



Xylexpo 2010: “un successo nonostante tutto...”

I colpi della crisi hanno segnato ma non abbattuto il settore delle macchine e delle tecnologie per la lavorazione del legno. L'edizione 2010 di **Xylexpo** – la biennale mondiale delle tecnologie per il legno svoltasi a FieraMilano-Rho dal 4 all'8 maggio scorsi – lo ha dimostrato. Malgrado il calo della superficie espositiva e degli espositori, e malgrado gli indicatori economici del settore che alla vigilia indicavano un incerto risveglio dell'andamento economico, da FieraMilano-Rho arriva forte e chiaro un segnale di ottimismo dopo la stagione di forte crisi. Soddisfazione, come testimoniano le opinioni che vi proponiamo più avanti, da parte degli espositori: 652 in tutto, dei quali 225 provenienti dall'estero; in testa la **Germania** con 70 espositori, seguita dalla Cina con 21, da Taiwan con 16, Repubblica Ceca, Spagna e Austria (11 ciascuno), che hanno occupato una superficie netta di 42.500 metri quadrati; a Xylexpo hanno potuto incontrare 51.480 visitatori, dei quali il 48 per cento stranieri.

Il calo dei numeri in termini assoluti è evidente e incontestabile: l'edizione 2008 aveva registrato 850 espositori su 73mila metri quadrati e 81mila visitatori. Ma come era possibile mantenere certi livelli quando il commercio internazionale di settore ha lasciato sul tappeto un buon 37,5 per cento? Ecco perché, a conti fatti, Xylexpo 2010 – svoltasi in contemporanea con Bias, Fluidtrans Compomac e Mechanical Power Transmission & Motion Control, manifestazioni organizzate da Rassegne (società del Gruppo Fiera Milano) dedicate alla componentistica industriale – è stata una buona edizione, dimostrandosi una fiera concreta. Sarà perché la scelta di alcuni pro-

tagonisti di essere a Rimini ha permesso a chi era a Milano di riscuotere maggiore interesse; sarà perché di questi tempi nessuno visita una fiera se non ha realmente intenzione di investire, per cui gli operatori che c'erano erano motivati, attenti, fortemente interessati...

Acimall – l'Associazione costruttori italiani macchine e accessori per la lavorazione del legno, che organizza la rassegna tramite Cepra (Centro promozionale Acimall) e che è anche editrice della rivista che state leggendo – supera una edizione sicuramente critica e guarda già al 2012. Non prima di una riflessione: “È stata una buona fiera”, ha commentato il direttore generale di Xylexpo **Paolo Zanibon**. “Sapevamo di dover fare i conti con una stagione difficile, ma Xylexpo ha tenuto, dimostrando di meritarsi ancora una volta il ruolo che svolge da 42 anni nel calendario mondiale delle rassegne di settore”. Sulla stessa linea il presidente Acimall **Ambrogio Delachi**. “Molti espositori mi hanno personalmente raccontato la loro soddisfazione e la grande qualità dei visitatori arrivati a Milano, effettivamente interessati ad acquistare soluzioni e tecnologie nei prossimi mesi. Imprenditori che non si sono limitati a “passeggiare” fra gli stand, ma che hanno la necessità di aggiornare i propri impianti produttivi. Una fiera dove si sono firmati ordini, cosa che non accadeva da tempo”.

Ma Xylexpo non è stata solo esposizione fieristica: al padiglione 14 nella “**Xylexpo Arena**” ha compreso anche un ampio calendario convegnistico (a cominciare dal grande convegno di inaugurazione del quale diamo conto con l'articolo a pagina 30 di questo numero), ma soprattutto ha segnato l'avvio di un percorso nuovo che



mira a mettere a sistema tutte le risorse della filiera legno, partendo dalle foreste lombarde. Come il progetto **“Bosco in fiera”**, un vero bosco costruito grazie alla partnership con Regione Lombardia e FieraMilano e la collaborazione di Legnoluca di Majano (Udine), per raccontare dal vivo il legame fra legno e sostenibilità, la vita del bosco e di chi, nel bosco e con il bosco, lavora. Incassato il risultato, è ora di lavorare per la prossima edizione, come dicevamo. Una edizione – quella in calendario a FieraMilano-Rho **dall’8 al 12 maggio 2012** – per la quale ci sarà da lavorare intensamente, soprattutto per sanare spaccature che hanno indubbiamente fatto sentire il proprio peso non solo sull’andamento di Xylexpo, ma su tutto il “made in Italy” delle tecnologie per il legno...

LA SITUAZIONE ECONOMICA

Xylexpo è stata una occasione per dare una occhiata anche alla situazione economica del settore. I dati diffusi dall’Ufficio studi di Acimall relativi al **primo trimestre 2010** indicano un consolidamento del processo di ripresa già visibile a fine 2009 e concentrato in modo significativo sui mercati esteri. Secondo l’indagine congiunturale il settore segnala complessivamente un aumento del 41 per cento degli ordini, con una crescita del 43,8 per

i mercati esteri contro il 26 di quello nazionale. In rialzo anche i prezzi, che da gennaio a marzo hanno guadagnato lo 0,2 per cento, mentre i mesi di produzione assicurata al 31 marzo sono 1,8. Qualche ombra permane invece al livello dell’indagine qualitativa, dove entra in gioco la componente psicologica del mondo imprenditoriale. Sempre secondo i dati raccolti sul primo trimestre 2010, il 26 per cento degli intervistati indica una tendenza negativa per la produzione, contro il 44 per cento che la vede stabile e il 30 in crescita. Stazionaria anche l’occupazione per il 63 per cento del campione contro il 37 che la vede in calo. Le giacenze risultano stabili per il 48 per cento degli intervistati, in diminuzione per il 37 per cento e in crescita solo per il 15 per cento.

Le evoluzioni future del settore prova a tracciarle l’indagine previsionale: le aspettative migliori arrivano dall’estero, in linea con la vocazione naturale del “made in Italy” all’esportazione, oltre il 70 per cento in tutto il mondo, con il 45 per cento del campione che prevede una crescita del 45 per cento degli ordini nei prossimi mesi; scenario costante per il 48 per cento, in calo per il 7 per cento (saldo pari a 38). Previsioni più caute per il mercato interno, per il quale il 15 per cento del campione vede una possibile contrazione, il 59 la stabilità e solo il 26 per cento intravede la crescita (saldo pari a 11).

Dicono pane al pane e vino al vino i dati del **bilancio 2009** e le **previsioni 2010**. Il 2009 è stato un anno particolarmente difficile: la produzione si è attestata a 1.228 milioni di euro, con una flessione del 42,2 per cento rispetto al 2008; l’export si ferma al 67 per cento del totale prodotto (874 milioni di euro), con un calo del 42,4 per cento. L’import scende del 37,5 per cento e si fer-

EXPORT ITALIA 2009 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI MERCATI PER MACROAREE*

		Variatz. % 09/08	Share
<i>Ue a 25 Stati membri</i>	423	-41,1	51%
<i>Europa extra Ue</i>	131	-56,0	16%
<i>Nord America</i>	46	-60,7	5%
<i>Sud America</i>	58	-2,8	7%
<i>Africa</i>	48	-30,7	6%
<i>Medio Oriente</i>	46	-33,7	6%
<i>Oriente</i>	58	-39,5	7%
<i>Oceania</i>	15	-48,8	2%
<i>Totale</i>	825	-43,3	100%

* Utensili esclusi, in milioni di euro.

Fonte: Ufficio studi Acimall, maggio 2010.

ITALIA: MACCHINE PER LA LAVORAZIONE DEL LEGNO

Trend delle principali variabili economiche 2005-2009 e struttura del settore (valori in milioni di euro, utensili compresi)

	2005	Δ%'04	2006	Δ%'05	2007	Δ%'06	2008	Δ%'07	2009	Δ%'08
Produzione	1.814	-1,9	2.105	+16,1	2.159	+2,6	2.123	-1,7	1.228	-42,2
Esportazione	1.290	-2,9	1.492	+15,6	1.532	+2,7	1.519	-0,8	874	-42,4
Importazione	154	+14,1	178	+15,5	183	+2,8	197	+6,6	123	-37,5
Mercato Interno	524	+3,0	613	+17,0	627	+2,3	604	-3,7	354	-41,4
Consumo apparente	678	+6,7	791	+16,6	810	+2,4	807	-0,9	477	-40,9
Bilancia commerciale	1.136	-4,8	1.314	+15,6	1.349	+2,7	1.322	-1,9	751	-43,2
Esportazione/produzione	71,1%	-	70,9%	-	71,0%	-	71,6%	-	71,2%	-
Import/consumo apparente	22,7%	-	22,5%	-	22,6%	-	24,4%	-	25,8%	-

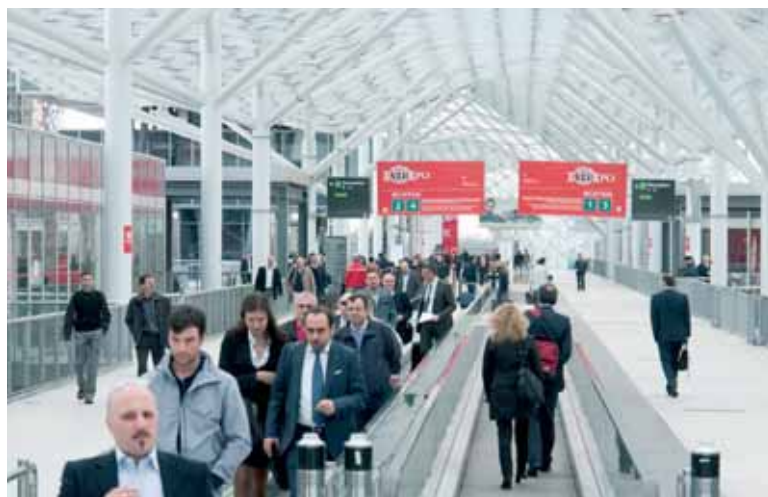
ma a 123 milioni di euro. Il mercato interno vale 354 milioni (-41,4 per cento); in calo anche il consumo apparente, fermo a 477 milioni (-40,9 per cento). La bilancia commerciale perde il 43,2 per cento con 751 milioni di euro. Il 2010 si è aperto con i primi impulsi di ripresa che però non consentirà al settore di ritornare rapidamente ai livelli pre-crisi, e – anzi – il perdurare di una domanda debole continuerà a creare problemi.

L'indagine mette a fuoco anche le dinamiche di mercato dal punto di vista geografico: utensili esclusi, il **Brasile** è il Paese che fa segnare al "made in Italy" un balzo in avanti con un valore di 38 milioni di euro, per un incremento del 13,7 per cento, contro la flessione del 2,8 per cento dell'intera America Latina. Vendite in calo anche in **Estremo Oriente**, che nel 2009 complessivamente ha acquistato dall'Italia il 39 per cento in meno di prodotti, assorbendo il 7 per cento delle esportazioni italiane, per un valore di 57 milioni di euro; in flessione Cina e Hong Kong (27 milioni, -33,9 per cento), Taiwan (2 milioni, -80 per cento) e India (8 milioni, -40 per cento). L'**Est Europa** extra Unione Europea vede calare l'export italiano del 56 per cento, con un valore di 131 milioni di euro; la Russia si conferma comunque il Paese dominante malgrado la flessione del 65,2 per cento sul 2008. La Svizzera è il secondo mercato italiano fuori Ue con un valore di 23 milioni di euro, in calo del 19,2 per cento. Segno meno anche per i mercati maturi. Nel 2009 L'Unione Europea si conferma malgrado l'andamento negativo il mercato di riferimento per il made in Italy assorbendo il 51 per cento delle esportazioni. In testa è sempre la **Francia**, con un valore di 86 milioni di euro (-20,7 per cento), seguita dalla Germania con 69 (-34 per cento) e dal Belgio con 42 (-16,9 per cento). La Spagna perde il 60,8 per cento con 34 milioni di euro di valore. In **Nord America** (dove si colloca il 5 per cento dell'export italiano), gli Stati Uniti perdono il 62,8 per cento con 32 milioni di euro di valore.

LE OPINIONI

SPANEVELLO

"Sopra le aspettative" è il giudizio di **Paolo Grandotto**, responsabile commerciale di Spanevello (www.spanevello.com). "Temevamo una affluenza inferiore e una qualità dei contatti minore, ma non è stato così: abbiamo lavorato con più attenzione prima della fiera e devo dire che praticamente tutti i partner che ci avevano confermato la presenza sono venuti a Milano. Abbiamo anche avuto visite da Paesi che non ci aspettavamo, dall'Australia, dal Cile, dal Brasile, operatori da sempre più attenti a Ligna o che fanno riferimento ad Atlanta e che invece sono venuti. Buon segno, sia per il valore della rassegna che a sostegno dei segnali che indicano che qualcosa ricomincia a muoversi... Ora dobbiamo cercare di interpretare al meglio i prossimi scenari futuri: quest'anno siamo un po' tutti rimasti alla finestra, non sapendo bene cosa sarebbe accaduto e sostanzialmente confermando le scelte del passato. Nel 2012 certamente dovremo cambiare rotta! Innanzitutto risolvere i problemi in seno all'associazio-



ne. Technodomus ha creato confusione e incertezza in molti operatori e non tutti hanno perfettamente capito cosa stava succedendo. E in fiera a Milano sono mancati alcuni riferimenti consolidati: quest'anno abbiamo cambiato collocazione dello stand a causa della mancanza dei grossi gruppi. Dovremo tutti lavorare per fare maggior chiarezza, discutendo e risolvendo i problemi. Se non riusciremo – conclude Grandotto – a muoverci in modo compatto e a fare sistema, vedremo crollare la credibilità che ci siamo costruiti a livello internazionale in decenni di lavoro e di ottime macchine”.

ORMAMACCHINE

Ormamacchine (www.ormamacchine.it) produce impianti di pressatura per l'industria del legno, di grandi dimensioni e speciali “per essere competitivi rispetto ai Paesi emergenti”, dice **Maurizio Nosotti**, direttore commerciale. La crisi è archiviata? “Difficile dare una valutazione globale del mercato, ci sono concreti segnali di ripresa in Europa esclusi Spagna, Portogallo e Grecia, anche se a Xylexpo abbiamo visto clienti anche da questi tre Paesi”. A mancare sono stati i visitatori dei Paesi Arabi, dal Maghreb al Golfo Persico, “meno presenti a Milano, forse anche per i problemi legati agli spostamenti aerei causati dalla nube del vulcano islandese. E poi per il numero elevato di fiere a cadenza ravvicinata. Nel complesso, malgrado le aspettative della vigilia condizionate dalla crisi, questa edizione di Xylexpo è paragonabile alle precedenti.

Gli organizzatori ora dovranno, a mio avviso, impegnarsi al massimo per fare in modo che chi ha scelto di esser altrove torni a Xylexpo, in modo da offrire al visitatore una visione completa della tecnologia per l'industria del mobile e della trasformazione del legno”.

MAKOR

Claudio Minocci – area sales manager di Makor Group (www.makor.it), realtà specializzata nel settore finitura con due aziende (Makor e Tecnolegno) – non ha dubbi: sulla crisi, “sembra che il fondo sia stato raggiunto, i primi segnali sono visibili da alcuni mesi e la fiera è la conferma che la ripresa è in atto”. Un quadro rassicurante per un gruppo che esporta il 90-95 per cento dei prodotti soprattutto in Cina, Nord America ed Est europeo, con filiali in Usa e Cina. “La curva dell'andamento inizia a salire lentamente non solo per le vendite, ma anche per il movimento dei clienti che abbiamo potuto vedere alla fiera stessa”.



WINTERSTEIGER

“C'era da aspettarsi che il numero dei visitatori fosse notevolmente inferiore rispetto alle edizioni precedenti”, commenta **Daniela Pozzan**, responsabile per l'Italia della austriaca Wintersteiger (www.wintersteiger.at). “Se guardiamo al mercato italiano, l'area di cui mi occupo, posso dirle che le visite sono senz'altro state inferiori rispetto alla edizione 2008, ma la qualità decisamente superiore.

Il momento economico ha indubbiamente pesato sul dato complessivo – prosegue Pozzan – ma qualche segnale di ripresa lo abbiamo registrato nelle settimane precedenti la fiera e avremmo forse dovuto constatarne il positivo influsso sugli arrivi, perché per un operatore è essenziale capire cosa sta accadendo. E quale modo migliore del visitare una fiera?

Ritengo abbia pesato significativamente la forte attività promozionale attivata per Technodomus da Fiera di Rimini e dai suoi principali protagonisti, che ha sicuramente permesso di catturare visitatori. Anche perché dobbiamo ammettere che non tutti hanno seguito attentamente quanto è accaduto in Italia e davanti a un invito formulato da grandi realtà fino a ieri sotto i riflettori di Xylexpo... Senza contare che chi è venuto in Italia ad aprile non è tornato certo in maggio!

A Xylexpo, però, è stato possibile verificare le soluzioni proposte da aziende straniere, in un contesto di forte internazionalità; molti espositori si sono giovati della assenza di grandi competitor, potendo avere tutta per sé l'atten-

zione dei visitatori. Vorrei sottolineare nuovamente la buona qualità dei visitatori, di cui almeno la metà erano realtà che non conoscevamo. Incontrare nuovi potenziali clienti è uno dei principali obiettivi che vogliamo ottenere da una fiera e a Xylexpo lo abbiamo raggiunto.

Rimane la curiosità, per usare un eufemismo, di sapere cosa accadrà in futuro: quali sono le intenzioni di Xylexpo? Quali quelle di Technodomus?”.

ESSETRE

Il punto di osservazione di **Gian-ni Sella**, presidente di Essetre

(www.essetre.com), è duplice: l'azienda produce centri di lavoro per la lavorazione del pannello per l'industria cuciniera e per l'edilizia prefabbricata di legno. Due stand, due punti espositivi in fiera, due andamenti diversi di mercato. *“C'è stata maggiore affluenza allo stand dedicato alle macchine per l'edilizia rispetto al mobile, è una tendenza emergente. Sulla casa siamo partiti cinque anni fa e oggi contiamo un centinaio di macchine”.*

La crisi è stata pesante (*“La flessibilità nel produrre ha salvato l'azienda nei mesi difficili: non fare previsioni, investire nell'indispensabile, rapidità di produzione e innovazione”*, ha detto Sella), ma che la ripresa sia a un soffio non è solo un'impressione, per un'azienda che serve il 90 per cento dei cucinieri italiani ed esporta il 30 per cento del prodotto. *“Per far fronte alla richiesta del mercato abbiamo assunto altri due commerciali – continua Sella – vogliamo mantenere la posizione e ampliare la nostra presenza”.*

BIGONDRI

Rispetto al 2009 anche in Italia ci sono timidi segnali di ripresa dopo la crisi, soprattutto nel settore imballaggi; all'estero la spia di accensione scatta per le prime lavorazioni, anche se la situazione generale resta di contrazione nell'intera area europea inclusa la Russia. Parola di **Bruno Bigon**, presidente di BigonDry (www.bigondry.com).

“A Xylexpo è andato in scena il nuovo settore di attività del trattamento termico del legno, che riscuote una crescente attenzione”, ha commentato Bigon. Ed ha aggiunto: *“Un evento fieristico internazionale è importante per attirare i visitatori da tutto il mondo, anche se ora tendono a spostarsi meno a causa della proliferazione di fiere in Italia e nel mondo. Le aziende sono in difficoltà e si tratta di un costo difficile da far ricadere sul prodotto”.* Un suggerimento: *“meglio poche fiere, ma importanti”.*



GRUPPO HOMAG

Uno dei più convinti sostenitori della validità di Xylexpo è **Jurgen Koepfel**, amministratore delegato del Gruppo Homag (www.homag.de). *“Negli anni pari – ci dice – Xylexpo è sempre stato l'appuntamento di riferimento, il luogo dove presentare le nostre novità. Il fatto che quest'anno Biesse, Scm, Cefla abbiano deciso di non esserci impedisce un confronto diretto, così come avviene in tutte le fiere. E il fatto che le aziende tedesche abbiano deciso di rimanere a Milano crea, in buona sostanza, lo stesso problema a Rimini, che rimane poco più di una Hausmesse. Inevitabile che Ligna debba essere considerato l'unico appuntamento completo, l'evento europeo di livello internazionale”.*

Aggiungo che siamo molto soddisfatti che l'industria tedesca delle tecnologie per il legno abbia scelto all'unisono di schierarsi con Xylexpo, confermandola come la fiera di riferimento organizzata sul territorio italiano”.

Ed è andata piuttosto bene: ogni mattina, in fiera, abbiamo avuto modo di scambiare le nostre idee sia fra i responsabili delle varie aziende che fanno capo al nostro gruppo sia con altri amici/concorrenti e l'analisi è stata comune: Xylexpo 2010 può essere paragonata a un'opera di Verdi, con un inizio tranquillo e un crescendo inarrestabile. Se il primo giorno i visitatori sono stati pochi, nel secondo sono aumentati, nel terzo ancora e via di questo passo fino a sabato. Tanti i contatti, ottima la percentuale di rapporti concreti e da segnalare che ben il 20 per cento degli operatori che abbiamo incontrato non li conoscevamo e potrebbero diventare nostri nuovi clienti”.

Mi lasci aggiungere, a ulteriore riprova di quanto le sto dicendo, che siamo stati favorevolmente impressionati anche dal gran numero di giornalisti presenti alla nostra conferenza stampa del 5 maggio. Erano più di 50 da tutto il mondo, segno della attenzione con cui il settore guarda a Milano”.

Rimane la speranza – prosegue Koepfel – che nel 2012

tutta l'industria mondiale si presenti compatta a Milano: è troppo importante che Cefla, Scm e Biesse tornino sui loro passi: nessuna fiera può sperare di avere successo se non offre ai potenziali clienti un panorama completo ed esaustivo di prodotti e soluzioni. Ci sono cose che con internet o con le open house non si possono fare, per quanto sia innegabile che forse dovremo – tutti insieme – ripensare alla funzione e al calendario delle fiere più importanti al mondo. Ritengo che si potrebbe arrivare a uno scenario che veda una grande fiera in Europa, una in Asia e una negli Stati Uniti. Xylexpo potrebbe non essere la favorita in questo, ma avrebbe sempre un ruolo fondamentale negli anni pari, in alternanza con Ligna”.

MAURI MACCHINE - GIARDINA

Giampiero Mauri è titolare della Mauri Macchine (www.maurimacchine.com) e presidente della Giardina (www.giardinagroup.com). Una doppia esperienza, dunque, la sua presenza a Xylexpo: “È andata bene. Abbiamo lavorato per tutti i giorni della fiera e francamente non ci aspettavamo un tale risultato, sia per Mauri macchine che per Giardina. Abbiamo visto tantissimi operatori, di cui molti fortemente interessati, con i quali abbiamo chiuso sia trattative che erano già in corso che contratti aperti e firmati nella stessa giornata!

La maggior parte degli operatori arrivati a Milano erano di provenienza europea; buono l'afflusso degli italiani, anche se decisamente meno interessati a concretizzare la propria visita. Devo dire che, complessivamente, non abbiamo avvertito il calo dei visitatori che Xylexpo ha registrato: il nostro stand è stato sempre molto ben frequentato e siamo davvero soddisfatti al 100 per cento... una delle migliori fiere alle quali abbiamo mai partecipato. Forse perché la mancanza di alcune grandi realtà ci ha permesso di raccogliere tutto l'interesse, ma devo francamente dire che non mi pare una motivazione sufficiente a spiegare come sono andate le cose.

Ora bisogna però pensare al 2012 e gli organizzatori dovranno lavorare per riagganciare chi ha scelto di esporre in altre fiere, oltre a cercare ogni modo per contenere sempre di più i costi, obiettivamente sempre piuttosto alto. Ma è indubbio che il futuro dipenderà quasi totalmente da come andranno le cose sui vari mercati: Xylexpo ha indubbiamente contribuito a smuovere le acque ma ora abbiamo davanti settimane decisive, che ci auguriamo possano permetterci di riprendere a settembre con almeno una minima programmazione della produzione...”.

BALESTRINI

“Xylexpo ci ha davvero meravigliato”. Non c'è esitazione nella risposta di **Elio Balestrini**, contitolare della Balestrini (www.balestrini.com) di Seveso, Milano.

PAROLA DI AMBROGIO DELACHI

È indubbio che i “futuri destini” di Xylexpo abbiano tenuto e tengano banco, come emerge in modo estremamente chiaro anche dalle opinioni che abbiamo raccolto. Ci pare opportuno rendere pubblico quanto il presidente **Ambrogio Delachi** ha dichiarato nella sua relazione annuale alle imprese associate ad Acimall.

“Non è superfluo dire che è grande l'auspicio che le cause che hanno portato le tre maggiori aziende Italiane a disertare **Xylexpo** in favore di **Technodomus** vengano quanto prima rimosse. Se è vero che una fiera che non ospiti i maggiori player italiani non può rappresentare appieno le potenzialità della nostra industria, è altrettanto vero che una fiera senza la presenza dei più qualificati costruttori tedeschi ed internazionali non sarà mai una fiera veramente mondiale! Ed è ad una fiera che abbia valenza mondiale che tutti noi, grandi e piccoli, aspiriamo. Sicuramente si lavorerà affinché questo obiettivo si realizzi.

Da questi dati di fatto assolutamente incontestabili prenderà il via una trattativa che avrà come fine ultimo riportare l'armonia in seno all'associazione e rilanciare la nostra fiera che, si voglia o meno, rimane tutt'ora la più importante esposizione mondiale degli anni pari e una delle fiere di riferimento nel panorama mondiale delle macchine da legno. Se da un lato i grandi costruttori terranno nella dovuta considerazione i loro colleghi di minori dimensioni – rispettandone la dignità e il ruolo che si sono conquistati nel corso di decenni di lavoro e di sacrifici – ed i “piccoli e medi” costruttori riconosceranno la funzione trainante dei grandi gruppi nella penetrazione commerciale di nuovi mercati, si troverà sicuramente il modo per appianare quelle divergenze che certamente non contribuiscono a rendere brillante presso i nostri clienti stranieri, la piuttosto appannata immagine del nostro sistema industriale e del nostro sistema paese”.



“Siamo stati più che soddisfatti, perfino stupiti di come sono andate le cose. Devo dire che le aspettative erano molto, molto basse, a causa di una difficilissima situazione economica che non ha certo invogliato molti a venire a Milano.

Se a questo aggiungiamo la decisione di Fiera di Rimini di organizzare Technodomus a pochi giorni di distanza da Xylexpo e la confusione che questa scelta ha creato, facile immaginare quale scenario fossimo pronti ad affrontare. Anche per questo abbiamo scelto di andare a Xylexpo con uno stand più piccolo rispetto al passato, in modo da contenere i costi ed evitando investimenti non certo proficui di questi tempi...

Detto questo il bilancio è positivo, grazie anche a una preparazione della fiera particolarmente attenta, contattando e informando i nostri clienti e preparando specifici incontri per presentare loro le nostre macchine e nuove applicazioni. Abbiamo puntato sulle novità e sull'approfondimento, verificando che è una formula ottimale, al punto da farne un nostro nuovo standard per il prossimo futuro, a partire da Ligna di Hannover.

L'affluenza di visitatori è stata inferiore rispetto al passato, ma devo dire che le cose per noi sono andate decisamente bene: erano anni che non vendevamo macchine in fiera, cosa che a Xylexpo è accaduta. E gli ordini che abbiamo perfezionato nelle settimane seguenti sono stati una conseguenza certa della nostra scelta di essere a Milano.

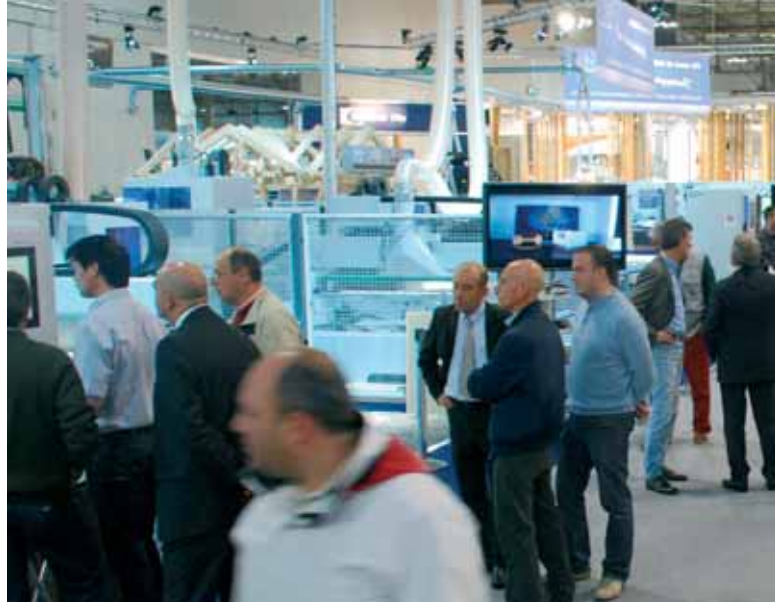
Sarà una combinazione, ma dopo Xylexpo vediamo una situazione generale leggermente migliore. Ora si deve tornare a ragionare in termini positivi, lavorare tutti perché vengano superate le divisioni che hanno convinto alcune grandi realtà a essere a Milano. Una fiera senza i grandi gruppi italiani non è completa, per quanto la presenza dei colossi mondiali ne tenga assolutamente alto il valore”.

VOLPATO

“A mio giudizio Xylexpo è stata ottima”, ci dice **Gian-ni Volpato** della Volpato (www.lasm.it). “È vero che il numero dei visitatori si è ridotto, ma quelli che c'erano erano molto motivati: abbiamo chiuso ordini in fiera che ci hanno permesso di gestire un buon periodo post-fiera. Non avevamo certo aspettative elevatissime prima della fiera, visto il disaccordo con i grandi gruppi e la situazione economica difficile, drammatica per alcuni Paesi.

Purtroppo nelle ultime settimane vediamo un nuovo rallentamento che ci auguriamo sia dovuto alle oramai prossime vacanze estive o ai continui allarmi che i media lanciano e che non possono non avere effetti negativi sulle decisioni di investimento.

Non sarebbe stato male poter contare ancora per qualche tempo sui benefici di una Tremonti Ter, ma mi pare



davvero una eventualità remota che si possano prolungare i termini del provvedimento oltre al 30 giugno.

Ma, tornando alla fiera, la valutazione è positiva, un giudizio condiviso dei tanti colleghi con cui ho avuto modo di parlare a Milano. Abbiamo visto tanta gente dal Medio Oriente, dal bacino del Mediterraneo, dal Sud del mondo. Probabilmente queste aree sono quelle a cui dobbiamo guardare con ancora maggiore attenzione nel prossimo futuro”.

INCOMAC

“C'è stata una buona affluenza di visitatori”, conferma **Roberto de Joannon** della Incomac (www.incomac.com). “Se c'è stato un calo dovuto alla assenza di alcuni espositori non ne siamo stati coinvolti, in quanto i nostri riferimenti sono nei comparti del massiccio, della prima lavorazione più che nel pannello.

Ho avuto comunque modo di notare un notevolissimo innalzamento del livello qualitativo dei contatti in fiera: se prima potevamo contare 400 visite di cui 50 interessanti, ora le visite sono magari 300, ma salgono a 60 i potenziali clienti... Xylexpo sta diventando sempre più una fiera concreta, realmente specializzata, dove si trovano sempre meno curiosi o persone che non sanno nemmeno che tipo di macchina hanno davanti.

Siamo contenti anche delle provenienze: assodato che alcuni Paesi non sarebbero venuti, alla luce del periodo difficile che stanno vivendo, abbiamo visto tanti visitatori dal bacino del Mediterraneo, Paesi che sicuramente sono piccoli e complessi, ma che certamente vivranno ottime dinamiche.

Molti arrivi anche dal Sudamerica... una fiera concreta, con un buon livello di internazionalità, da cui siamo usciti con un bilancio migliore – me lo lasci dire – di quello che abbiamo riassunto lo scorso anno dopo Ligna. Siamo soddisfatti anche sul versante dei visitatori domestici, per quanto Technodomus abbia probabilmente intercettato visitatori dal centro e dal sud del Paese. Purtroppo Spagna, Portogallo, Ungheria, Grecia e Polonia sono mercati congelati, mentre da Scandinavia e Stati Uniti gli arrivi non sono mai stati eclatanti”.



OMGATECH

“Ci aspettavamo poco, è arrivato di più. Voto: 7. Questo è il commento che ho sentito da molti e che corrisponde a ciò che penso anch'io”, ci dice **Gianni Ghizzoni** di Omgatech (www.omga.it). “Considerata la situazione di mercato e quanto è successo a livello di fiere nel nostro Paese possiamo dire che Xylexpo è stata un successo. I commenti sono stati molto positivi e da più parti: anche i colleghi tedeschi – che non hanno strumentalizzato la situazione, ma ne hanno semplicemente tratto profitto – mi sono parsi del tutto soddisfatti.

La contrazione dei visitatori era inevitabile, visto che molti non avevano grandi motivi per mettersi alla ricerca di nuove tecnologie, alla luce di una economia mondiale stagnante, a cui non possiamo non aggiungere che quanti sono andati a visitare Rimini non potevano certo allungare il proprio viaggio per essere anche a Xylexpo. E questa considerazione apre, a mio avviso, lo spazio per la considerazione più importante: per il 2012 dovremo fare l'impossibile per far comprendere a tutti che è indispensabile ritrovare l'unità, ridisegnare un calendario fieristico che non sia il frutto di spaccature e incomprensioni. Non so quanto sarà possibile, ma sono certo che tutti cercheranno di fare del proprio meglio.

Perché una manifestazione è importante quando attrae il visitatore e il visitatore è attratto dalle proposte interessanti, dal sapere che visitando un certo appuntamento potrà trovare quello che cerca, potrà confrontare soluzioni, sistemi, aggregati...”

IMA ITALIA

Umberto Rivolta è il responsabile di Ima Italia (www.ima-service.it), filiale del noto costruttore tedesco. “Le premesse non erano certo buone”, ci dice. “La crisi che tutti conosciamo e la mancanza di alcune grandi realtà italiane facevano presagire una edizione avvara di soddisfazioni. Ma così non è stato: abbiamo ricevuto la visita di numerosi clienti interessati alle nostre macchine e possiamo pertanto dirci più che soddisfatti dei risultati conseguiti durante Xylexpo. Certamente ci ha premiato la scelta di Ima di puntare sulla qualità e

sulle innovazioni tecnologiche, una strategia che da sempre contraddistingue la Ima e che ha sempre innegabilmente portato i suoi frutti. Il nostro target sono le imprese che ricercano la qualità e una produzione di alto livello e che pertanto apprezzano le peculiarità dei nostri impianti. In Italia il 2009 è stato per noi un anno molto proficuo dal punto di vista delle vendite; per il 2010 siamo fiduciosi di poter ripetere questo successo.

A Xylexpo abbiamo esposto alcune importanti innovazioni come il primo centro di lavoro a controllo numerico per la bordatura con la tecnologia del laser e, novità assoluta, la tecnologia di bordatura al plasma. L'ingente numero di visitatori presso il nostro stand ha testimoniato l'interesse delle aziende verso la novità e la qualità dei nostri prodotti e ha confermato ancora una volta la strategia vincente di Ima”.

FINITURE

Titolare della Finiture (www.finiture.it) **Giovanni Sedino** è piuttosto soddisfatto di come sono andate le cose. “Difficile stabilire il ritorno diretto da una fiera tecnica di questo tipo, perché non facciamo vendita al minuto ed è più complesso tirare le somme. Posso però dire che nel nostro stand non abbiamo avuto tempi morti. L'affluenza generale è stata certamente inferiore, ma non poteva essere altrimenti, visto il periodo e la competizione della Fiera di Rimini. Ma nonostante tutto il livello è stato buono e Xylexpo si è confermata come una fiera dove vale ancora la pena di esporre.

È evidente che l'argomento fiere andrà affrontato in modo nuovo: come azienda stiamo pensando a presenze più standardizzate, a veri e propri “moduli” organizzati per presentare al meglio ciò che di realmente innovativo possiamo proporre. Perché se da un lato si avverte sempre più forte la necessità di poter fare anche delle manifestazioni fieristiche un costo fisso e certo da inserire nei nostri bilanci, dall'altra è perfettamente inutile portare in fiera soluzioni o macchine che oramai sono delle vere e proprie commodities, prodotti che oramai si possono comperare praticamente a scatola chiusa”.

“Ora bisogna lavorare per l'edizione 2012”, conclude Sedino. “Fondamentale una promozione ancora più fortemente indirizzata verso l'operatore, gli addetti ai lavori, cercando di comunicare qualcosa di più, di diverso, rendendo l'evento più attraente... sempre tenendo presente che per quanto si parli di cambiamento le fiere rimangono luoghi dove la gente vuole vedere di persona, toccare con mano, alla ricerca di confronto e di novità.

E soprattutto si lavori per tornare tutti insieme, eliminando dannose divisioni che non fanno altro che recare gravi danni al “made in Italy” e non ne abbiamo proprio bisogno!”.

a cura di Luca Rossetti

(ha collaborato Olivia Rabbi)