

LA COMMUNITY DELLE VETRERIE ITALIANE



Vetrai Italiani

VITRUM
5 • 8 October 2021
Fiera Milano Rho MILAN

Nei giorni scorsi ho avuto il piacere di fare una chiacchierata con il Dott. Fabrizio Cattaneo, Direttore di GIMAV, Associazione italiana dei fornitori macchine, impianti, accessori e prodotti speciali per la lavorazione del vetro. Logicamente i principali temi trattati non potevano che essere la situazione attuale delle aziende che orbitano nel mondo del vetro ed il futuro Vitrum di Milano nell'ormai prossimo ottobre 2021.

Qui di seguito le principali domande che ho personalmente posto al Direttore Fabrizio Cattaneo, cercando di farmi porta voce di Voi tutti, una chiacchierata un po' meno da giornalista, forse per come è abituato il Direttore di GIMAV, ma con un punto di vista molto più di chi vive direttamente la situazione attuale e di cosa un Vetraio come me e Voi, si aspetta dalla prossima fiera del Vitrum.

1. **Come prima domanda vorrei chiederle come si sente ad organizzare un evento così importante, quando in questi giorni si parla solo di chiusure, congressi cancellati, restrizioni alla circolazione. Come vive questo aspetto?**

Domanda non facile, almeno se le devo rispondere sinceramente... sarebbe facile, infatti fare il "propagandista" e dire "andrà tutto bene" ma non sarebbe la verità o, almeno, non sarebbe tutta la verità.

Non posso dire che non si senta il peso della situazione, sarebbe una bugia. Tuttavia, è proprio in momenti come questi che serve uno sforzo di realismo ulteriore. In questi momenti bisogna stare ai fatti, bisogna ancorarvi per evitare che l'umore, inevitabilmente poco allegro di questi tempi, ci trascini con sé e determini clima ed esiti delle nostre giornate e del nostro lavoro.

E, i fatti, dicono che abbiamo una fiera da preparare. Che i nostri espositori, appena si verificheranno le condizioni, avranno più bisogno che mai di poter mettere in mostra le loro tecnologie, le loro qualità.

In quest'ottica il nostro lavoro acquista senso anche se intorno si sentono solo brutte notizie.

Noi lavoriamo sodo per organizzare il miglior VITRUM di sempre certi che i nostri espositori stanno facendo lo stesso per farsi trovare pronti.

Poi, con altrettanto realismo, vedremo cosa le "condizioni a contorno" ci permetteranno di fare ma, farsi trovare preparati, sarebbe molto peggio.

2. **Possiamo partire con il commentare la notizia da parte di GIMAV che ha dichiarato che i più grossi produttori di macchinari del vetro italiani hanno deciso di non partecipare la Glasstec della prossima primavera, concentrando così tutte le risorse del Made in Italy al Vitrum di ottobre 2021?**

Certo! A metà ottobre GIMAV, ha reso noto attraverso una posizione ufficiale i risultati del serrato confronto avuto con i propri associati dopo la prima ondata della pandemia da COVID-19. Nonostante la situazione non fosse certo quella attuale, già dopo l'estate la stragrande maggioranza delle aziende associate si era espressa con chiarezza rispetto all'ipotesi di non partecipare a GLASSTEC. Le nuove date non particolarmente felici, grandi player internazionali che

si sono subito tirati indietro e le difficoltà causate dalla pandemia, non hanno fatto altro che confermare i dubbi su una scelta mai veramente compresa fino in fondo, quella di voler “posticipare” GLASSTEC al 2021.

Questa scelta è stata vista dalla gran parte delle aziende italiane come qualcosa che aveva davvero poco a che fare con le loro esigenze e che, al contrario, rispondeva quasi esclusivamente ad esigenze di fatturato degli organizzatori. Poi, dal 5 all'8 ottobre 2021, ovvero pochi mesi dopo, si sarebbe tenuto VITRUM, quella che da sempre è la “nostra fiera”.

Questa concomitanza a “costretto” le aziende a interrogarsi sulle ragioni della loro partecipazione alle due manifestazioni e sul valore aggiunto che ognuna ha apportato e apporta alla propria azienda e all'industria italiana del settore nel complesso.

Pur non disconoscendo l'importanza e il ruolo innegabile di GLASSTEC, è emerso con chiarezza che questa contemporaneità avrebbe arrecato danni innanzitutto all'immagine internazionale dell'industria italiana di settore, costringendo i player internazionali a scegliere se investire su l'una o sull'altra manifestazione.

Ma per noi italiani VITRUM ha un valore particolare che neppure GLASSTEC può avere: VITRUM nasce e si sviluppa nel tempo come il palcoscenico internazionale per mettere in risalto l'eccellenza dell'industria vetraria italiana.

Avendo chiaro questo, gli italiani hanno scelto e hanno voluto rendere nota la propria scelta così che nessuno pensasse che GLASSTEC avrebbe davvero potuto sostituire VITRUM nel 2021: chi vorrà vedere il meglio delle tecnologie italiane e non solo, sarà il ben venuto in Fiera Milano -Rho dal 5 all'8 ottobre.

3. Lei che fa parte di GIMAV e quindi è a stretto contatto con i più grossi produttori di macchinari per la lavorazione del vetro, come stanno vivendo questo momento la situazione che ha portato il COVID nel nostro settore?

Anche in questo caso, come per la prima domanda, le darò una risposta sincera: vorrei dirle che “va tutto bene”, “che non ci sono e non ci saranno problemi” ma... ancora una volta non sarebbe la verità.

Il settore ha risentito e non poco dell'impatto della pandemia. Durante il lock down il settore aveva livelli complessivi di attività inferiori a un terzo di quelli standard. Per fortuna poi le cose sono riprese un po'. Le nostre aziende, con la solita indomabile determinazione, hanno recuperato gran parte del tempo perduto, grazie alla disponibilità di tutti i collaboratori, hanno fatto tutto il possibile per far ripartire il business nonostante le condizioni ancora gravose. Prima di questa seconda ondata, non era impossibile ritenere che si potessero contenere le perdite di fatturato sul 2019 nell'ordine dei 10 punti percentuali o poco più... Oggi però è di nuovo un'incognita ed è di nuovo impossibile fare previsioni attendibili.

Ma ancora una volta, dobbiamo “costringerci” a un sano realismo anziché lasciarci andare al “disfattismo”. Certo le condizioni non sono le migliori, ma riguardano tutti. Oggi non ci sono settori o paesi che non siano affetti esattamente come noi dalla pandemia e questo è già un grande passo avanti rispetto alla prima ondata quando pareva che l'Italia fosse l'unico paese al mondo colpito dal virus oltre la Cina. Inoltre, le nostre aziende si sono organizzate, hanno imparato a convivere prima e a muoversi poi, fino a promuoversi, nonostante condizioni che consentono esperienze di mobilità e contatto minime...

È evidente che questa crisi non passerà senza effetti ma, come sempre, non saranno tutti e solo negativi. Questa crisi detterà dei cambiamenti e le aziende che sapranno adeguarsi meglio e per prime ne trarranno competitività, le altre, inevitabilmente, dovranno recuperare terreno.

4. Secondo Lei al Vitrum non manca uno dei protagonisti principali, IL VETRO, quindi le fabbriche, con i loro prodotti, la loro esperienza e le loro informazioni tecniche? Visto che quest'anno a causa del lockdown si è aperta una nuova via di informazione digitale, che ha riscosso un enorme successo, non si potrebbe replicare anche al Vitrum con diversi Speech su diverse tematiche?

Si sono d'accordo con lei: il vetro dovrebbe essere il vero protagonista della nostra kermesse.

In parte lo è, ovvio: macchinari, tecnologie, accessori hanno tutti il vetro come denominatore comune ma siamo convinti anche noi che è ora che l'ospite principale sieda al posto d'onore. Oggi il vetro è un po' l'invitato di pietra: c'è e non c'è allo stesso tempo. Noi vogliamo che diventi protagonista insieme a tutta la filiera che ne deriva ma sappiamo bene che non è facile. Ci sono quarant'anni di storia e di tradizione che tendono a “inquadrare” VITRUM entro determinati concetti che non sarà facile rimuovere. È un percorso complesso che potrebbe anche chiedere tempi più lunghi di quanto si vorrebbe. Molto però dipenderà da noi: noi organizzatori, che dovremo saper tenere aperta la nostra “piattaforma” così da poter intercettare tutte le esigenze di visibilità della filiera ma anche noi operatori

dell'industria della filiera del vetro, che dovremo cogliere questa nuova opportunità superando i particolarismi che spesso dividono e limitano le potenzialità di questi momenti.

L'ipotesi di organizzare momenti di formazione digitale dedicati è sicuramente percorribile, anzi, siamo già strutturati per poterlo fare. È ovvio che non è il nostro "pane quotidiano" ma per questo siamo davvero aperti nel senso più ampio a tutte le collaborazioni possibili in proposito

5. Perché secondo lei le fabbriche produttrici di vetro piano non trovano abbastanza interesse nelle fiere come il Vitrum?

Lo dicevo poco fa: perché ci sono anni di storia che hanno dato e danno alla fiera un carattere ben definito e, purtroppo, quel carattere è stato storicamente selettivo nei confronti di tanta parte della filiera del vetro. Nei tempi d'oro delle manifestazioni fieristiche si è scelto di focalizzare la fiera sulle tecnologie e, probabilmente, questa scelta ha pagato per un lungo periodo, tuttavia, poi non si è più riusciti ad intercettare "l'onda di ritorno", ovvero, quando sarebbe stato necessario aprire le porte all'intera filiera, non ci si è riusciti a liberare dagli schemi e dalle convinzioni che fin lì avevano dettato il successo della manifestazione.

6. Non crede che gioverebbe a tutti, anche alle fabbriche di vetro, un luogo di incontro e di confronto diretto con il pubblico, come il Vitrum?

Ne sono assolutamente convinto. Il difficile adesso è convincere tutti gli attori che la volontà di coinvolgerli da parte nostra c'è davvero e che, insieme, possiamo valorizzare a livello internazionale l'intera filiera dell'industria vetraria italiana come meriterebbe.

Spesso le aziende, soprattutto quelle più grandi e strutturate, sono portate a pensare che non sia necessario partecipare alle manifestazioni fieristiche, che siano sufficienti la visibilità e l'immagine di leader che hanno già.

Questo è anche comprensibile, soprattutto se in fondo la fiera continua ad essere considerata un momento commerciale... ma se fosse così perché, ad esempio, i principali marchi del design o della moda italiani continuano ad esporre al "Salone del Mobile" piuttosto che alla "Settimana della Moda"? oppure, perché i principali marchi automobilistici tedeschi continuano ad esporre le loro ultime novità all'International Automobile Exhibition, il Salone dell'Auto di Germania che dal 2021 passerà da Francoforte e Monaco di Baviera?

BMW, Audi, Mercedes & co. hanno forse bisogno di esporre in fiera per aumentare le vendite in Germania?! Non credo proprio! Le ragioni probabilmente sono altre; provo a riassumerne un paio che mi convincono di più:

Da una parte la necessità di continuare a promuovere la propria immagine di leader e di legarla indissolubilmente al territorio dell'industria cui appartengono. Per questo le grandi vetrerie, i vetrai e tutta la filiera del vetro, che solo in Italia trova una presenza tanto completa ed esaustiva, dovrebbero presentarsi in massa a VITRUM, l'unica manifestazione internazionale di settore che si svolge nel nostro paese.

Dall'altra, la coscienza che per fare questo a livello internazionale il proprio brand, per quanto forte e vincente, non basta. In altre parole, si tratta del fattore moltiplicatore tipico del mercato, inteso nel senso "meno nobile" e più consueto alle massaie che agli economisti. Tutti noi sappiamo bene che il valore aggiunto del "mercato di paese" è appunto quello di raggruppare in un'unica area omogenea, spesso in unica via, tutta l'offerta per quel determinato prodotto. Questo è esattamente quello che fanno le fiere su scala internazionale e, dunque, è un'altra valida ragione per cui anche i leader di settore devono parteciparvi.

7. In una piacevole chiacchierata precedente a questa intervista lei mi ha svelato un po' quelli che saranno i suoi piani futuri per il Vitrum. Uno di questi è la trasformazione del Vitrum in un Salone del Vetro non più di soli macchinari come è conosciuto ed interpretato fino ad oggi dai visitatori. Se questo è il suo obiettivo non crede che nel Salone del Vetro debba essere presente tutta la filiera ossia i produttori di vetro, di macchinari, di accessori e per completare anche i trasformatori, quindi le Vetrerie, i Vetrai, cioè coloro che ogni giorno uniscono tutte queste realtà dando vita, grazie anche alla loro esperienza, al lavoro finito, quello che noi tutti possiamo ammirare ogni giorno in tutto ciò che ci circonda.

Sì, ancora una volta sono assolutamente d'accordo. Prendo spunto dalla sua ultima frase però perché è particolarmente indicativa del motivo per cui abbiamo pensato che VITRUM dovesse rivolgere la sua attenzione a tutta la filiera. Lei ha detto poco fa, concludendo la sua domanda: "...dando vita... al lavoro finito, quello che noi tutti possiamo ammirare ogni giorno in ciò che ci circonda".

Una caratteristica di una buona comunicazione è l'immediatezza, ovvero, la capacità di far comprendere subito e a tutti il messaggio che si vuole trasmettere. Se con VITRUM vogliamo trasmettere l'eccellenza dell'industria vetraria, non possiamo che partire da ciò che possono capire tutti immediatamente, ovvero, le qualità del vetro o, meglio ancora, i benefici che ogni utilizzatore ricava dall'utilizzo dei prodotti in vetro.

È per questo che una delle principali novità dell'edizione 2021 sarà il progetto "GLASS IS... Le Qualities del Vetro" con il quale andremo a proporre ai visitatori della fiera dei percorsi tematici immediatamente riconducibili alle qualità del vetro che riscontriamo quotidianamente negli oggetti di uso comune. Ad esempio: GLASS IS SMART andrà ad identificare tutti gli attori della filiera che concorrono alla realizzazione dei prodotti hi-tech come fibre ottiche, smartphone, touch screen, ecc... GLASS IS GREEN, invece, andrà ad identificare tutti gli espositori che concorrono alla realizzazione di prodotti più marcatamente attenti alla salvaguardia dell'ambiente. Solo per fare un paio di esempi. Abbiamo individuato una decina di Qualities in tutto che ci sembrano esaurire abbastanza bene lo spettro delle qualità del vetro: USEFUL, SAFE, GREEN, PURE, SMART, SOCIAL, VOGUISH, FLEXIBLE, TRADITION e, ovviamente, GLASS IS ... GLASS a ricordare l'unicità del vetro, un materiale che c'è da sempre, da sempre cambia, si evolve, per rimanere sempre se stesso.

8. Non crede che per rilanciare il Vitrum si debba necessariamente cambiarle veste?

Personalmente ho vissuto molte volte la fiera da spettatore e a parte negli anni del boom di nuovi prodotti e nuovi macchinari, l'interesse del pubblico si è un po' perso, colpa anche dell'era digitale, che rende ogni novità tecnologica subito disponibile tramite internet, mail, social...Ormai la novità dura pochi giorni, la notizia si brucia subito, e la fiera di per se difficilmente riesce a portare una Novità prima che venga consumata dal mondo digitale. E allora mi chiedo, forse la nuova veste dovrebbe essere quella di creare un senso di appartenenza a tutti gli operatori del settore, anzi a tutti i Vetrai! Un luogo di scambio di informazioni, di condivisione di esperienze, di preparazione tecnica, rendendo più viva la giornata passata in fiera, e non solo una passeggiata per salutare i soliti amici...

Ritengo non solo importante ma direi quasi necessario un "cambio di veste" e quale sia la direttrice principale di questo cambiamento l'abbiamo detto finora: dobbiamo riuscire a coinvolgere tutte le nostre eccellenze e rendere la nostra fiera ancora più attrattiva per tutti i protagonisti della filiera del vetro.

Nella sua domanda però colgo anche un'altra sfumatura, quella sui contenuti, su ciò che in VITRUM si dovrebbe e si potrebbe fare. Anche qui vorrei provare ad essere più chiaro possibile. Mi ripeto, perché ho già detto in più occasioni che ritengo la fiera innanzitutto un momento di visibilità, anzi, forse così si capisce meglio, un momento in cui le aziende devo mettersi in mostra, "fare lo show".

Ecco io credo che questo debba rimanere il contenuto essenziale di VITRUM: VITRUM deve a mio avviso rimanere una vetrina, un palcoscenico. Ritengo utili tutti i momenti di confronto e paragone ma non credo, ad esempio, che una fiera si debba, estremizzando un po', trasformare in un simposio tecnico/scientifico... Provo a spiegarmi così: una fiera è paragonabile ad un Curriculum Vitae, innanzitutto, ha il fine di mettere in mostra in modo immediato ed efficace le caratteristiche del potenziale candidato affinché passi la selezione "su carta" e ottenga il colloquio personale.

Il candidato, dunque, da parte sua dovrà mettere in mostra in modo preciso e il più accattivante possibile le proprie caratteristiche e qualità; esattamente come fa un espositore partecipando al meglio alla fiera.

Dall'altra, il curriculum deve rimanere tale, presentando le sole informazioni rilevanti, perché se si dilungasse in dettagli eccessivi, per quanto interessanti e importanti, perderebbe il suo scopo originale, diventando sostanzialmente illeggibile nel poco tempo che gli può essere dedicato.

Ecco, a mio avviso una fiera deve anche stare attenta a non commettere questo errore ma concentrarsi innanzitutto su quello che è il suo core business.

9. Oggi le Vetriere hanno sempre più bisogno di un aiuto tecnologico e digitale, specialmente nel lavoro d'ufficio, con nuovi programmi gestionali, software per la progettazione di strutture, il rendering per arricchire le presentazioni dei progetti, il marketing digitale...

Secondo Lei è un settore che al Vitrum dovrebbe essere messo più in evidenza ed arricchito di offerte?

Sì, senza dubbio. Anzi devo dire che già nella scorsa edizione abbiamo riservato un'attenzione particolare a questo mondo dedicandogli lo SPECIALIZED SOFTWARE & CONTROLL. Già nella scorsa edizione sono state numerose le aziende che si sono fatte rintracciare dai visitatori indicando questo percorso tematico tra quelli che le vedevano protagoniste con soluzioni ad hoc. Mi aspetto che nel 2021 le aziende che segnaleranno "Software & Control" tra le specialità che le distinguono saranno ancora di più.

Poi col prossimo VITRUM volgiamo anche sviluppare il progetto SPECIALAZIED cercando di dare più spazio a quelli che saranno oggetto di maggiore attenzione. Abbiamo allo studio iniziative dedicate a FENESTRARION, HOLLOW GLASS, SOLAR ed ENVIRONMENT ma non escludo, anzi, svilupperemo sicuramente qualche iniziativa mirata anche per il mondo del SOFTWARE & CONTROLL.

- 10. L'evoluzione delle nuove fonti di energia rinnovabile sta aumentando fortemente nel settore dell'edilizia ed il Vetro occupa una grossa percentuale delle superfici delle nostre città. Un recente studio della Commissione Europea ha rilevato che in Italia la superficie dei tetti disponibili orientati verso sud, est ed ovest è di circa 370 milioni di metri quadri, mentre quella delle facciate è di quasi 200 milioni di metri quadri. Se questi spazi fossero coperti da pannelli solari fotovoltaici, sarebbe possibile produrre circa 130 twh/anno, vale a dire 130.000 milioni di kilowatt l'anno, pari ad un consumo annuo di energia elettrica di oltre 30 milioni di famiglie (sono ovviamente calcoli ipotetici), ma che fanno comunque ben comprendere l'enorme potenzialità offerta dalle applicazioni del fotovoltaico nel nostro paese.**

Sviluppare questo settore all'interno del Vitrum potrebbe aprire nuovi interessi e nuove vie commerciali per il nostro settore, visto anche il fatto che alcune tra le realtà più innovative al momento sono anche progetti e brevetti italiani.

Anche questa è un'idea su cui concordiamo pienamente e, anche qui, abbiamo messo già qualcosa in cantiere.

Ad esempio, nel nuovo progetto "GLASS IS... Le Qualities del Vetro" - nuova chiave di lettura della nostra industria, per far comprendere a tutti che i benefici che sperimentiamo attraverso gli oggetti in vetro di uso quotidiano derivano dal know-how e dalle tecnologie di cui è permeata l'intera filiera - abbiamo messo in evidenza il fatto che il vetro è "GREEN" ovvero, è una valida alternativa a materiali più inquinanti per svariati utilizzi.

Ma soprattutto, come accennavo in precedenza, tra i VITRUM SPECIALIZED che vogliamo portare ad uno step successivo ci sono quelli dedicati a SOLAR ed ENVIRONMENT. La speranza è che nel perimetro dell'unica manifestazione contenitore, nel tempo possano diventare veri e propri saloni dedicati a questi settori.

Come vede non mancano le possibilità e, lo ribadisco ancora una volta, la nostra piattaforma è aperta al contributo di tutti.

Sul tema poi ho anche una mia convinzione personale: quando presentiamo il nostro settore come un settore "pulito" e a sostanziale impatto zero, la principale critica che ci viene mossa è che si tratta di un settore energivoro: per produrre il vetro occorrono i forni e i forni consumano energia.

Sembrerebbe un'obiezione difficile da confutare ma, in realtà, non è una vera obiezione. Il problema non è l'energia che si consuma, perché in natura ce n'è in abbondanza ma, caso mai, quanto costa o quanto inquina produrla.

È per questo che dobbiamo a maggior ragione sostenere tutte le applicazioni possibili delle energie rinnovabili e, ovviamente, ancor più quelle che si possono produrre grazie al vetro. Se sapremo adottare nella nostra industria fonti di produzione dell'energia rinnovabile, potremo dimostrare in modo inconfutabile che siamo un'industria davvero ecosostenibile al 100%

- 11. C'è qualcos'altro che può anticiparci sul Vitrum 2021?**

Beh, nella nostra chiacchierata credo che abbiamo già toccato tutti i punti principali, non mi resta che invitarvi a consultare il nostro nuovo portale VITRUM Life (vitrumlife.it) il progetto di internazionalizzazione che accompagna l'Espositore all'evento, che promuove la fiera anche quando non si svolge e che amplifica esponenzialmente i brand degli Espositori.

Un portale redazionale con contenuti redatti in autonomia da SEO Copywriter, tradotti in 16 lingue e rilanciati dai social network durante e, soprattutto, tra un'edizione e l'altra della Fiera.



Quindi quale migliore conclusione a questa intervista se non un arrivederci al Vitrum 2021 alla Fiera di Milano Rho dal 5 al 8 Ottobre, un'occasione anche per il nostro Gruppo per incontrarci tutti, magari con una bella stretta di mano, che tanto ci manca in questo periodo...

Massimo Giambruni - Vetrai Italiani

Fabrizio Cattaneo – GIMAV



Vetrai Italiani