

Il punto della situazione

Taking stock of the situation

Giuseppe Volpe

Direttore Responsabile / Chairman

"Dipenderai meno dal futuro se avrai in pugno il presente".
Se i miei studi classici non mi ingannano, questo è Seneca.

Mi sembra una citazione appropriata per chiudere l'ultimo numero di Elevatori del 2010, ma soprattutto per guardare in avanti. All'anno prossimo. Agli anni prossimi. Il 2010 che si sta per chiudere è stato un anno complicato per il nostro settore. Non dappertutto nel mondo, ma certamente ciò è stato vero per l'Italia e per altri paesi europei.

Vorrei dunque proporvi alcune riflessioni, sulla situazione attuale e soprattutto sul futuro, fatte da un "giovanotto" che ha appena compiuto 80 anni, e che da quasi mezzo secolo lavora nell'industria ascensoristica.

1. UNA VISIONE D'INSIEME

Come alcuni nostri articolisti hanno ricordato più volte dalle nostre pagine, l'edilizia, italiana ed europea, ha vissuto anni di crescita intensa nel quindicennio compreso tra il 1991 e il 2007. Gli effetti di questo trend hanno avuto un'ovvia influenza positiva anche sul nostro comparto. Poi, nell'arco degli ultimi quattro anni abbiamo avuto un forte rallentamento del mercato delle costruzioni, dovuto anche - ma non solo - alla crisi che ha investito l'economia globale. L'effetto sul mondo degli ascensori lo abbiamo percepito in ritardo (12-18 mesi), a causa delle dinamiche intrinseche e dei rapporti che intercorrono tra industria dell'edilizia e del trasporto verticale.

Oggi sembra che le costruzioni siano ripartite. E le previsioni parlano, nonostante il perdurare del segno negativo nel 2010, di una ripresa che dovrebbe rafforzarsi (seppure non ai livelli ante crisi) nel periodo 2011/2012. Se il delta temporale di cui dicevamo è vero, per l'industria ascensoristica i pieni effetti della ripresa si avranno nei prossimi 12-18 mesi. Gli ultimi 4-5 anni sono stati particolarmente duri. L'economia mondiale è stata colpita da una tempesta più lunga e che ha flagellato quasi la maggior parte dei paesi (anche se non tutti: penso per esempio alla Cina o all'India). Ma in definitiva, tutti i comparti economici e industriali sono soggetti a cicli periodici di crisi/ripresa. Dunque niente di nuovo sotto il sole.

2. IL NOSTRO MERCATO

Venendo invece allo specifico del nostro mestiere - che nel mio caso è anche una vera passione

"You will depend less on the future if you control the present".
If my classical studies do not foul me, this is a quotation from Seneca.

This quotation seems perfect to close the last issue of Elevatori for the year 2010, and, above all, to look ahead. To the next year. To next years.

The year 2010 is ending and has been a very hard year for the lift sector. Not everywhere in the world, but certainly in Italy and other European countries.

Therefore, I would like to make some considerations upon the current situation and, above all, upon the future.

Considerations made by a "young" 80-year aged man who has been working in the lift sector for almost half a century now.

1. GENERAL OVERVIEW

Like some of our authors have already reported in our pages, the Italian and European building sector has grown up intensely in the 15-year period from 1991 and 2007. The positive effects of this trend had also a positive effect on our sector. Then, in the last four years there was a clear slowing in the building sector, caused, not only, by the global economy crisis. The consequence on the lift sector was felt with some delay (12-18 months) due to the dynamics involved in the relationships between building sector and vertical transportation.

Today, the building sector seems to have restarted again and forecasts, despite the still negative situation in 2010, see a growing recovery in the 2011/2012 period (by the way, not at the levels reached in the years before the crisis). If this recovery time forecast is true, the lift sector will see the recovery effects in the next 12-18 months.

The last four-five years were particularly difficult. The global economy was hit by a severe storm, ravaging the majority of the countries (but not all of them: just think of China and India).

Briefly, all the economic and industrial sectors are subject to periodic cycles/recovery. So, nothing new under the sun.

2. OUR MARKET

Speaking of our specific works, which in my case is a real passion, I think we can



- credo che possiamo identificare almeno quattro elementi che hanno caratterizzato l'andamento del nostro mercato: l'evoluzione tecnologica, la nascita di prodotti di nicchia, le modernizzazioni degli impianti vecchi e il ruolo delle piccole e medie imprese.

2.1 L'evoluzione tecnologica

Ha comportato una radicale trasformazione del mercato. Le nuove soluzioni (gli ascensori MRL per citare l'esempio più eclatante, ma non il solo) hanno cambiato irreversibilmente lo scenario. Non si può più tornare indietro. Il cambiamento è stato guidato dalle grandi imprese, mentre le PMI lo hanno subito. Ora nuove sfide si affacciano (per esempio in tema di risparmi energetici) e si preannunciano nuove evoluzioni tecnologiche. Ebbene non facciamoci sorprendere nuovamente. Le PMI debbono prendere esempio dal passato e trarne una lezione per il futuro.

2.2 I prodotti di nicchia

La ricerca e lo sviluppo degli ultimi anni e la crescita di nuovi mercati specializzati ha portato alla realizzazione di nuovi prodotti. Pensiamo per esempio all'allargamento del concetto di accessibilità agli edifici o alla crescente domanda di "ascensorini" domestici e non. In entrambi i casi il mercato non ha subito rallentamenti, anzi! Restando all'esempio che ho citato, vuoi perché il concetto di accessibilità ha a che fare con il concetto di miglioramento della qualità della vita di vaste fasce della popolazione (non solo i disabili, ma anche gli anziani), vuoi perché sono prodotti dedicati a utenti che meno hanno risentito della crisi, il mercato è stato in crescita. In questo caso, contrariamente al primo, le PMI hanno invece avuto un ruolo di primo piano, guidando e cavalcando il mercato se non addirittura creandolo ex novo.

2.3 Le modernizzazioni

In Italia, c'è il più grande parco impianti del mondo, dopo la Cina (oltre 850.000) e c'è anche il più grande numero di ascensori da modernizzare del mondo (circa 750.000). Negli ultimi due anni abbiamo assistito a un "balletto normativo". Decreti, leggi e regolamenti che rendevano obbligatori interventi per il miglioramento della sicurezza e per l'adeguamento a standard più aggiornati che venivano annunciati, promessi, emanati e poi ritardati, modificati e annullati. Io dico che bisogna prescindere da questo. Non è nelle norme obbligatorie che le aziende devono trovare spunto per la ripresa.

In un numero passato, Elevatori ha scritto: "La sicurezza non deve essere garantita perché lo impone la legge, ma in ossequio al principio fondamentale che richiede la salute, l'integrità e la vita delle persone, che è bene mai sufficientemente protetto". Non mi pare ci sia molto da aggiungere, se non due brevi considerazioni. La prima riguarda il fatto che non si può non tener conto della situazione economica delle famiglie che alla fine dovrebbero sostenere la spesa. Ma in secondo luogo, non si può nemmeno ignorare che una macchina, qualsiasi "macchina", automobile, caldaia o ascensore che sia, ha un limite tecnologico di vita, oltre il quale è necessario intervenire.

2.4 Il ruolo delle PMI

La costante che accomuna le piccole e medie imprese è lo spirito imprenditoriale. Chi ne è privo è fuori gioco: chi non sa adeguarsi e non riesce a tenere il passo ne subirà le conseguenze.

identify at least four elements characterising the situation of our market: the technological evolution, the output of niche products, modernisation of old lifts and the role of SMEs.

2.1 The technological evolution

A radical market transformation. The new solutions (MRL lifts, to mention the most extraordinary one, but not the only one) completely changed the scenery.

We cannot go back any more. The change was guided by the large enterprises, while the SMEs suffered it. Now, there are new challenges (such as the energy saving topic) and new technological evolutions are announced. Well, let us not be surprised again. SMEs should follow the example of the past and learn the lesson for the future.

2.2 Niche products

The research and development of last years and the growth of new specialised markets led to the manufacturing of new products. Let's think for instance to the widening of the building accessibility concept or to the growing demand of home "lifts". In both cases, the market did not suffer any slowing down, quite the opposite! As regards the example I have mentioned earlier, either because the accessibility concept is involved in the concept of improving the life quality of large population range (not just disabled, but also elder persons), either because these products are dedicated to users who suffered less in the crisis, the market was in growth. In this case, unlike the first, SMEs had a primary role, leading and controlling the market and even creating it from scratch.

2.3 Modernisation

In Italy, there is the largest lift numbers in the world, after China (over 850,000) and there is also the largest number of lifts to be modernised in the world (about 750,000).

In the last two years, we witnessed the drawing up of many standards.

Decrees, laws and regulations making compulsory the interventions aimed at improving safety and at the compliance with the latest standards which were announced, promised, issued and then delayed, modified and cancelled.

I say that we must keep these things aside.

Compulsory standards should not mean growth and recovery for the companies.

In one of the last issue of Elevatori it was said: "Safety should not be guaranteed because of the law, but in compliance with the main principle stating that health, integrity and life are never protected enough". There isn't much to add, only two brief considerations. The first relates to the fact that we cannot take into account the economic situation of the families who should bear the costs. Secondly, we cannot ignore that a machine, any machine, be it a car, a boiler or lift, has a life cycle requiring an intervention.

2.4 The SME role

The factor that the SMEs have in common is an entrepreneurial mind. Those who lack are out of the game, those who are not able to keep the pace, will suffer the consequences.