



Tavola Rotonda

I trattamenti galvanici in Italia

Fare il punto della situazione nel settore dei trattamenti galvanici è stato l'obiettivo della tavola rotonda organizzata dalla rivista Trattamenti e finiture presso la sede di Tecniche Nuove, a cui hanno partecipato alcune tra le più qualificate aziende galvaniche italiane

L'industria dei trattamenti galvanici riveste una notevole importanza nell'economia italiana, sia per fatturato che per numero di occupati. Dopo la crisi del 2005, che ha causato la scomparsa di un certo numero di aziende e la migrazione di altre in paesi a minor costo di manodopera, il settore galvanico si interroga sul proprio futuro, discutendo sulle strategie imprenditoriali, sugli sviluppi tecnologici in atto e sulle loro ricadute, sulle sempre più severe normative in campo ambientale, sul rapporto col mondo della formazione, dal quale dipende la qualità degli addetti che andranno nelle aziende nei prossimi anni.

Ne parlano, in questa tavola rotonda ricca di riflessioni, Francesco Coletto

della Coletto Danilo srl e presidente di Assogalvanica, Cristina Clerici e Valerio Panarco della Clerici srl, Lorenzo Dalla Torre della Dalla Torre Ermanno & figli spa e vice presidente di Ecometal, Moreno Diaroni della Galvanica Nobili srl, Remo Rella de La Galvanica Trentina srl, Paolo Zambon della Myrtus srl e Pietro Trevisani della Zincotre srl.

L'economia del settore e la competizione

La prima domanda che poniamo ai nostri interlocutori è la seguente: la crisi del 2005 sembra superata; le aziende che hanno resistito sono veramente quelle vincenti?

Dalla Torre: «*La crisi del 2005 è stata pesante e si è concretizzata*

I protagonisti



Marco Bianco, direttore tecnico scientifico di Trattamenti e finiture e moderatore dell'incontro.



Francesco Coletto, titolare della Coletto Danilo srl e Presidente di Assogalvanica.



Cristina Clerici, titolare della Clerici srl.



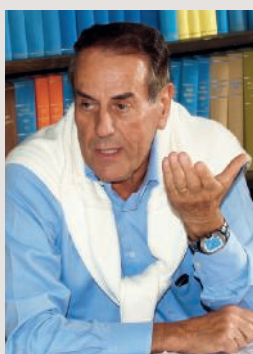
Valerio Panarco, titolare della Clerici srl.



Lorenzo Dalla Torre, titolare della Dalla Torre Ermanno & Figli Spa e vice Presidente di Ecometal.



Moreno Diaroni, titolare della Galvanica Nobili srl.



Remo Rella, Socio de La Galvanica Trentina srl.



Paolo Zambon, Direttore di stabilimento della Myrtus srl.



Pietro Trevisani, titolare della Zincotre srl.

Galvanic treatments in Italy

'Trattamenti e Finiture' ('Treatments and Finishing') organized a round-table conference in which took part the representatives of some among the most qualified Italian companies which are involved in galvanic treatments. This sector has great importance in the Italian economy, both for proceeds of sales and number of employees. From the comments expressed by the experts who took part in the meeting, it emerges that the crisis of the year 2005 brought about the closing down of some companies and migration of some other ones in Countries characterized by a lower cost in manpower. The companies which remained will have to qualify more and more, in order to have the opportunity of proposing competitive prices and so that their products may be adequately appreciated. In order to advance, the companies will have to improve both their quality and productiveness. It is essential to aim at innovation, and the less qualified production of emerging Countries have not to be feared; on the other hand, a new competition we are not accustomed to, concerning both resource management and markets of supplying, has to be feared. The experts had a debate concerning their future, entrepreneurial strategies, technological developments which are now in progress and their repercussions, more and more severe rules in the field of environmental protection, relationship with the domain of training.

«Vedo una potenziale problematica nella disposizione dei nostri giovani, che non sentono il tipo di lavorazione che facciamo noi».

Francesco Coletto



in più di 40 aziende che hanno abbandonato, considerando solo il Nord Italia. La fase di selezione comunque non è ancora finita, soprattutto per la concorrenza sui mercati di approvvigionamento, per cui ritengo che, più che di vincenti, si debba parlare di sopravvissute, le quali dovranno qualificarsi sempre di più per poter praticare prezzi competitivi e per far apprezzare idoneamente il loro prodotto. Dopo di che chi riuscirà a sopravvivere potrà veramente dirsi vincente e intraprendere un cammino di crescita».

Rella sottolinea un altro aspetto: «Io ritengo che le imprese galvaniche abbiano abbandonato soprattutto per motivi relativi a pressanti imposizioni ambientali. Chi è rimasto non è al momento il vincente, ma ha potuto dimostrare di avere le carte in regola per sostenere le imposizioni. Credo quindi che le aziende di un certo spessore andranno avanti senza problemi, a patto di migliorare la propria qualità e produttività».

Ma Trevisani ha un diverso punto di vista: «Noi non abbiamo avuti problemi di crisi. Negli ultimi dieci anni l'azienda ha continuato ad aumentare il fatturato, grazie a investimenti sia a livello ambientale che a livello produttivo. Inoltre abbiamo diversificato parecchio: il settore auto rappresenta ormai solo il 50% del fatturato, l'altro 50% è diviso in vari settori. È assolutamente necessario investire nelle nuove

tecnologie. Io sono fiducioso per quanto riguarda la nostra azienda».

Proseguiamo chiedendo ai partecipanti la loro opinione sugli aspetti della concorrenza globale e della competizione per le materie prime e l'energia.

I nostri interlocutori sono d'accordo sulla necessità di affrontare insieme questi problemi e sull'importanza dell'innovazione ad essi relativa.

Dalla Torre: «L'impresa che fonda la sua attività sulla qualità e sull'innovazione, ed è quella che può sopravvivere in Italia oggi, dovrà temere poco le produzioni meno qualificate dei paesi emergenti. Quello che dobbiamo temere è invece una concorrenza nuova, alla quale non siamo abituati, che gioca sulla gestione delle risorse e sui mercati di approvvigionamento. Quindi, a parità di lavorazione e dei metalli impiegati, noi dobbiamo innovare, qualificare la nostra produzione e cercare di far apprezzare il nostro prodotto al cliente».

Zambon: «In Italia le aziende galvaniche sono prevalentemente medio-piccole, quindi fanno fatica a contrastare economie di mercato su grande scala: allora diventa importante l'attività che può fare Assogalvanica. Per quanto riguarda il discorso energetico ritengo utile che Assogalvanica ed Ecometal facciano un'azione di monitoraggio di quelle che sono le prospettive: si potrebbe fare una giornata di

studio, da proporre agli associati, per discutere di questi problemi. Inoltre, con l'aiuto della rivista "Trattamenti e finiture", che è l'organo ufficiale di Assogalvanica, si potrebbero pubblicare articoli che tengano aggiornati gli associati su quelli che potrebbero essere gli scenari futuri, in modo da aiutarci a ridurre i costi dell'energia elettrica che sono aumentati invece di diminuire».

Rella: «Per ottenere prezzi competitivi gli ordini dovrebbero essere fatti da un consorzio o da Ecometal: il 90% delle galvaniche sono conto terzi di piccole dimensioni che non hanno la capacità di spuntare prezzi soddisfacenti. Quindi diventa fondamentale consorzarsi. Ne dobbiamo discutere perché oramai i prezzi del nichel sono troppo elevati. Il costo della materia prima è fondamentale per poter rimanere competitivi».

Diaroni: «Si può combattere in un mercato invaso da prodotti di caratteristiche medio-basse sia con la qualità tecnica, sia, in certi casi, con la qualità delle materie prime. Se si offre un prodotto di eccellenza, con contenuti tecnologici d'innovazione, e in questo la versatilità delle piccole e medie aziende è fondamentale, si può essere competitivi. Per produrre manufatti di ottima qualità servono tecnologia e pregio costruttivo».

Clerici: «Il nostro caso è un po' diverso perché noi non acquistiamo

metalli, ma la nostra materia prima è soprattutto l'elettricità. Nonostante la liberalizzazione dei mercati, negli ultimi anni c'è stato un aumento pari quasi al 50% del costo dell'elettricità. Con Assogalvanica si parlava di consorzi: forse l'unirsi anche sotto questo punto di vista potrebbe aiutare a contenere i costi».

Panarco: «Il discorso dell'energia è molto serio, ma credo che anche il costo delle materie prime, metalliche e chimiche, richieda un ulteriore sforzo. Ultimamente mi è capitato di acquistare materie prime di scarsa qualità perché oramai una certa chimica di base proviene dal sud-est asiatico. Si può ben capire cosa possa

accadere se si cominciano a utilizzare determinate materie perché vengono imposte da determinati mercati. Sono anch'io d'accordo nel consorziarsi per trovare opportunità in cui le nostre aziende possano avere prospettive future più ampie: il problema è che attualmente i nostri prodotti sono di altissima tecnologia, ma sono

Ha voluto dire la sua...



Maurizio Tobaldini della Tobaldini SpA

La crisi del 2005 sembra superata: le aziende che hanno resistito sono veramente quelle vincenti?

La Tobaldini ha chiuso un 2006 migliore del 2005, ma la redditività è ancora insoddisfacente. Qualcuno ogni tanto chiude, di solito piccole galvaniche, per limiti di età, mancanza di continuità familiare, mancanza di

fondi per aggiornare gli impianti. Quelle rimaste più che vincenti le chiamerei sopravvissute, magari con qualche invalidità: più debiti, impianti più vecchi, personale più inefficiente.

La concorrenza globale e la competizione per le materie prime e l'energia su quali livelli si giocano?

La concorrenza si combatte sui prezzi, con la qualità del prodotto e del servizio, e sempre di più con la velocità di restituzione del materiale. Per quanto riguarda l'acquisto delle materie prime anche la più grande galvanica è piccola per comprare su Londra, quindi bisogna passare attraverso intermediari. Ci si potrebbe consorzio: Ecometal è la strada giusta, ma bisogna fissare le regole e le garanzie. Bisogna avere spirito di gruppo per beneficiare delle sinergie.

Che ricadute ha generato l'esperienza dello stand collettivo "Plated in Italy" alla recente fiera Mec Spe di Parma?

La Tobaldini ha partecipato allo stand di "Plated in Italy" a Parma. Per ora non sono arrivati nuovi clienti, ma sono soddisfatto del numero e della qualità dei contatti. È stato

un segno forte di aggregazione: in piccolo abbiamo fatto quello che la Germania ad Hannover fa da molto tempo. È un'esperienza da rifare, con qualche messaggio in più.

Quali effetti produce la stratificazione legislativa sulla capacità di competere?

L'elenco degli adempimenti burocratici è sterminato, per non parlare dei parametri assurdi e tecnicamente difficili da raggiungere. Questo comporta che destiniamo i nostri tecnici più bravi a fare i burocrati invece che a controllare la produzione, gli impianti e la qualità del prodotto. Chi non ha tecnici preparati si deve affidare a consulenti. E poi ci sono gli investimenti necessari e le spese di gestione per rispettare i limiti dell'acqua allo scarico o delle emissioni in atmosfera: tutti regali ai concorrenti esteri.

Qual è il rapporto tra scuola e impresa e quali sono le problematiche della formazione in azienda?

A scuola si parla troppo poco di galvanica, anche nei corsi di chimica. Personalmente ho finanziato una specializzazione in una scuola professionale, con allestimento di un laboratorio, ma è stata un'esperienza negativa per varie ragioni. Credo che all'Università di Milano si stia facendo un buon lavoro, ma non so se c'è un numero sufficiente di iscritti.

La formazione in azienda è continua a tutti i livelli, anche se informale. La cosa più importante e difficile è avere dipendenti con un livello di scolarità in grado di recepire quello che serve per svolgere l'attività della galvanica. Inoltre formare costa, perché si investe sui giovani, ma la fedelizzazione è rara: il rischio è che, una volta formati, i dipendenti poi vadano via.



«Vorrei fare un appello alle aziende lombarde, perché sembra che le galvaniche lombarde non esistano. Non sono presenti alle fiere e non sono socie di Assogalvanica, eppure ce ne sono tante».
Cristina Clerici

scarsamente valorizzati. Dobbiamo darci una mano l'un con l'altro per valorizzare effettivamente quello che facciamo; dobbiamo muoverci, anche a livello di marketing, per dire chiaramente che per i nostri prodotti seguiamo una certa etica, innanzitutto ambientale».

Trevisani: «Sono d'accordo con i colleghi per quanto riguarda il problema delle materie prime. Per quanto riguarda l'energia noi stiamo facendo degli studi sul fotovoltaico. Ci vorrebbero delle sovvenzioni a livello governativo, sarebbe un aiuto importante. Io penso comunque che sia importantissimo investire su queste nuove prospettive di energie alternative».

L'aggregazione è una caratteristica sempre più importante: che ricadute ha generato l'esperienza dello stand collettivo "Plated in Italy" alla recente fiera Mec Spe di Parma?

Il giudizio dei partecipanti a questo proposito è pressoché unanime.

Dalla Torre: «Sono veramente entusiasta di questa esperienza. Il successo di "Plated in Italy" è dovuto al fatto che il potenziale cliente era obbligato a passare dal nostro stand per trovare il trattamento per il proprio prodotto, fosse di alluminio, di acciaio, di ottone, di zama, dal bottone fino al sistema di puntamento per un missile. Noi avevamo le risposte e avevamo la qualità della

nostra offerta, eravamo competitivi rispetto alla singola azienda che può servire soltanto una fetta di mercato. Abbiamo creato sinergia, riducendo le spese e vedendo il nostro concorrente non come tale, ma come un completamento della nostra offerta. Il servizio che si può dare al cliente in questo senso è poderoso. Il passo successivo sarà quello di creare gruppi omogenei per prodotto finale, in grado di presentarsi anche alle fiere specialistiche di settore. Sappiamo che dobbiamo mirare a dei target specifici: il lavoro di "Plated in Italy" consisterà nel creare le opportunità affinché gruppi specializzati vadano alle fiere che più interessano. Ad esempio la fiera della Subfornitura potrebbe essere indicata per alcune delle nostre imprese».

Trevisani: «A me è piaciuta moltissimo questa fiera perché ha dato un'immagine positiva di compattezza del settore galvanico. Penso che non sia mai successo di raggruppare dieci aziende in un solo stand. Stando assieme si può discutere dei vari problemi che uno ha, che possono essere risolti solo parlandone. Penso che il sogno di tutti sarebbe in futuro avere 100 o 200 aziende, per dare un'immagine ancora più forte della galvanica».

Diaroni: «"Plated in Italy" è stato sicuramente, a prescindere dal suo ritorno commerciale, una forte azione d'immagine da parte delle aziende che fanno parte di Assogalvanica.

Condividere le idee significa anche averne di più, e questo vuol dire maggiore sviluppo per tutto il settore e maggiore innovazione tecnologica, con l'obiettivo di aumentare il valore intrinseco del nostro prodotto. Io spero soprattutto che il messaggio sia arrivato alle altre aziende galvaniche e che possa crescere questo sentimento di unione. Perché è da questa unione che si potranno generare iniziative sulla collaborazione nella ricerca e per migliori politiche di acquisto».

Coletto: «In questa prima esperienza in fiera abbiamo raccolto 10 aziende, speriamo di avere rotto il ghiaccio. Penso che questo ci possa portare ad avere un buon rapporto tra di noi, perché è così che si può avere un proficuo scambio di idee. Abbiamo bisogno di condividere le informazioni soprattutto sulle cose nuove o sulle innovazioni tecniche».

Panarco: «Io sono rimasto contento, stupefatto e sorpreso. Voglio fare un plauso al presidente di Assogalvanica perché il suo sogno è che i galvanici si riuniscano, si trovino e parlino. Se questo concetto si amplifica possiamo sperare di risolvere i problemi e possiamo emergere senza più nascondersi nel nostro cantuccio. Parma è stata una bellissima esperienza perché abbiamo portato allo scoperto aziende sane sotto tutti i punti di vista, con concetti etici uguali, con modi di lavorare simili. Spero che si continui su questa strada».



«Si può combattere in un mercato invaso da prodotti di caratteristiche medio-basse sia con la qualità tecnica, sia, in certi casi, con la qualità delle materie prime».
Moreno Diaroni

«L'impresa che fonda la sua attività sulla qualità e sull'innovazione dovrà temere poco le produzioni meno qualificate dei paesi emergenti».
Lorenzo Dalla Torre



Ma Clerici lancia un segnale di attenzione: «Vorrei fare un appello alle aziende lombarde, perché sembra che le galvaniche lombarde non esistano. Non sono presenti alle fiere e non sono socie di Assogalvanica, eppure ce ne sono tante. In Lombardia c'è molta competizione tra un'azienda e l'altra, non abbiamo ancora lo spirito di unirci per risolvere i problemi, si è competitori e nient'altro. Questo è un appello che vorrei lanciare in questa sede alla Lombardia, che in questo momento mi sento di poter rappresentare».

Le regole del gioco

La normativa ha un peso consistente per il settore galvanico, quindi chiediamo ai nostri ospiti quali effetti produce la stratificazione legislativa sulla capacità di competere: esiste la possibilità di una "better regulation"?

L'opinione dei partecipanti su questo aspetto è concorde, ma critica.

Zambon: «Conosco benissimo tutte le problematiche ambientali e le normative che interessano l'industria galvanica, che sono veramente tante. C'è una grossa difficoltà da parte delle aziende nel seguire e nel rispondere in maniera positiva a tutte le norme. Quello che dispiace è vedere che le nuove norme si sovrappongono alle vecchie, senza semplificarle. Un esempio è la normativa "Autorizzazione integrata ambientale", che teoricamente

dovrebbe essere un'autorizzazione unica per tutti i settori ambientali: in realtà non è così perché non semplifica il lavoro, ma si va a sovrapporre ad altre norme, magari vecchissime, che continuano ad esistere e devono essere assolutamente rispettate. Il motto di Assogalvanica è "Lavorare rispettando l'ambiente"; noi cerchiamo il più possibile di essere conformi a questo, però vorremmo che anche il legislatore attuasse delle semplificazioni. Il 90% dei quesiti che arrivano al numero verde di Assogalvanica sono relativi all'interpretazione delle norme. È necessario che il legislatore, o gli organi di controllo, diano delle linee guida in maniera tale che ci sia una chiave di lettura il più uniforme possibile su tutto il territorio nazionale».

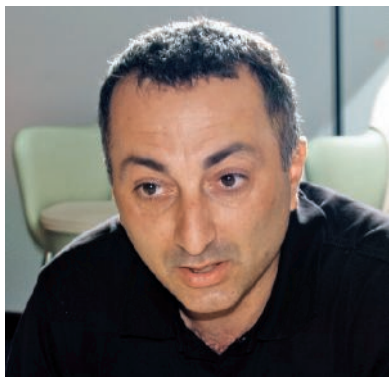
Rella: «Più che di stratificazione parlerei di sovrapposizione e di appesantimento burocratico eccessivo. Esistono leggi che dicono una cosa, poi arrivano circolari, variazioni e non si capisce più niente. Si parla di deregulation e semplificazione degli adempimenti, ma non sembra che questo accada, per lo meno in Italia. Troppe risorse devono essere investite in adempimenti burocratici: ma nonostante l'impegno inevitabilmente sfugge sempre qualche cosa».

Diaroni: «Per il galvanico investire in nuove tecnologie ambientali non significa sempre essere in linea con l'evoluzione normativa. Questo perché è più semplice imporre tecniche o

metodologie consolidate, piuttosto che riconoscere i miglioramenti ambientali portati da nuove o diverse applicazioni. Lo spirito della normativa comunitaria IPPC ha tentato di invertire questa tendenza, dando la possibilità alle aziende virtuose di inserire le innovazioni che producono benefici ambientali all'interno dell'Autorizzazione Integrata Ambientale, ma il recepimento nel nostro paese ha prodotto un'applicazione a macchia di leopardo con tempi e modalità differenti generando, ovviamente, competitività diversificate. Inoltre, il metodo di valutazione spesso esula da quello che era lo spirito originario della normativa stessa, ossia un concetto di rispetto ambientale a 360°, vanificando il potenziale "salto innovativo" che questa normativa poteva portare».

Dalla Torre: «Tanto per dare un esempio, faccio osservare che ad una normativa italiana, basata su limiti relativi all'emissione in acqua già molto bassi e spesso inferiori ai limiti di potabilità, si è sovrapposta una normativa, di tipica derivazione europea, dove il limite di concentrazione non è l'elemento centrale o assoluto; così dovremo far fronte al rispetto totale di limiti senza uguali in Europa, spesso addirittura controproducenti rispetto al fine ambientale che si vorrebbe perseguire, e d'altra parte riferirci a Migliori Tecniche Disponibili che sono attuabili solo in quei paesi in cui non

«Un grosso problema in Italia è che le normative a livello europeo vengono recepite all'ultimo momento, applicandole poi alle aziende in maniera sommaria».
Valerio Panarco



«Al momento attuale le nuove tecnologie in divenire, non ancora adeguatamente testate e provate su produzioni industriali di larga scala, sono in stallo.»
Remo Rella

vi sono limitazioni così stringenti. Quindi si sovrappongono due diversi contesti legislativi. Vi sarà chi non si potrà strutturare per adeguarsi a tutte queste normative e allora probabilmente i più piccoli o i più deboli lasceranno il settore: si creerà perciò un elemento di selezione in più. Inoltre, a mio avviso, si dovrebbe prevedere, da parte delle istituzioni preposte, un sistema più partecipativo e collaborativo con l'impresa. Fare ulteriori imposizioni a chi lavora già da molti anni ai vertici mondiali e rispetta le leggi potrebbe creare squilibri non indifferenti».

Clerici: «Io speravo in un rapporto con la regione che si traducesse in una semplificazione di questa materia, poiché pensavo che, in quanto ente al di sopra degli altri, fosse il mio unico punto di riferimento. Invece non è così, perché se io faccio domanda alla regione la devo fare in ogni caso alla provincia e al comune. Quindi, tutto quello che si faceva prima va fatto comunque. Un altro caso di criticità riguarda le modifiche all'interno dell'azienda: non si capisce mai bene dove finisce la modifica e dove inizia il nuovo. Quindi, preventivamente, si deve sempre fare domanda, dopodiché i tempi della risposta possono anche essere lunghi, con il rischio nel frattempo di perdere clientela».

Panarco: «Un grosso problema in Italia è che le normative a livello europeo vengono recepite all'ultimo momento, applicandole poi alle

aziende in maniera sommaria. Quello che mi allarma è che da parte delle autorità competenti non c'è chiarezza sull'interpretazione delle regole. Perciò a livello di Assogalvanica e delle altre associazioni del settore dobbiamo lavorare molto su questo punto».

Lo sviluppo e l'innovazione

Innovare è fondamentale per ogni comparto produttivo, ma l'innovazione non si può più fare solo al proprio interno: il rapporto tra impresa e centri di ricerca è soddisfacente o dovrebbe migliorare?

Anche su questo argomento la gran parte degli interlocutori dà un giudizio piuttosto critico, ritenendo attualmente insufficiente questo rapporto.

Dalla Torre: «Una delle difficoltà sta nel far capire al ricercatore che l'azienda che si rivolge al mondo della ricerca ha dei tempi e dei metodi che sono necessariamente diversi da quelli del ricercatore. Si vorrebbe far capire che le imprese sono disponibili a investire, ma a patto che i risultati tangibili siano ottenuti in tempi non troppo lunghi, perché altrimenti non sono più attuali e remunerativi per un'azienda che sta sul mercato, subendone la concorrenza. Serve cioè più gioco di squadra, che significa che noi cerchiamo di capire loro, ma loro devono capire anche noi. Se poi il discorso si concentra sulle strutture e sulle attrezzature allora c'è veramente molto da dire e da fare. Ho avuto

la fortuna di visitare il Fraunhofer Institut ad Aachen, dove c'è un centro di ricerca attrezzato a tal punto che servono due giorni per visitarlo tutto; dopodiché mi è capitato di visitare dei centri di ricerca italiani che consistono in una stanzetta con un macchinario: il confronto con i laboratori esteri è quindi certe volte impietoso».

Panarco: «Purtroppo in Italia non c'è una realtà come quelle che trovi in Germania, in Francia e ultimamente in Spagna, dove il rapporto tra impresa e ricerca è pragmatico e concreto. In certe università italiane è ancora diffuso il malcostume della baronia, con tutto quello di negativo che ne consegue. Anche questo diventa quindi un campo sul quale Assogalvanica dovrebbe tentare di cambiare qualcosa».

Rella: «Indubbiamente il rapporto con le università e i centri di ricerca deve essere implementato e potenziato. Le ricerche devono finalizzarsi verso i bisogni produttivi delle aziende e non, come talvolta accade, verso studi che sono fine a se stessi. In galvanica c'è ancora molto da scoprire, da trovare e da realizzare; per certi versi siamo un po' all'epoca paleozoica e allora mi domando: è possibile che non si riesca a stabilire un punto d'incontro tra centri di ricerca e industria?».

Zambon: «Parlo a nome di Assogalvanica. Come associazione abbiamo cercato di collaborare il più possibile con istituti universitari,



«Noi stiamo facendo degli studi sul fotovoltaico. Ci vorrebbero delle sovvenzioni a livello governativo poiché penso sia importantissimo investire su queste nuove energie alternative».
Pietro Trevisani

sia Politecnici che Università, e con il CNR e devo dire che il più delle volte, tranne rare eccezioni positive, abbiamo riscontrato tutte le difficoltà che sono state espresse negli interventi precedenti. Direi che ci vuole un cambiamento nel mondo universitario, ma anche un po' più di coraggio da parte delle imprese. Molte volte i progetti sono buoni, ma senza un finanziamento non ci si muove».

Diaroni va invece controcorrente: «Personalmente, ho avuto la fortuna di fare ricerca e di portarla a termine in tempi abbastanza contenuti. Sono stato fortunato perché ho incontrato una persona che sa come lavora l'industria, che sa come ci si deve muovere e come ci si deve organizzare, sia economicamente sia dal punto di vista delle risorse umane. Purtroppo i ricercatori in gamba, che sanno come ragiona l'industria, in questo momento sono troppo pochi, non solo nei comparti pubblici ma anche in quelli privati; infatti, oltre a questo caso felice mi è capitato di avere rapporti con altri istituti di ricerca, rivelatisi però burocraticamente ed economicamente pesanti, con risultati poco soddisfacenti e con tempi veramente biblici».

Il rapporto tra formazione e lavoro

La formazione è un aspetto essenziale, e allora invitiamo gli interlocutori ad esprimere la loro opinione sul rapporto tra scuola

ed impresa e sulle problematiche della formazione in azienda.

Coletto: «Vedo una potenziale problematica nella disposizione dei nostri giovani, che non sentono il tipo di lavorazione che facciamo noi. Eppure è un lavoro normalissimo, non è che nelle nostre aziende l'attività sia più faticosa rispetto ad altre aziende e di rischi oramai non ce ne sono più».

Zambon vede il problema da un altro punto di vista: «Ritengo che la maggior parte dei nostri clienti non abbia una buona conoscenza di quelle che sono le lavorazioni galvaniche. Molte volte ci pongono richieste che sono completamente sbagliate rispetto all'obiettivo che si prefiggono e spetta allora a noi fare formazione al cliente. Questa è una conseguenza del fatto che non esiste la figura del tecnico delle finiture e della galvanica. È una mancanza della scuola, ma è anche una mancanza nostra: dovremmo far giungere più messaggi alle università e agli istituti tecnici sul bisogno di formazione da questo punto di vista».

Rella parla come galvanico, ma porta anche la sua esperienza nel mondo della scuola: «Ho insegnato per circa trent'anni e ho visto le difficoltà che ci sono a portare i ragazzi nelle aziende. In Germania gli alunni, al termine del corso negli istituti superiori, vanno sei mesi nelle aziende a fare esperienza e a conoscere l'ambiente di lavoro. Questo è importantissimo: io, durante gli anni d'insegnamento,

ho portato tanti ragazzi nelle aziende e ho visto che chiedono, quindi vuole dire che l'azienda suscita interesse. Bisognerebbe aumentare questo rapporto, bisogna prendere contatti con il personale docente e con il personale tecnico delle varie aziende per poter stabilire e migliorare un rapporto, che in Italia è attualmente carente».

Diaroni: «È più semplice portare le aziende dai ragazzi. Ho avuto occasione di entrare in contatto con istituti tecnici ed effettivamente c'è un grande interesse per quello che è il settore galvanico, perché è praticamente sconosciuto. Ed è forse anche per questo che il suo valore aggiunto e il suo prodotto finito sono così poco recepiti. Secondo me un'azione di formazione che parta già dagli istituti tecnici può portare a una maggiore conoscenza di quello che è il lavoro del nostro settore. Concordo inoltre sul fatto che bisogna fare formazione sul cliente. A questo proposito ho tenuto un convegno con i miei clienti e i loro tecnici, ingegneri e periti meccanici, perché non ci sono le basi su quelli che sono i trattamenti galvanici, le loro applicazioni e le loro implicazioni, anche a livello ambientale. L'obiettivo è stato di far capire meglio questo settore, i vari impieghi che ha, quelle che possono essere le opportunità che offre».

Dalla Torre: «Vorrei sottolineare il concetto che tutta la componentistica metalmeccanica che viene trattata

«Quello che dispiace è vedere che le nuove norme che interessano la galvanica si sovrappongono alle vecchie, senza semplificarle».
Paolo Zambon



non sarebbe venduta se la finitura non fosse di elevata qualità. Quindi la galvanica deve rivendicare un ruolo più pesante all'interno del settore metalmeccanico e questo anche a livello di cultura d'impresa. Per quanto riguarda la formazione dico solo questo: la mia azienda ogni anno aderisce agli stage proposti dall'istituto tecnico per periti; vediamo che molto spesso dobbiamo spiegare loro concetti che dovrebbero essere innati. Abbiamo visto negli anni passare parecchi studenti con una preparazione mediocre. Quello che mi spaventa è che non riusciamo ad avere nella scuola una produzione di cultura adeguata alle necessità che le persone affronteranno nel mondo del lavoro. Si chiede allora all'azienda di sopperire con un'azione di formazione a tutto campo. Gli stage comunque continuiamo a farli e continuiamo a cercare di mantenere un rapporto con la scuola».

Il futuro

È d'obbligo chiudere guardando al futuro: quali sono gli sviluppi tecnologici attesi nel campo del plating? Le nanotecnologie saranno sostitutive o complementari ai trattamenti galvanici?

I commenti su questo tema sono improntati ad una certa cautela.

Panarco: «Le nanotecnologie sembrano la parola di moda del momento. Io però credo che siano state sviluppate, e che continueranno

ad esserlo, per applicazioni molto particolari, a livello militare, aerospaziale, ecc. e ritengo che nel campo della galvanica possano essere complementari, ma assolutamente non sostitutive delle tecnologie esistenti. Quindi sarei cauto e non mi lascerei prendere da facili entusiasmi. Infine, bisogna valutare i reali vantaggi, ammesso che ve ne siano, che le nanotecnologie possono apportare nella diminuzione dell'impatto ambientale».

Zambon: «Da un lato vorrei essere l'ottimista della situazione, ma dall'altro lato vorrei anche ricordare che dieci anni fa si diceva che il PVD avrebbe sostituito la galvanica: in realtà se ne sta ancora parlando e di PVD non ne vedo molto. Le nanotecnologie si faranno sicuramente strada se consentiranno applicazioni nuove, pulite ed economiche: in questo caso penso anche che, se c'è qualcuno che le utilizzerà, questi saranno i galvanici».

Rella: «Al momento attuale le nuove tecnologie in divenire, non ancora adeguatamente testate e provate su produzioni industriali di larga scala, sono in stallo. Ritengo però, in proiezione futura, che diminuiranno sempre più le lavorazioni a basso costo e di bassa qualità, mentre emergeranno lavorazioni di qualità elevata, in grado ad esempio di aumentare la resistenza alla corrosione salina, o di migliorare l'aspetto estetico. Sono processi che costeranno sicuramente di più, ma

che daranno al cliente qualcosa in più e dalle quali noi potremmo avere maggiori ricavi».

Diaroni è più prudente: «Mi sembra un po' azzardato e soprattutto prematuro dire che le nanotecnologie possano sostituire il settore galvanico; la ricerca sta facendo passi da gigante nello studio di metodi per strutturare le superfici a livello molecolare in modo sempre più raffinato. Siamo comunque ancora molto lontani dalla possibilità di sostituire un comparto importante come quello galvanico, in quanto le applicazioni pratiche di queste nuove tecnologie presentano al momento alti impatti economici, alta specificità applicativa, elevati costi energetici, forti limiti dimensionali».

Dalla Torre: «A livello di Ecometal ci siamo preoccupati di vedere se queste tecnologie potessero avere qualche impiego nelle imprese italiane di trattamento per conto terzi. In seguito a questa analisi consideriamo le nanotecnologie complementari rispetto ai trattamenti galvanici, perché non possono sostituire il trattamento in quanto tale, ma solo la finitura del trattamento stesso. È per tale motivo che Ecometal ha aderito al progetto di ricerca europeo Flexicoat, che si propone di avvicinare queste nuove tecnologie alle aziende di trattamenti terzi già presenti sul mercato. Fra 36 mesi vedremo se i risultati ambiziosi, che i ricercatori degli istituti esteri partners si propongono di ottenere, saranno effettivamente raggiunti».