In questo periodo, le aziende necessitano più che mai di sostegno

tramite dati di mercato, aggiornamento e soprattutto una rete di contatti. La condivisione di esperienze e di nuove idee consente infatti di affrontare le sfide future».

Per questo motivo, secondo Harrow, EPTDA riveste un ruolo



David Harrow, Presidente della European Power Transmission Distributors Association (EPTDA).

Il punto di vista italiano

Nel 2008, sentendo l'esigenza di presidiare il territorio più da vicino, EPTDA ha creato una nuova figura nell'ambito organizzativo: il Coordinatore Nazionale. Questo ruolo, affidato a soci esperti che divengono in pratica ambasciatori per EPTDA, prevede il compito di promuovere le attività dell'Associazione a livello locale e di fornire informazioni a soci potenziali. Abbiamo rivolto alcune domande a Roberto Cugnaschi, (Direttore Commerciale di Mondial S.p.A), attuale Coordinatore Nazionale per l'Italia nonché past President dell'Associazione.

Essendo alla guida di un'importante realtà distributiva italiana, qual è la Sua esperienza in qualità di membro di EPTDA?

Partecipo attivamente alla vita della EPTDA da più di 10 anni (la Mondial è uno dei soci fondatori della stessa) e devo dire che ogni volta che mi incontro con gli altri membri in occasione degli Annual Meetings o degli All Committees Days, è sempre con piacere e con rinnovato entusiasmo che seguo l'evoluzione e la crescita di questa Associazione che permette a chi opera nel nostro settore di condividere esperienze, sensazioni, situazioni, cambiamenti nei mercati, incertezze ma anche opportunità. Ormai il gruppo è consolidato e quando ci si ritrova lo si fa con colleghi che sono anche amici, in un contesto vivace e certamente ricco di energia. Oltre alle opportunità di scambio e di apprendimento in un contesto internazionale, alla fine, il partecipare alle attività dell'associazione diventa anche un'opportunità per rigenerarsi positivamente e personalmente in un ottica di crescita sia professionale che personale. Si torna in azienda con accresciute conoscenze e maggiore consapevolezza.

Quali ritiene siano le principali differenze fra il mondo della distribuzione di componentistica italiana e quello europeo?

Lavorando in questo settore da oltre vent'anni, ho imparato che ogni mercato europeo ha la sua caratteristica e peculiarità, derivante da culture diverse, leggi fiscali e tradizioni di mercato



Roberto Cugnaschi, Coordinatore Nazionale per l'Italia nonché past President della European Power Transmission Distributors Association (EPTDA).

diverse e non ultimo da un protezionismo doganale che è caduto solo qualche anno fa. Non si può parlare di un mercato della distribuzione europeo o di regole generali condivise ma tutt'al più di diversi stili di distribuzione nazionali o addirittura regionali. Le regole d'oro che valgono per un mercato non sono applicabili in quelli confinanti e, se vogliamo, questo consente di mantenere in vita attività proficue che magari, per quanto espresso, non avrebbero possibilità di sopravvivenza in altri contesti. Il paradigma vincente è "Think Global, Act Local". Rimane fondamentale confrontarsi dunque con il resto attorno a noi per cogliere l'evoluzione in tempo, per potersi aggiornare e continuare a prosperare in un mercato in continua trasformazione, guardare avanti per cogliere in anticipo i segnali del cambiamento generando nuove opportunità di mercato.

Crede che il ruolo dei distributori di componentistica stia cambiando in questi ultimi anni? Se sì, in che modo?

Sì, in una cultura dove tutto ormai è disintermediato, dove ognuno ha accesso a qualsiasi informazione e prodotto in tempi brevissimi, io credo che senza la creazione continua di valore aggiunto, innovazione e servizio per i propri clienti e per i propri fornitori un distributore non abbia possibilità di sopravvivenza. Le nostre aziende devono essere orientate

con attenzione ai fabbisogni espliciti o meno dei propri clienti. Questo è quello che alla fine crea la differenza: non ci si aspetta dal distributore una semplice fornitura di componenti ma una serie di servizi che in ultimo finiscono per trasformarne il ruolo in partner, il più delle volte fondamentale alla crescita del cliente stesso. Questo concetto deve essere vivo e fortemente sentito quotidianamente da tutti i partecipanti al risultato dell'azienda.

EPTDA organizza attività specifiche per i soci nel nostro Paese?

Al momento non ci sono attività specifiche nel nostro Paese ma viste le crescenti esigenze di formazione continua, la EPTDA sta mettendo in atto delle importanti iniziative. Oltre a organizzare seminari in occasione degli "All Committees Days" e degli "Annual Meetings", EPTDA sta lanciando quest'anno un corso di formazione accademico per executive in associazione con l'Università di Nyenrode (Paesi Bassi), incentrato su strategia, nuovi modelli di business per la crescita e la creazione del futuro nel settore dei prodotti specifici del nostro settore, leadership nella trasformazione dell'organizzazione in ottica futura e innovazione quale motore per l'attuazione della strategia.

Data la Sua esperienza come Presidente, quali ritiene siano le sfide e le opportunità che si presenteranno per EPTDA nel prossimo periodo?

Dal 1998 la EPTDA è cresciuta e si è evoluta interpretando i cambiamenti che si sono susseguiti nel nostro mercato. La nostra ambizione è quella di continuare a dare soddisfazione ai nostri membri con l'organizzazione di eventi importanti e di supporto alla crescita professionale con particolare focus alla next generation di manager per l'industria e la distribuzione degli organi di trasmissione e di controllo del moto. Il nostro obiettivo è quello di crescere in numero e qualità con l'aggiunta di produttori e distributori chiave nei nostri settori di riferimento, con enfasi particolare anche alle regioni emergenti dell'Europa orientale.



Lo scorso convegno annuale, svoltosi a Budapest, ha facilitato il consolidamento della presenza di EPTDA in Europa orientale, un'area ritenuta strategica da parte dell'Associazione.



lo da protagonista nel settore delle Trasmissioni di Potenza e Motion Control, colpito duramente dalla crisi globale del 2009-2010.

«Le aziende produttrici stanno attraversando una fase di forti cambiamenti, in cui fusioni e consolidamenti si stanno intensificando. Un numero sempre maggiore di produttori sta passando dalla gestione diretta delle vendite alla distribuzione attraverso venditori specializzati. Spesso si rivolgono a EPTDA per selezionare i migliori distributori a livello europeo.»

Previsioni incoraggianti

L'Associazione ha recentemente dato alle stampe lo studio di settore "Outlook on Europe, Russia & Recovery 2012", da cui emergono scenari di crescita molto incoraggianti. Abbiamo chiesto a David Harrow quali pensa siano le reali prospettive per il mercato europeo delle Trasmissioni di Potenza a fronte delle più recenti evoluzioni della situazione economica. «Le nostre previsioni non sono ottimistiche, ma realistiche e vanno analizzate in un contesto globale. Per fare qualche esempio, la produzio-



(sopra) «La costruzione di un network professionale fra distributori e produttori per lo sviluppo di nuove opportunità di business è uno dei nostri obiettivi strategici.» (David Harrow, Presidente EPTDA) Nella foto il Manufacturer-Distributor IDea Exchange (MD-IDEX) durante il convegno annuale del 2011.



(a sinistra) Il Next Generation Forum, pensato per offrire opportunità e formazione ai giovani talenti del settore, ha raccolto ben 80 adesioni.

ne di cuscinetti si sta espandendo con un tasso di crescita del 20% rispetto allo scorso anno. Tassi di crescita superiori ai 10 punti percentuali rispetto al 2010 caratterizzano anche i mercati dell'automotive e dei macchinari industriali. Gli ordini nel settore Machinery & Equipment si attestano su valori di crescita del 25%. I trend nel 2011 hanno indicato segnali positivi che ci aspettiamo proseguano nel 2012, an-

che grazie a una ripresa della domanda di prodotti europei da parte di Stati Uniti e Sud Est Asiatico.»

Formazione e aggiornamento

Nell'ottica di sostenere lo sviluppo dei propri soci, l'Associazione organizza programmi di formazione e aggiornamento. Harrow ci ha illustrato un nuovo progetto di cui è particolarmente orgoglioso,

la EPTDA Academy, creato in collaborazione con la Nyenrode University (Olanda), che prevede un programma specifico per top manager e giovani ad alto potenziale delle aziende associate. «Stiamo vagliando dei progetti specifici di aggiornamento tecnico per il settore delle Trasmissioni di Potenza/Motion Control, piuttosto trascurato nel panorama dei corsi oggi disponibili sul mercato» ha annunciato Harrow.

= AE.CAS. =



Winding the world around you since 1979



Avvolgiamo il mondo intorno a te dal 1979

Siamo in: Via Novara, 1
I, 20054 Nova Mil.se - ITALY

Tel. +39-0362/368311 Fax +39-0362/43974

E-mail: info@aecas.it

www.aecas.it



La nostra azienda si caratterizza per l'abilità e la flessibilità nell'eseguire automaticamente ogni fase del processo produttivo dalla progettazione alla realizzazione del prodotto.

Attualmente la nostra attività si concentra nella produzione di:

- Bobine per elettrovalvole
- Trasformatori toroidali e lineari
- Elettromagneti di trazione e ritenuta
- Bobine per teleruttori e dispositivi elettromeccanici
- Micro-bobine per elettronica

- SETTORE AUTOMOTIVE/PNEUMATICO/IDRAULICO
- SETTORE ELETTROMECCANICO
- SETTORE SICUREZZA
- SETTORE INDUSTRIALE
- SETTORE ELETTRONICO

