



Usato,

un mercato alternativo

Il settore della macchina utensile usata è un universo poco conosciuto. Eppure ha un complesso di funzioni molto importanti, che vanno dalla facilitazione del rinnovamento del parco macchine del comparto produttivo alla capacità di consentire investimenti in macchinari in momenti congiunturali poco favorevoli. Inoltre, i commercianti italiani si sono da poco riuniti sotto l'egida di una nuova associazione, l'Aimuu. Per avere un'idea più articolata delle prospettive del settore, *RMO* ha quindi parlato con alcuni dei protagonisti del mercato della macchina utensile nuova e usata.

Numeri di rilievo. Come punto di partenza è utile chiedersi quanto vale il mercato delle macchine utensili usate. "In Italia non ci sono dati ufficiali - spiega Tommaso Gamba, la terza generazione alla guida di Gamba Macchine Utensili, azienda storica del settore con sede a Gardone Val Trompia (BS) -. Da una nostra ricerca si può però stimare che le imprese specializzate in macchine utensili usate, dotate di un proprio magazzino, sono circa 200, oltre agli intermediari in generale e agli scambi diretti tra imprese industriali".

Il volume d'affari complessivo si stima intorno al



di Francesco Marri

Le macchine utensili usate rappresentano una parte importante del commercio complessivo di macchine e svolgono una funzione rilevante nel favorire l'accesso all'investimento. Ma è anche un mondo poco conosciuto.

RMO ne ha parlato con alcuni protagonisti



“Un commerciante di macchine utensili usate può sfruttare le asimmetrie esistenti tra i vari mercati – osserva **Tommaso Gamba**, terza generazione di **Gamba Macchine Utensili** – e trovare opportunità in ottica globale. È possibile acquistare un macchinario usato all'estero, dove per vari motivi può avere una valutazione inferiore, e quindi ricondizionarlo, ripristinandone completamente la funzionalità e adeguandone l'attrezzatura a norma di legge per il cliente finale, generando un ritorno positivo che premia la capacità di trovare soluzioni vantaggiose per i propri clienti”.



“La gestione diretta delle macchine usate ha assunto negli anni un'importanza strategica assoluta”, dice **Diego Spini**, responsabile commerciale **DMG Italia**. “Tanto per rendere l'idea, oggi intorno a questo aspetto si può dire che gravitano quasi metà delle trattative di macchine nuove. DMG ha quindi dedicato una struttura specifica per ridurre i tempi di risposta al cliente e fornire nel più breve tempo possibile le informazioni necessarie, sia per quanto riguarda la disponibilità di macchine sia per quanto riguarda la valutazione delle macchine da permutare”.



“Sulla redditività dell'usato influisce senz'altro il come si è acquisito il macchinario – spiega **Corrado Brevini**, direttore commerciale di **Moreno Macchine Utensili** –, ma pesa soprattutto il fatto che nel campo dell'usato spesso si tratta di pezzi unici, a differenza di quanto accade per le macchine nuove. La disponibilità di una macchina particolare crea un'offerta limitata e quindi un vantaggio che si traduce in margini maggiori. E comunque entrano in gioco anche altri elementi, come la necessità di revisionarlo, di fornirne la garanzia e un supporto tecnico”.

miliardo di euro, con il 20% degli operatori che genera circa l'80% del fatturato, mentre il 15% delle imprese ha una giacenza complessiva di oltre 5500 macchinari. “Il fatturato medio è di 3,5 milioni di euro, contro i 13 milioni di chi commercia sia nuovo che usato - spiega ancora Tommaso Gamba -, ma a fronte di un fatturato inferiore i commercianti di macchine usate hanno una redditività media superiore rispetto a chi commercia anche macchine nuove”. Questo è dovuto ad una logica commerciale differente. “Un commerciante di macchine utensili usate può sfruttare le asimmetrie esistenti tra i vari mercati - continua Gamba - e trovare opportunità in ottica globale.

È possibile acquistare un macchinario usato all'estero, dove per vari motivi può avere una valutazione inferiore, e quindi ricondizionarlo, ripristinandone completamente la funzionalità e adeguandone l'attrezzatura a norma di legge per il cliente finale,

generando un ritorno positivo che premia la capacità di trovare soluzioni vantaggiose per i propri clienti”. In generale, il commercio dell'usato, a differenza di quello del nuovo, segue il mercato piuttosto che precederlo. “Sia la costituzione del parco macchine a magazzino che lo scouting sono orientati dalle tendenze del mercato - dice Gamba -, che a loro volta sono condizionate dai settori trainanti l'economia in quel momento. Ovviamente un magazzino ampio e differenziato permette di coprire un numero maggiore di settori di sbocco incrementando il proprio mercato potenziale, ma espone al rischio di avere un parco macchine non adeguato alla situazione di mercato”.

Oggi anche Internet è entrato a far parte della gestione ordinaria dell'attività. “È vero, ma nella rivoluzione dei mezzi di comunicazione non si sono persi di vista i cardini di questa attività - sottolinea Tommaso Gamba -. Resta fondamentale presidiare



"Aimuu è un progetto giovane e ambizioso", dice **Mauro Abrami**, vice presidente di **Gmv**. "La funzione di questa nuova associazione è quella di riunire i commercianti che si riconoscono in un codice etico di comportamento, che li vincola sia nei rapporti tra loro stessi che nei rapporti con gli utilizzatori finali. Un codice che implica uno standard professionale elevato e che significa concretamente che quando si vende una macchina utensile usata, questa macchina deve essere controllata, in grado di funzionare correttamente e dotata degli standard di sicurezza obbligatori".



"Se si ha il fiuto di trovare la macchina che il mercato richiede, l'acquisto diretto di un usato è una buona opzione commerciale - dice **Emanuele Pugnale**, amministratore di **Pumak Trading** -. L'età della macchina è senza dubbio una discriminante, anche se per alcune macchine importanti, come possono essere ad esempio i torni paralleli importanti, di dimensioni notevoli, il valore può essere facilmente superiore a quello di macchine nuove cinesi o taiwanesi. Qui l'obsolescenza ha un decorso sicuramente più lento e macchine anche di vent'anni fa hanno un mercato attivo.

i propri clienti per poter offrire buone opportunità di acquisto o di vendita e quindi generare valore e crescere".

Importanza strategica assoluta. DMG è tra i Gruppi più importanti nel mondo della produzione di macchine utensili. La multinazionale tedesca, in modo significativo, ha optato per la costituzione di una divisione usato all'interno della propria struttura. "La gestione diretta delle macchine usate ha assunto negli anni un'importanza strategica assoluta - dice Diego Spini, responsabile commerciale DMG Italia -. Tanto per rendere l'idea, oggi intorno a questo aspetto si può dire che gravitano quasi metà delle trattative di macchine nuove". Da alcuni anni il Gruppo DMG ha al suo interno la DMG Gebrauchtmaschinen, una divisione dedicata alla gestione delle macchine usate. "Lo scopo di questa divisione - spiega Spini - è da un lato raccogliere e gestire tutti gli usati

che le varie DMG nel mondo ritirano, procedendo a revisione, retrofit, certificazione, e dall'altro rendere visibile e fruibile la loro disponibilità a tutte le DMG che ne avessero bisogno". Il mercato delle macchine usate ha regole di funzionamento molto diverse da quelle che regolano il mercato del nuovo. "Una regola fondamentale è la velocità delle decisioni, a differenza del mercato del nuovo dove le priorità sono diverse. Un usato è disponibile per un tempo limitato e, quindi, è necessario essere rapidi nel prendere decisioni. Da questo punto di vista anche noi, come DMG Italia, abbiamo cercato di strutturarci al nostro interno. Abbiamo dedicato del personale che si interfaccia con DMG Gebrauchtmaschinen e con i venditori sul territorio per ridurre i tempi di risposta al cliente e fornire nel più breve tempo possibile le informazioni necessarie, sia per quanto riguarda la disponibilità di macchine sia per quanto riguarda la valutazione delle macchine da



permutare. I risultati di questa scelta sono stati subito molto soddisfacenti, a conferma che questo mercato merita grande attenzione". Il mercato dell'usato risponde alle spinte di natura congiunturale quando, in momenti difficili, permette di compensare almeno in parte il calo della domanda del nuovo. Ma non solo. "Ci sono anche impulsi importanti riferibili alle difficoltà di accesso al finanziamento - spiega ancora Diego Spini -, ma, oggi più che in passato, stanno prevalendo altre esigenze, tra le quali, a mio parere, una delle più rilevanti è legata al fatto che una macchina usata è immediatamente disponibile, e quindi fruibile in produzione, un aspetto che può fare la differenza rispetto ad una macchina che richiederebbe mesi per l'approntamento".

Investimenti più facili. I distributori e gli importatori di macchine utensili hanno un rapporto con l'usato che differisce in alcuni aspetti dal puro commercio di macchinari usati. "Il nostro business principale è naturalmente la vendita di macchine nuove con i nostri marchi storici, come Mori Seiki o Haas, ad esempio - dice infatti Corrado Brevini, direttore commerciale di Moreno Macchine Utensili -. Ma abbiamo anche l'usato. Alcune volte lo compriamo ma più spesso proviene dalle permutate che avvengono nel normale ciclo di rinnovamento delle macchine dei nostri clienti". Sotto questo profilo, la questione del superamento tecnologico è un aspetto importante anche nella gestione delle macchine usate. "Una macchina diventa vecchia per il superamento della tecnologia che incorpora o per l'obsolescenza fisica che ne riduce l'affidabilità e la precisione" osserva Brevini. "Il superamento della tecnologia si riferisce non tanto alla tecnologia di lavorazione, quanto piuttosto alla tecnologia di costruzione delle macchine e quindi alla disponibilità di mac-

chine più veloci e performanti. Queste condizioni creano una segmentazione tra le macchine usate vendibili e quelle che di fatto non lo sono più - continua il direttore commerciale di Moreno Macchine Utensili -, se non per casi particolari. In generale si può tracciare una linea intorno ai 10 anni, dopo la quale le macchine usate a controllo numerico diventano difficilmente rilocabili, e le stesse società di leasing non finanziano l'usato che ha un'età superiore, anche se alcuni marchi che si caratterizzano per la capacità di innovare conservano valore più a lungo". La redditività della gestione dell'usato dipende poi da diversi fattori. "Influisce senz'altro il come si è acquisito il macchinario - spiega Corrado Brevini -, ma pesa soprattutto il fatto che nel campo dell'usato spesso si tratta di pezzi unici, a differenza di quanto accade per le macchine nuove. La disponibilità di una macchina particolare crea un'offerta limitata e quindi un vantaggio che si traduce in margini maggiori. E comunque entrano in gioco anche altri elementi, come la necessità di revisionarlo, di fornirne la garanzia e un supporto tecnico". Infine, incidono anche i fattori congiunturali. "Ci sono momenti nei quali la domanda aumenta per motivi legati alle condizioni

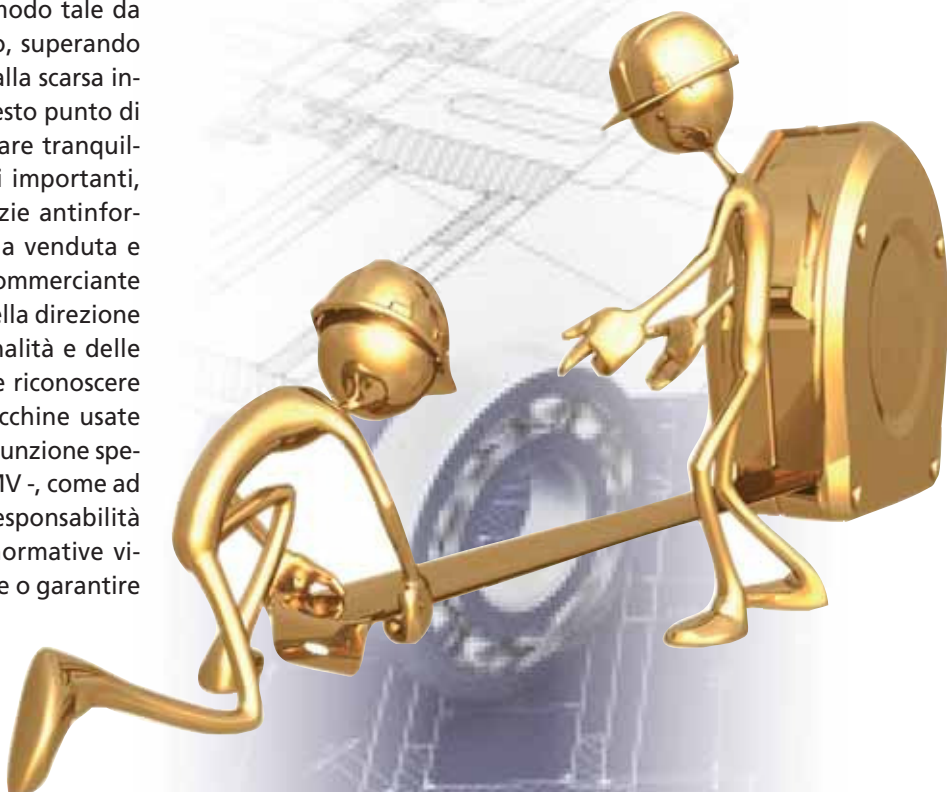
dell'economia - conclude Corrado Brevini -, come ad esempio quando diventa più difficile accedere al credito per finanziare gli importi più elevati delle macchine nuove, oppure, viceversa, quando ci sono sgravi fiscali per gli investimenti. E comunque non è raro che in anni di crisi l'usato arrivi ad avere un'incidenza sul fatturato a livelli di tutto rispetto".

Standard più elevati. Presidente dal 2003 al 2007 di Eamtm Italia, l'associazione italiana dei commercianti di macchine utensili che si riconosceva nell'associazione europea Eamtm, Mauro Abrami conosce bene il mondo della macchina utensile usata. Abrami, vicepresidente di GMV, la società di Stezzano (BG) che importa e distribuisce marchi come Kitamura o Biglia, è oggi anche tra i soci promotori di Aimuu, l'Associazione Italiana Macchine Utensili Usate. "È un progetto giovane e ambizioso che supera i limiti della precedente esperienza - spiega Mauro Abrami -. La funzione di questa associazione è quella di riunire i commercianti che si riconoscono in un codice etico di comportamento, che li vincola sia nei rapporti tra loro stessi che nei rapporti con gli utilizzatori finali". Un codice che implica uno standard professionale elevato e che significa concretamente che quando si vende una macchina utensile usata, questa macchina deve essere controllata, in grado di funzionare correttamente e dotata degli standard di sicurezza obbligatori. "Vogliamo che l'utente finale che acquista la macchina sia tranquillo e sicuro della scelta fatta - sottolinea Abrami -. L'altro obiettivo è legato alle difficoltà che si incontrano nel finanziamento degli acquisti di beni strumentali. Si tratta quindi di arrivare ad accordi commerciali con le società finanziarie e le società di leasing in modo tale da facilitare le pratiche di finanziamento, superando qualora ci fossero le difficoltà legate alla scarsa informazione su beni non nuovi. Da questo punto di vista, l'obiettivo dell'associazione è dare tranquillità agli istituti finanziari su elementi importanti, come ad esempio la presenza di perizie antinfortunistiche o la congruità tra macchina venduta e prezzo applicato". L'evoluzione del commerciante di macchine utensili usate va quindi nella direzione di un riconoscimento della professionalità e delle competenze specifiche. "È importante riconoscere nella figura del commerciante di macchine usate alcune funzioni che danno valore alla funzione specifica - continua il vicepresidente di GMV -, come ad esempio la capacità di assumersi la responsabilità di fornire macchinari adeguati alle normative vigenti, oppure la possibilità di sostenere o garantire



con il proprio supporto tecnico la funzionalità delle macchine anche nel periodo post-vendita e quindi la necessità di avere una struttura che comprenda un magazzino macchine e una forza di supporto tecnico".

Occasioni ben cercate. Pumak Trading è una giovane e brillante realtà commerciale che ha la sua sede operativa a Fagagna (UD) ed Emanuele Pugnale è il fondatore e amministratore dell'azienda, che tra i marchi rappresentati annovera Hermle, Warcom e Favretto. Qual è la visione strategica di un'azienda giovane e proiettata verso la crescita? "Premetto che sono stato agente per una importante realtà locale, per nove anni - dice Emanuele



Pugnale -, dopo di che, con pochi mezzi e grande passione, nel 2003 ho fondato Pumak Trading. Se oggi devo sintetizzare la mia visione, direi che era ed è quella di privilegiare la qualità, anche affrontando le possibili difficoltà legate ai prezzi, una scelta che nel tempo ha sicuramente pagato”.

Il mercato dell’usato ha permesso a Pugnale di superare le prime difficoltà, quelle dell’avvio. “All’inizio, mi ha permesso di sostenermi - conferma l’amministratore di Pumak Trading -. Oggi è sempre più impegnativo, perché richiede, a differenza delle macchine nuove e per quanto possano essere in buono stato, la necessità di un supporto post-vendita, soprattutto perché l’elettronica delle macchine usate può spesso essere un punto critico.

E quindi bisogna essere reattivi come nel caso delle vendite delle macchine nuove, perché chi compra una macchina usata normalmente vuole che sia quanto più equivalente a una macchina nuova. Così, le macchine che vendiamo nella nostra zona di competenza normalmente hanno una garanzia di 3/6 mesi, e comunque anche se non hanno la garanzia esplicita si tende nei limiti del possibile a sostenere la scelta del cliente”. La disponibilità delle macchine viene non solo da permutate, ma anche, e in questi ultimi anni soprattutto, da acquisti mirati. “Se si ha il



fiuto di trovare la macchina che il mercato richiede, l’acquisto diretto di un usato è una buona opzione commerciale - dice Emanuele Pugnale -.

L’età della macchina è senza dubbio una discriminante, anche se per alcune macchine importanti, come possono essere ad esempio i torni paralleli importanti, di dimensioni notevoli, il valore può essere facilmente superiore a quello di macchine nuove cinesi o taiwanesi. Qui l’obsolescenza ha un decorso sicuramente più lento e macchine anche di vent’anni fa hanno un mercato attivo. Per le macchine a controllo, invece, il limite dei dieci anni è un indicatore abbastanza stringente, o che almeno siano certificate CE”.

DAI UNA MARCIA IN PIÙ AL TUO BUSINESS

ABBONATI ALLE NOSTRE RIVISTE



FIERA MILANO
EDITORE

On-line all'indirizzo - www.ilb2b.it - www.fieramilanoeditore.it

Effettuando il pagamento on-line con carta di credito avrà un ulteriore sconto del 10% sull'offerta prescelta - Per informazioni: tel: +39.02.252007200 - fax: +39.02.49976572 - abbonamenti@fieramilanoeditore.it