

RIBALTANDO LA CRISI

Il mercato ristagna. La crisi morde i fatturati ma i produttori di vasche ribaltabili e di allestimenti per i mezzi d'opera non si arrendono e migliorano la qualità della loro offerta in attesa di tempi migliori

Di Piero Filippi

Legna o acciaio? Questo era il dilemma fino a qualche anno fa. Tutto in lega, o tutto in acciaio? E con quali cubature e lunghezze di cassa. Sotto gli 8 metri da 27 mc di volume o lunga circa 10 metri e con cubature molto più elevate? Poi i nuovi acciai extra e ultra-altoresistenziali, fra tutti quelli svedesi della Ssab, hanno aperto una nuova via tecnologica e il settore dei mezzi ribaltabili ha avuto un balzo in avanti per quanto concerne l'abbassamento delle tare, la resistenza della struttura (telaio e cassa) e, perché no, anche nel design. Soprattutto si è capito dove si stava indirizzando il mercato. Purtroppo la pesante crisi economica mondiale ha, in questi ultimi 6 mesi, piegato tutto il comparto dei trasporti, e quindi anche quello del movimento terra, portando una forte stasi delle vendite, e delle grandi opere pubbliche, come

di quelle appena minori, connesse all'uso dei ribaltabili. C'è da aspettare il nuovo piano casa del governo, approvato a metà marzo dal Consiglio dei ministri, che dovrebbe fare partire 60 miliardi di euro di lavoro, a cui si aggiungono i 16 miliardi per le infrastrutture già stanziati, e sperare nella ripresa. «Ma per il momento», dice Marco Bettini della bolognese Emilcamion (fatturato 2008 sui 9 milioni di euro, con oltre 400 vasche vendute), una delle più innovative società italiane specializzate nella progettazione di vasche ribaltabili, «il mercato è alla finestra. Gli ordini stentano ad arrivare, in compenso aumentano le offerte, le proposte, ma tanti ordini restano bloccati per le difficoltà finanziarie dei clienti».

Medesimo atteggiamento che illustra Giuseppe Bordin della veronese Cardi, «promesse tante, preventivi e parole, ma al momento di apporre le firme sotto un contratto tutti si tirano indietro. È un momento bestiale».

La richiesta di mezzi ribaltabili, comunque, si è

focalizzata sulle casse in acciaio con il telaio nello stesso materiale per i lavori di manutenzione stradale, nel ripristino delle corsie autostradali, nei lavori di scavo della Variante di valico, per fare un esempio, o dell'Alta velocità ferroviaria. Con mezzi da 26 a 28 mc di volume. Ma si è anche aperto un settore legato all'ecologia, allo smaltimento dei rifiuti, al trasporto di granaglie e terra di piccola pezzatura, che esige grandi cubature, da 45 a 55 mc, e sceglie mezzi dalla cassa in lega. Ma sempre con il telaio in acciaio. Perché oramai gli acciai speciali permettono di limare la tara totale, donano più elasticità e robustezza a tutta la struttura, e nel caso di verniciature di tipo automobilistico (la catforesi applicata dalla Merker) offrono all'acciaio una resistenza all'usura maggiore della lega. «È un campo troppo strategico per lasciarlo sguarnito», prosegue Bordin, «quindi noi come Cardi e come Merker abbiamo messo in campo in quest'ultimo anno tutte le varianti di cassa possibili per soddisfare il mercato appena la domanda riprenderà». Così al Chievo sono pronti a commercializzare vasche tonde su telai in acciaio sia della versione classica a ruote singole, 10 gomme e mezzo d'opera, sia con le nuove casse in lega, prodotte come semilavorato dalla belga Stas, rifinite a Verona, e montate su un telaio in acciaio Merker. Con tutte le cubature possibili. Ma assolutamente standardizzate. Come è abitudine del colosso abruzzese in mano alla famiglia Margaritelli, in modo tale da abbattere i tempi di produzione e i costi sulle catene di montaggio.



“ Per il momento il mercato è alla finestra ”

Per iniziare ad uscire dalla crisi, «aprire potrebbe essere il mese decisivo», prosegue Bettini, «perché dovrebbe rispondere ai finanziamenti e alle aperture dei cantieri delle opere pubbliche. Ma se non si parte questo mese sarà recessione vera anche per il nostro settore». E la ripresa si allungherà ancora di più. Come per il settore dei trailer centinati, di cui si ventila il rilancio non prima del 2011. In questa situazione le novità, quindi, non possono essere né esaltanti, né numerose. Ma qualcosa si muove.

QUALCOSA SI MUOVE

L'Emilcamion ha appena presentato la nuova vasca tonda S5 LIGHT che pur derivata dalla S5 è stata completamente riprogettata sia nell'estetica che nell'ottimizzazione dei materiali. L'altro pezzo da novanta italiano dei ribaltabili resta poi sempre il toscano Menci, che l'anno scorso ha sfornato 2.100 mezzi, esportati per la maggioranza, ma che con, più che i chiari di luna del mercato, l'eclissi di luna

prevede, «un 40 per cento in meno di vendite e produzione», afferma Andrea Menci. E prosegue, «per il settore movimento terra-edilizia oserei dire che non c'è alcuna richiesta, quasi zero». In listino le casse tonde tipo Sa 700 R in acciaio con la vasca lunga 7,35 metri da 26 mc, le Sa 850 a cassa quadra lunga 9,20 da quasi 41 mc o le SI 105 R da 10,62 metri in lega leggera da 52,3 mc di volume. Non sta alla finestra Acerbi che pur nel momento di crisi punta ancora sul T-Runner, vasca tonda tipo Tp 78 Fp in acciaio, con una capacità fra i 25 e i 29 mc e una tara di 6.800 chili, o sulle casse quadre a pareti lisce o costolate della gamma Ab 03 Rpa o Ab 04 Rpa/l. Con volumi che vanno da 35 a 43 mc e da 45 a 51 e con tare che vanno da 5.959 chili sino a 6.500. Una attenta analisi della situazione la esprime Bruna Cantoni dell'omonima Casa lombarda. «Gli ultimi 5 anni sono stati un crescendo di produzione quasi esponenziale, a partire da settembre 2008 però qualcosa nel

meccanismo si è inceppato ed è crollata improvvisamente la domanda di autocarri da carrozzare. Sembra che il mondo del trasporto cava cantiere si sia fermato».

Attualmente, infatti, la richiesta è piuttosto scarsa e: «La situazione viene aggravata dai continui annullamenti di ordini acquisiti mesi or sono», prosegue Cantoni. «Il nostro mercato è composto per il 70-80 per cento dai Paesi dell'Est, in modo particolare dalla Romania, area Balcani e dalla Russia. È noto che da mesi in quei Paesi tutto è fermo. Lo stock di veicoli langue nei parcheggi dei concessionari. E l'entusiasmante fermento dei Paesi dell'Est dovuto agli investimenti in infrastrutture di opere primarie e vie di comunicazione si è esaurito». E la ragione principale sembra essere la scomparsa di un anello importante nella catena come il finanziamento, ovvero la sequenza «utente finale-finanziamento leasing-concessionario di veicoli-allestitore» si è interrotta.

Certo la situazione è pesante, e per il 2009 dice Enrica Andreoli dell'omonima Casa veronese (che ha comunque chiuso il 2008 al pari di commesse del 2007: 648 su 642), «è impossibile fare pronostici, di certo per quanto ci riguarda abbiamo continuato a lavorare anche in questi mesi di crisi registrando un calo del 30-35 per cento di lavoro, che però siamo riusciti a tamponare grazie a una riorganizzazione interna riportando quanto gestito esternamente nel nostro operato». Resta sul piatto il solito problema dei finanziamenti. «Il mese appena trascorso», prosegue Andreoli, «ha portato una ventata di ottimismo insieme a riconferme di quanto seminato durante il 2008, tutto pronto a trasformarsi in commesse importanti, se solo però si ricevesse concretezza dalle istituzioni e dal mercato del credito». In pratica si ha l'impressione che tutto il settore sia pronto, ma fermo davanti alla finestra in attesa di vedere uno spiraglio di luce che dia conferme rassicuranti, per poi ributtarsi nel mercato.

