



## Quattro chiacchiere con... Alberto **Tacchella**

di Paolo Beducci

# L'industria è cambiata



*Nato a Acqui Terme, Alessandria, nel maggio 1960, entra, nel 1982, nell'impresa di famiglia, la Tacchella Macchine, come assistente del direttore commerciale*

*Dal 1990 al 1995 ne è amministratore delegato*

*Dal 1996 è presidente dell'azienda*

*Dal 1990 al 1998 è membro del consiglio direttivo di Ucima-Sistemi Per Produrre*

*Dal 2000 al 2004 è vicepresidente dell'associazione*

*Nel giugno 2004 ne è eletto presidente*

*Dal 2003 è delegato italiano del Cecimo*



“L’immagine è scelta strategica e indispensabile per tutti coloro i quali vogliono e devono confrontarsi sul mercato”

**TM – Presidente Tacchella, da oltre tre anni lei è alla guida dell’Ucimu. Quale impronta ritiene di aver dato fino a oggi nel suo lavoro all’interno dell’Associazione?**

Da tre anni sono alla guida dell’associazione, ma è dal 1990 che sono in consiglio direttivo quindi ho avuto la possibilità e la fortuna di poter accumulare esperienza e preparazione proprio per affrontare la presidenza. Una delle caratteristiche che rendono la nostra associazione unica è proprio la determinazione e volontà degli imprenditori che vi appartengono a dare il proprio contributo affinché l’Ucimu possa sempre essere il punto di riferimento del settore e per il settore, costantemente aggiornato in tutte le sue attività. Ho lavorato con continuità alle linee guida dei miei predecessori, ma evolvendo la struttura e le azioni operative in relazione ai veloci cambiamenti del contesto globale in cui tutti i noi costruttori di macchine utensili ci troviamo a operare. L’Ucimu è e deve rimanere anche in futuro un’organizzazione dinamica ed efficiente, autorevole rappresentante dell’eccellenza della macchina utensile italiana in tutto il mondo.

**TM – Quando lei ha assunto la carica di Presidente di Ucimu, la macchina utensile viveva un momento molto difficile: come è cambiato lo scenario internazionale in questi tre anni?**

Lo scenario mondiale è cambiato nell’ultimo decennio. Sono cambiati i mercati di riferimento, è cambiata, in sostanza, la geografia dei consumi e della produzione di beni. Tutto questo ha inciso decisamente sull’assetto del sistema industriale italiano e, in particolare, su quello dell’industria dei sistemi per produrre. I costruttori italiani hanno dimostrato di saper reagire alla negativa congiuntura internazionale e, dopo alcuni anni di difficoltà, hanno oggi imboccato la via della ripresa, segno della capacità di riposizionarsi in modo veloce, interpretando l’evoluzione del mercato e anticipando le esigenze degli utilizzatori.

In particolare, i dati di consuntivo 2006, elaborati dal Centro Studi & Cultura di Impresa di Ucimu-Sistemi per Produrre, testimoniano il positivo momento economico che sta vivendo l’industria italiana di settore. Con 400 imprese e un fatturato che, nel 2006, ha sfiorato il valore record di cinque miliardi di euro, l’industria italiana dei sistemi per produrre ha saputo mantenersi salda ai vertici delle graduatorie mondiali di settore ove occupa il quarto posto tra i produttori e il terzo tra gli esportatori. Il risultato globale è stato determinato sia dalla ripresa del consumo interno, che ha favorito l’incremento delle consegne dei costruttori sul mercato domestico salite a 2.2 miliardi

di euro, il 13,6% in più dell’anno precedente, ma soprattutto dall’ottima performance delle esportazioni.

**TM – Anche lo scenario italiano è in ripresa. Ma sicuramente troppo flebile per fare dormire sonni tranquilli. I problemi sul tappeto sono ancora molti. A suo parere quali i più urgenti per quanto concerne l’industria meccanica e della macchina utensile?**

Certamente. Non possiamo abbassare la guardia. È vero che il mercato interno torna a consumare, ma purtroppo il nostro sistema industriale, per rendere la ripresa strutturale, ha bisogno di interventi mirati, da parte del sistema paese quali per esempio gli ammortamenti liberi, incentivi alla rottamazione delle macchine utensili con più di 20 anni, gli incentivi per le aziende che esportano e in generale una fiscalità più libera e una pubblica amministrazione più efficiente.

**TM – Una economia solida e un mercato interno forte è di solito un buon viatico a una presenza internazionale forte. Sono frecce che non sempre l’arco della macchina utensile italiana ha avuto a sua disposizione. Nonostante competiamo e bene sui mercati di tutto il mondo. Merito di chi e di cosa?**

Merito nostro. Degli imprenditori italiani e di tutte quelle persone



## Quattro chiacchiere con... Alberto Tacchella

“Innovazione e internazionalizzazione sono le leve che permettono il mantenimento della competitività dell'industria del paese”

che lavorano nelle nostre imprese. Il made by Italians settoriale da sempre ottiene apprezzamento su tutti i mercati e il fatto che questo accada anche oggi, nonostante l'affacciarsi di nuovi concorrenti, dimostra che il nostro know how tecnologico e la nostra flessibilità a rispondere alle richieste dei clienti sono vero patrimonio da preservare e incrementare giorno per giorno. Credo che il nostro obiettivo ora sia quello della crescita dimensionale delle imprese, scelta obbligata per competere sul mercato globale. Se le imprese crescono, allora sarà possibile affrontare i mercati in modo strutturato.

A differenza di quanto accadeva in passato, gli imprenditori della mia generazione sono molto più disposti a aprirsi a nuove forme di collaborazione con altre realtà imprenditoriali quali, per esempio, le aggregazioni e le fusioni tra aziende aventi obiettivi comuni. Ora chiediamo che le autorità di governo sostengano le imprese impegnate in questi processi, rendendoli fiscalmente neutrali.

**TM - Nella primavera del 2006 Ucimu propose al nascente governo un proprio pacchetto di idee molto interessante e articolato. In oltre 12 mesi quali i segnali arrivati dalla politica circa quelle proposte?**

**A**lcune di quelle proposte sono state accolte dalle autorità di governo,

ma purtroppo non hanno visto attuazione nei modi e tempi da noi indicati. Mi riferisco proprio al tema della applicazione di neutralità fiscale ai processi di fusione, per la quale sono stati previsti numerosi vincoli e limitazioni che rendono veramente esigui i benefici del provvedimento, in altre parole qualcosa è stato fatto, ma è insufficiente, abbiamo bisogno di interventi e subito, proprio per riuscire a essere protagonisti nei mercati in grande espansione.

**TM - Tra gli aspetti che la sua Presidenza ha seguito con grande attenzione sono innovazione e internazionalizzazione delle imprese italiane del nostro comparto. Come è cambiato il panorama in questi tre anni?**

**I**nnovazione e internazionalizzazione sono le leve che permettono il mantenimento della competitività dell'industria del Paese. Molto è stato fatto in questo senso ma molto è ancora da fare. Sicuramente gli imprenditori sono consapevoli che si tratta dei due asset su cui investire per mantenere e, ove è possibile, allungare il passo nei confronti dei competitors stranieri.

In tema di internazionalizzazione, se fino a qualche tempo fa era sufficiente preoccuparsi di espandere sempre di più la propria attività di export, oggi, con la globalizzazione dei mercati, questo non basta.

I costruttori italiani dimostrano di aver compreso questa necessità. Nei primi anni 2000, il settore ha visto i primi casi di internazionalizzazione, con vere e proprie attività strutturate di presidio di mercati stranieri. D'altro canto l'associazione ha spinto molto per diffondere una cultura nuova e più aperta. Se ora gli imprenditori del bene strumentale sono consapevoli della necessità di internazionalizzare, allo stesso modo essi si aspettano un'azione corale di tutti gli interlocutori: pubblici e privati, dal sistema politico alle banche.

Lo stesso tipo di discorso vale per l'innovazione, che unito alla flessibilità nell'interpretare e seguire le richieste dei clienti costituisce il vero asso nella manica del made in Italy settoriale rispetto alla produzione offerta da concorrenti sia tradizionali quali Germania e Giappone che emergenti. Per sostenere lo sviluppo di questa attività occorre pensare ad azioni strutturate volte a favorire la collaborazione continua e costante tra imprese, istituti di ricerca e mondo della finanza, che deve offrire non più credito tradizionale ma capitale di rischio.

In questi anni abbiamo lavorato assiduamente per rafforzare sempre di più il rapporto con il mondo accademico. In particolare Ucimu-Sistemi per Produrre ha voluto consolidare i contatti con realtà del



“Abbiamo bisogno di riforme, per riuscire a essere protagonisti nei mercati in grande espansione”

mondo della ricerca non soltanto italiane: è il caso del Fraunhofer Institute con il quale l'associazione collabora per l'approfondimento di tematiche vicine all'industria dei sistemi per produrre. Sempre per avvicinare il mondo dell'industria a quello della ricerca è stata sviluppata la piattaforma Manufacture.it, il cui intento principale è lo sviluppo e il sostegno all'innovazione nel manifatturiero e, più specificatamente, all'industria italiana costruttrice di beni strumentali.

D'altra parte, l'intervento degli istituti finanziari risulta imprescindibile, poiché permette alle imprese del settore di sostenere lo sviluppo di progetti per l'innovazione tecnologica e di dotarsi di strutture interne specificatamente dedicate alla attività di R&S, altrimenti irrealizzabili perché troppo costose.

Oltre a operare per sottolineare le istanze dei costruttori presso gli interlocutori istituzionali quali Confindustria, gli organi di governo, le banche, Ucimu-Sistemi per Produrre ha dimostrato di saper trovare soluzioni concrete partecipando, attraverso Federmacchine, insieme alle altre associazioni del bene strumentale, alla costituzione di un primo fondo di private equity specificatamente dedicato alle imprese del settore che intendano intraprendere progetti di sviluppo.

**TM - All'inizio del suo mandato lei mise nel suo programma quella che definì la quarta "I": ovvero la immagine, nota in passato un po' dolente per il nostro sistema di imprese.**

**Come vanno oggi le cose a suo parere sotto questo profilo?**

Con la mia presidenza ho inteso aggiungere alle tre I la quarta dell'immagine, scelta strategica e indispensabile per tutti coloro i quali vogliono e devono confrontarsi sul mercato.

Accanto al grande sforzo profuso per divulgare e affermare sempre di più il "marchio" della associazione, molto è stato fatto per contribuire alla affermazione dell'immagine del settore quale esempio di eccellenza e ingegno italiano ovunque nel mondo.

Funzionale alla promozione dell'immagine dell'industria italiana di settore presso gli opinion leader, la stampa, i clienti non solo italiani, è stata la campagna Made by Italians che accompagna non soltanto la presenza delle imprese italiane alle mostre di settore ma tutte le occasioni istituzionali della associazione (convegni, visite, missioni ecc).

Tra gli incontri istituzionali, un rilievo particolare ha avuto il Convegno di Rapallo incentrato sulla analisi delle peculiarità e dei punti di forza dell'offerta italiana di settore presso gli utilizzatori.

Parallelamente, l'associazione ha

svolto una attività di sensibilizzazione delle imprese associate sul tema dell'immagine, attraverso incontri con esperti in materia di comunicazione e di sociologia. Incontri quali, per esempio, il Meeting di Cernobbio, sul nuovo modo di fare impresa volti a stimolare la riflessione dei costruttori su tematiche non direttamente inerenti al core business aziendale ma ugualmente importanti.

**TM - Un lavoro importante che ci pare sia stato fatto sotto la sua gestione concerne i rapporti con il sistema creditizio. Ci può spiegare che strada è stata perseguita e quali risultati ottenuti?**

Il rapporto tra istituzioni finanziarie e imprese è sicuramente uno degli aspetti più difficili da dirimere. Si tratta, infatti, di due attori del sistema economico che devono, dovrebbero, dialogare. Questo non sempre avviene e ciò diventa un problema soprattutto per la piccola impresa. Per ovviare a queste problematiche che, tra l'altro rappresentano una delle cause di mancato sviluppo del sistema industriale del Paese, Ucimu-Sistemi per Produrre opera per stringere accordi e sviluppare prodotti che possano essere funzionali allo scopo. Significativa è stata la gradita presenza del Dott. Passera, Amministratore Delegato di Intesa San Paolo, alla nostra ultima assemblea e il suo interessante intervento. ■