

Diversificazione e innovazione: strumenti che le aziende di test individuano per affrontare una ripresa che si preannuncia ancora debole. Una ricetta da applicare non solo a livello tecnologico, ma anche come strumenti per sopperire alla stretta creditizia del mondo finanziario.



Per una cultura nel test

DI **R. BUSETTO**
E **D. GOZZI**

La terza tavola rotonda sul tema della produzione elettronica in Italia si è svolta lo scorso 28 aprile presso la redazione di PCB Magazine e ha visto la partecipazione attiva di rappresentanti di SPEA e SEICA in qualità di produttori di sistemi ATE, ALLdata come specialista di sistemi boundary scan e Weetech come realtà commerciale coinvolta nel mondo delle connessioni.

L'evento s'inserisce come naturale proseguimento delle scorse iniziative miranti a tracciare la road-map della filiera elettronica nazionale, sia pur con le naturali e necessarie attenzioni rispetto a quello che si svolge sui mercati esteri.

UNA RIPRESA SENZA IMPENNATA

Chiuso senza grossi scossoni il 2009, la ripresa si delinea piuttosto pacata per il settore del testing, argomento questo condiviso da tutti i partecipanti alla tavola rotonda.

Secondo **Flavio Tronzano** e **Daniela Malvicino** di SPEA le difficoltà della ripresa erano comunque piuttosto prevedibili. Il polso della situazione è particolarmente avvertito da una realtà come SPEA che opera nei due settori del test per componenti e per PCB assemblati, settori questi che – sebbene distinti – sono direttamente collegati fra loro. In base all'esperienza dei due rappresentanti

dell'azienda piemontese, il primo è già ripartito, mentre il secondo segna ancora un po' il passo.

Anche per **Luca Corli** e **Barbara Saudino** di SEICA la situazione è simile. L'esperienza di SEICA è incentrata sempre sul test elettrico, anche se il secondo target di mercato dell'azienda è oggi la saldatura selettiva. Mentre le sensazioni per il settore del test elettrico concordano sostanzialmente con quanto affermato dai due rappresentanti di SPEA, per quello che riguarda la saldatura selettiva segnali di cambiamento sono stati colti già a partire dal quarto trimestre del 2009 a seguito dell'aumento dell'attività di prevendita e delle varie opportunità di confronto con i clienti che il mercato ha offerto.



Ciro Timpani,
Weetech

"Siamo di fronte a un vero "ritorno" di parte delle produzioni verso l'Europa e l'Italia".

Anche **Ciro Timpani** di Weetech, specialista nel campo dei sistemi di test per il settore cablaggio, conferma un ritorno di lavoro; un "ritorno" propriamente detto, in quanto parte delle produzioni decentrate nei paesi a basso costo di manodopera cominciano a essere riportate in Italia. Weetech, con un installato nel comparto superiore al 50%, ha potuto verificare che, a fronte di numerose chiusure nell'anno passato, da gennaio diverse aziende hanno ricominciato a produrre attivamente.

Per tornare al settore del test elettrico, **Claudio Musazzi** di ALLdata ha convenuto che più di una ripresa si debba parlare di un'inversione del trend. Per l'azienda lombarda specializzata in boundary scan, il 2009 non si è chiuso per nulla male e la tendenza positiva è possibile avvertirla anche nei primi mesi dell'anno in corso.

TURNING POINT FIERISTICO

Il segnale di inversione di tendenza della contrazione del mercato – così come concordato da tutti i partecipanti – è stato offerto dall'ultima edizione di productronica, che si è rivelata senz'altro come una delle edizioni fieristiche di settore più interessanti dell'ultimo decennio.

Tutti i partecipanti hanno concordato che, sebbene productronica sia stato un evento ridimensionato dal punto di vista dei numeri dei visitatori e degli espositori rispetto all'edizione del 2007, l'edizione recente dell'appuntamento bavarese è stata senz'altro la più interessante degli ultimi anni per il livello di caratura professionale dei visitatori, arrivati non tanto come curiosi, ma con un bagaglio di progetti concreti in portafoglio.

Ciò lascia ben sperare per un ritorno dell'interesse commerciale e tecnologico per il settore, con inversioni di tendenza anche importanti. Una, ad esempio, è stata quell'accorciamento della filiera che si è evidenziata con l'arrivo diretto a Monaco dei *decision maker* delle aziende, così come è stato fatto notare da Flavio Tronzano. Problema questo importante, che può essere una tendenza di "alleggerimento" aziendale intrapresa proprio per far fronte alla crisi degli ultimi semestri.

SETTORI E AMBIENTI MERCEOLOGICI

Ma come sono andati i vari settori applicativi dei sistemi di test elettrico?

I settori militare e aerospaziale, ha affermato il rappresentante di SEICA, avendo essi tempi lunghi di reazione,



Claudio
Musazzi,
ALLdata

"Più che di ripresa possiamo parlare di una vera e propria inversione di tendenza nel trend del mercato dell'elettronica".

hanno assorbito bene i contraccolpi della crisi, e come sempre in occasione delle difficoltà di congiuntura, questi riescono in genere ad ammortizzare i picchi critici meglio di altri ambienti. SEICA ha come partner francese per il test funzionale ADS, e questo le ha consentito di sfruttare molte opportunità in quel mercato.

Vari segmenti industriali dai grandi volumi come il bianco e l'automotive in realtà non si sono mai fermati, ha spiegato Ciro Timpani: si tratta di settori strategici che hanno semplicemente spostato le produzioni all'estero. Dalla discussione è emerso tuttavia che, se l'automotive ha tenuto, è stato per il surplus di produzione che ha riempito i magazzini dei dealer, produzione che è stata gonfiata a fronte di un mercato stabile. Luca Corli ha puntualizzato come il mercato automotive per vivere abbia bisogno di creare esigenze e, a

Daniela Malvicino, SPEA



"Diversificazione e innovazione sono alla base della ricetta del successo in un momento difficile come quello attuale".

Flavio Tronzano, SPEA



"L'arrivo a productronica 2009 dei decision maker delle aziende ha mostrato le nuove tendenze commerciali del settore dell'elettronica".

questo riguardo, il 2009 è stato senz'altro un anno di consolidamento, rallentando e ritardando i nuovi progetti che sono ripartiti con il 2010.

Nel settore ferroviario la reazione e la ripresa non sono stati così rapidi: SEICA ha evidenziato nuovamente la lentezza con cui si mosso questo settore per via della radicata tendenza a essere conservatore e **Ciro Timpani** – per i diretti interessi della sua azienda in questo settore – ha conferma tale posizione, precisando che questo sarebbe senz'altro un settore che potrebbe dare molte più soddisfazioni, soprattutto se venissero supportati da adeguati finanziamenti.

TEST: QUALE FUTURO PER LE AZIENDE?

Un argomento inevitabile, come quello del futuro del test è stato affrontato da **Flavio Tronzano**: in questo momento c'è maggior crescita nel settore del test dei componenti, che è da uno a due ordini di grandezza più grande rispetto a quello dei pcb. Questo dimostra che, al momento, soprattutto nel settore del test di circuiti stampati, non ci sono più grossi spazi dove poter operare, ma bisogna andare per nicchie. Per SPEA (ma non solo per essa) questo significa sfruttare gli spazi offerti dal mercato; nel domestico

il rappresentante di SPEA vede opportunità nella crescita delle piccole e micro aziende, rimaste operative anche grazie alla lungimiranza delle economie adottate per superare le difficoltà.

È opinione comune che sia necessario prestare una maggiore attenzione alla base installata, processo questo che porta a innovare per vendere a chi già possiede; ovviamente bisogna andarci con idee nuove e prezzi interessanti. Secondo **Luca Corli** oggi innovare nel test significa fare del collaudo funzionale; il classico ICT è ormai identificato col sonde mobili su cui si cerca di portare tutto il possibile (boundary scan, on board programming, ecc.), anche se poi la maggiore complessità dei prodotti porta a lesinare sui punti di accesso fisico alla scheda.

PAROLA D'ORDINE DIVERSIFICARE E INNOVARE

Diversificazione e innovazione sono dunque le ricette condivise da tutti gli ospiti per poter affrontare i momenti di difficoltà congiunturale e superare la crisi, insieme all'opinione comune che i produttori di ATE non hanno bisogno di rivolgersi a mercati particolari. Sia per **Luca Corli** di SEICA sia secondo **Daniela Malvicino** di SPEA vanno infatti con-

dotte strategie diversificate, ma settoriali. A questo proposito **Corli** esemplifica – con l'esperienza sviluppata dalla propria azienda – che dal test SEICA ha iniziato a dirigersi anche verso la saldatura selettiva, dimostrando come si possa andare verso lo stesso cliente, ma con un approccio molto diverso (nel caso specifico, SEICA ha diversificato ben 5 linee - 4 per il test e 1 per la saldatrice - su una piattaforma unica, VIVA, scelta che ha dato i suoi evidenti risultati).

Il rappresentante di SPEA aggiunge poi quanto sia importante saper innovare il prodotto e come l'azienda di cui fa parte abbia sempre puntato su prodotti capaci di crescere a tutto beneficio del cliente. La fidelizzazione del cliente consiste infatti nel saper dare la novità nella continuità e nella piena compatibilità, l'ottimizzazione dello sforzo deve sfociare dunque nella costruzione di competenza e credibilità.

Un'osservazione che lega univocamente gli intervenuti è la constatazione di come il collaudo elettrico sia sentito dalla maggior parte delle aziende, ancora oggi, come uno spreco, economico e di risorse aziendali. Si tratta evidentemente di una lacuna nella cultura di chi produce. Secondo **Luca Corli** serve una buona opera di comunicazione per creare cultura, per questo trova costruttive le

Luca Corli,
SEICA



"Diversificazione significa naturalmente coraggio e intuito imprenditoriale: solo con questo è possibile battere il momento difficile".

Barbara
Saudino,
SEICA



"Per andare incontro alle esigenze della clientela è essenziale fornire un sistema che non solo sia al top di gamma, ma che abbia al seguito un buon servizio di supporto".

iniziative come i convegni e le tavole rotonde organizzate in questi anni da PCB Magazine.

SISTEMI DI TEST FATTI IN CASA

Interessante è stato l'intervento di Ciro Timpani che, partendo dal settore del cablaggio, si estende naturalmente verso qualsiasi ambiente applicativo: quello del "fai da te", economico, certo, ma altrettanto pericoloso. Spesso il primo concorrente delle aziende che producono o distribuiscono macchine di test è proprio il cliente, che sovente ha la tentazione di auto costruirsi i banchetti di collaudo senza rendersi conto dei costi nascosti e del potenziale pericolo di perderne il know how; ciò soprattutto nel caso in cui il tecnico che ha concepito la soluzione lasci improvvisamente l'azienda.

Ciro Timpani ha evidenziato come la produttività sia diventata sempre più importante a livello di test, in particolare per il cablaggio, per abbattere i costi; le soluzioni scalabili, ha aggiunto Claudio Musazzi, aiutano ad andare in questa direzione, magari utilizzando anche gli strumenti già disponibili presso il cliente, che consentono di abbattere i costi di integrazione.

Barbara Saudino di SEICA ha notato, a margine di ciò, come oggi la soluzione sia piuttosto l'integrazione tra prodotto e servizio, anche in virtù del fatto che a volte il cliente non riesce a capire esattamente che esigenze abbia veramente.

A questo punto è meglio fornire un sistema che non solo sia al top di gamma, ma che abbia al seguito un buon servizio di supporto. Il bisogno di supporto da parte dei clienti è sempre un'esigenza attuale. C'è chi ha capito e sa cosa fare e chi non ha capito e continua a fare come in passato, con tutti i problemi che ne conseguono.

DAI PROBLEMI DI CASH FLOW ALLE SOLUZIONI DI MARKETING

Gli ultimi argomenti di questa lunga giornata sono quasi scontati in un momento come quello attuale: insolvenza nei pagamenti e stretta creditizia. A detta di tutti c'è e c'è stata una grande sofferenza per l'insolvenza, mai così diffusa e difficile da arginare come nel recente passato.

La stretta creditizia che ha chiuso i rubinetti dalle banche verso i clienti mettendone tanti in difficoltà è anch'esso un dato di fatto.

Basilea 2 ha posto un ulteriore freno al trasferimento di denaro per gli investimenti, pertanto la sensazione è che, mentre il denaro virtuale si è fermato, il contante non circola e non avendo credito il lavoro non può progredire.

Quasi tutte le aziende presenti alla tavola rotonda hanno aiutato i clienti supportandoli con noleggi e finanziando gli acquisti con dilazioni nei pagamenti; una politica questa attuata verso i clienti collaborativi, con partner che dimostrano di crederci e con cui hanno un rapporto storico.

Quello che è emerso dalla tavola rotonda è quindi uno scenario ottimistico, anche se dominato da una profonda cautela nei confronti del prossimo futuro.

Nel settore del test le tendenze sono in linea con quelle di altri campi: l'innovazione tecnologica è senz'altro importante, ma la diversificazione sembra essere il vero segreto per poter affrontare un futuro di medio termine che, per la sua incessante evoluzione, è oggi quanto mai prima imprevedibile.

Certo, il tutto non è aiutato dai problemi di insolvenza e di mancata elargizione di crediti, ma questo è un fenomeno che nel futuro, se le condizioni di mercato si stabilizzeranno, potrà senz'altro essere risolto. ■