

REPORTAGE DAL PLAST

ANNIVERSARI

FOCUS LABORATORIO

L'INDUSTRIA DELLA GOMMA

MENSILE DEGLI ELASTOMERI E DEGLI ALTRI POLIMERI RESILIENTI • Ottobre 2023

712



1973
2023

 **COLMEC** S.p.A.
Advanced RUBBER EXTRUSION and COMPOUNDING Solutions

COLMEC S.p.A.
Zona Industriale Sud-Ovest
Via Mattioli Marzoli, 6
21052 Basto Arsizio (VA) Italy

tel. +39 0331 342551
fax +39 0331 342559
e-mail: colmec@colmec.it
www.colmec.it

Plast/Rubber 2023: edizione abbastanza positiva, ma “mai più in settembre”

Con 38 mila visitatori si è chiusa l'8 settembre a Fiera Milano quella che gli organizzatori hanno definito un'edizione “di successo” di Plast. Le aziende del salone satellite Rubber ci hanno confermato il bilancio tutto sommato positivo, ma hanno chiesto a gran voce che non venga mai più ripetuta così presto in settembre.

Corridoi pieni, ma soprattutto nelle due giornate centrali, tante strette di mano, tanti incontri, tante presentazioni. Dal 5 all'8 settembre anche la redazione de *L'Industria della Gomma* ha partecipato al Plast 2023, fiera che mancava dal 2018 e che a causa della rivoluzione dei calendari fieristici post-Covid ha dovuto per forza cambiare la sua storica collocazione tardo-primaverile (a cavallo tra i mesi di maggio e giugno).

Proprio le date, così a ridosso dal mese di agosto, che per la maggioranza delle aziende italiane (ma anche

europee) è ancora il periodo di ferie più gettonato, sono state il leit motiv delle nostre interviste con gli espositori in fiera. La maggior parte delle aziende dell'area Rubber, il salone satellite dedicato alla filiera della gomma, infatti, si è dichiarata alla fine abbastanza soddisfatta dell'affluenza dei visitatori, ma ha espresso (diremmo in massa) l'esplicita richiesta che non venga mai più ripetuta – perlomeno non così presto – nel mese di settembre.

I DATI UFFICIALI DEL 2023

Secondo il report finale comunicato

da Promaplast, società che organizza la manifestazione, Plast 2023 e i suoi saloni satellite Rubber (filiera della gomma), 3D Plast (stampa 3D e affini) PlastMat (materiali innovativi), su una superficie di 50.000 m² netti, ha visto la presenza di 1.323 espositori, di cui il 47% esteri.

I 38.000 visitatori sono stati caratterizzati da una buona presenza internazionale con il 26% degli ospiti provenienti da 109 Paesi.

Tra questi primeggia l'Europa che copre il 63,9%, l'Asia presente con un significativo 20,2%, l'Africa e l'America che hanno rappresentato entrambe



Foto di D. Garbillo.

il 7,6% dei presenti e l'Oceania con lo 0,75%.

Non meno significativa la presenza internazionale dei circa 300 buyer coordinati da ICE (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane).

Secondo il comunicato di chiusura diramato dagli organizzatori il risultato di questa edizione è stato "soddisfacente" e Plast rimane "una manifestazione solida e attrattiva nonostante la mancata concomitanza con The Innovation Alliance che, con il suo sistema integrato di manifestazioni, nel 2018 aveva raccolto un pubblico trasversale all'intera filiera dei beni strumentali, dal packaging ai materiali, dalla tecnologia per la lavorazione della carne alla logistica e alla stampa".

Per un confronto immediato: Plast 2018 aveva registrato la presenza di 1.500 espositori – su una superficie di 55.000 metri quadri netti – con oltre 63.000 visitatori.

FACCIAMO UN PASSO INDIETRO

Plast/Rubber 2023 è stata la quarta edizione con i settori della gomma e della plastica organizzati ciascuno come salone indipendente, con una sua specificità non solo di materiali – dai polimeri agli additivi di lavorazione e, nel caso della gomma, agli ausiliari di vulcanizzazione –, ma anche di macchinari, di attrezzature di lavorazione e di apparecchiature di controllo.

L'ultima volta che la gomma e la plastica sono state "viste insieme", infatti, è stato nell'edizione del 1991 del Salone Internazionale delle Materie Plastiche e della Gomma. Poi, a partire dall'edizione del 1994 del Plast, il settore della gomma rimase inglobato in quello della plastica, in un'unica indifferenziata area espositiva. Nel 2012 Promoplast – già all'epoca titolare di Plast –, sotto la spinta di importanti innovazioni tecnologiche che si erano susseguite nel tempo caratterizzando lo sviluppo di nuovi macchinari e di nuove applicazioni degli elastomeri, organizzò Rubber 2012 come salone autonomo dal



Foto di D. Garbillo.

Plast con la collaborazione della nostra casa editrice e con il patrocinio di Assogomma.

Questa organizzazione risultò subito più consona a due settori i cui mercati si sfiorano, ma sono pur sempre diversi l'uno dall'altro. Parecchie materie prime sono comuni alla gomma e alla plastica – lo stirolo e il butadiene, per esempio, ma anche l'acrilonitrile, l'etilene, il propilene, acrilati e metacrilati, e tanti altri ancora –, ma le proprietà e le applicazioni dei due materiali sono totalmente diverse. Tra gli stessi costruttori di macchine, poi, ve ne sono alcuni che operano in entrambi i comparti industriali.

Giusto, quindi, che la gomma e la plastica si presentino ciascuna con la sua specifica identità, ma è altrettanto giusto e conveniente che i due saloni siano collocati nello stesso contesto spaziale e temporale. In questo modo, l'operatore trova nel salone di suo interesse una gamma completa di prodotti tra i quali scegliere la soluzione tecnologica più idonea per le sue necessità. In una maniera non dispersiva, ma più diretta ed efficiente. È anche in questi termini che gli espositori e i visitatori interessati hanno sempre espresso, da subito, il loro parere favorevole sul "ritorno"

del Rubber come salone autonomo nell'ambito della più importante fiera dell'anno in Europa dedicata alle materie plastiche e alla gomma.

LA VOCE DEGLI ESPOSITORI DELLA FILIERA DELLA GOMMA

Durante le quattro giornate di fiera abbiamo incontrato un grande numero di aziende dell'area Rubber, spaziando tra tutte le categorie merceologiche presenti: presse, stampi, macchinari, materiali, strumenti di laboratorio. Come detto, il bilancio è stato tutto sommato positivo per molti espositori, ma sono emerse anche voci talvolta discordanti. L'unico punto su cui c'è stata una quasi unanimità è la richiesta che in futuro la fiera non si svolga più all'inizio di settembre. Vi proponiamo di seguito le dichiarazioni degli espositori delle varie merceologie presenti.

I produttori di macchinari

Qualcuno si è dichiarato molto soddisfatto, come il Managing Director del produttore di presse per l'iniezione di materie plastiche, delle gomme siliconiche e TPE Engel Matteo Teragni: «Il Plast sta andando bene nonostante il periodo e addirittura un poco sopra le aspettative. Abbiamo

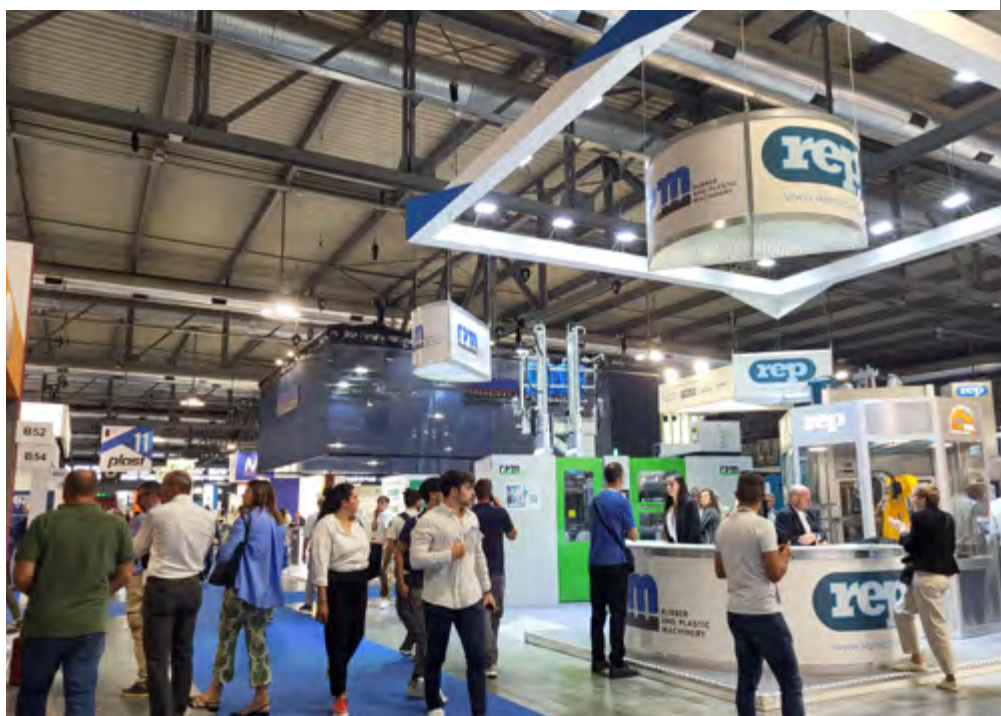


Il 5 settembre il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Gilberto Pichetto Fratin e il viceministro delle Imprese e del Made in Italy Valentino Valentini hanno fatto una breve visita allo stand della IMG, accolti dall'AD dell'azienda Barbara Ulcelli.

avuto contatti di qualità, mancano le scolaresche e sono pochi i visitatori per diletto».

«Devo dire che con piacere, al di là di ogni aspettativa, abbiamo registrato una buona affluenza», ci ha raccontato Barbara Ulcelli, presidente dell'azienda produttrice di presse **IMG**, che al Plast esponeva la nuova Rem 300 totalmente elettrica. «Mi sembra di aver visto molta gente anche negli altri padiglioni, è un buon segnale di risveglio dell'interesse in un momento economicamente difficile», ha aggiunto.

Giudizio positivo, almeno per i primi due giorni di fiera, anche per Benjamin Paganelli, Direttore Operativo di **Rep Italiana**: «Il risultato di martedì e mercoledì è andato oltre le nostre aspettative», ci ha raccontato il manager del produttore di presse che per la prima volta partecipava al Plast insieme alla **RPM** in uno stand unico. «Mi aspettavo un po' meno gente, de-



Partecipazione soddisfacente, con uno stand unico, per Rep Italiana e RPM (Foto di D. Garbillo).

vo essere onesto. Non tanto in termini di quantità di lead, ma in qualità di lead, che è la cosa più importante. Il primo giorno abbiamo avuto il 40% di stranieri, il secondo giorno molti italiani e solo il 7% di visitatori stranieri».

E ancora entusiasmo anche nelle parole di Giorgio Parini, Chief Executive di **JP-Tech**, azienda che si occupa della revisione a nuovo e costruzione di macchine per la lavorazione di gomma e silicone e che in fiera si è presentata insieme al partner indiano Amardeep Singh Bharaj (della partnership abbiamo parlato a pagina 74 del numero di Gennaio-Febbraio 2023, ndr): «Plast 2023 è andata ben oltre le nostre aspettative. La nostra Partnership con Bharaj Machinerie ha riscosso molto successo, soprattutto per la possibilità fornire, in collaborazione con loro, una vasta gamma di nuovi macchinari per la lavorazione della gomma e del silicone.



Il team di Jp-Tech, con il partner indiano Amardeep Singh Bharaj, che ha partecipato all'evento.



Noi della **Innovativ Gummi Tech** vantiamo una lunga esperienza maturata nel settore della gomma. Ci occupiamo non solo di progettazione, produzione e vendita di mescole in gomma per i più svariati settori, ma anche consulenza sui processi industriali ad alto valore tecnologico.

I moderni impianti di produzione, la competenza nel campo della tecnologia della gomma e la conoscenza della scienza e della chimica dei polimeri, ci permettono di essere sempre al passo coi tempi, servendo i principali settori del mercato mondiale.

Innovativ Gummi Tech S.r.l. è lieta di comunicare alla propria clientela, ed ai propri fornitori, che a partire da Marzo 2021, il sistema di gestione è stato certificato dall'Ente DNV secondo gli standard internazionali ISO9001, ISO14001 e ISO45001.

Innovativ Gummi Tech S.R.L.
Via dell'Industria, 40
63076 Monteprandone (AP)
Tel: 0735 704890
info@innovativgummittech.com



Lo stand della Colmec, azienda attiva da 50 anni nella costruzione di linee di estrusione per gomma (Foto di C. Zannini).

Durante la fiera abbiamo avuto modo di rafforzare vecchie collaborazioni e stringerne di nuove che si svilupperanno nel futuro», ha aggiunto. Secondo Ubaldo Colombo, Presidente e titolare della **Colmec**, invece, l'affluenza dei visitatori non è stata esaltante. Bassissima, per non dire praticamente nulla, la partecipazione di tedeschi, olandesi, svedesi. Sono stati visti prevalentemente «visitatori della nostra area», in massima parte italiani; poi qualcuno dalla Turchia, qualche francese, qualche spagnolo. «La situazione economica è stagnante, e diverse aziende, soprattutto tedesche, stanno rinviando gli investimenti in attesa di tempi migliori». Parere decisamente negativo sulla collocazione dell'evento ai primi di settembre, quando, cioè, le aziende sono impegnate a riavviare l'attività produttiva dopo la pausa estiva, e quindi il tempo che hanno a disposizione per organizzare la partecipazione a una fiera è molto ridotto. Anche dalla **Comerio Ercole** giudizio negativo sulla organizzazione della fiera all'inizio di settembre: andava bene come era in passato, e cioè a fine maggio-inizio giugno. Secondo Rober-

to Fassi, Sales Department, l'affluenza è stata «piuttosto fiacca all'inizio, poi si è avuto un buon risveglio, con contatti interessanti che hanno consentito all'azienda di tracciare un bilancio positivo della sua partecipazione al Plast». Pochi, molto pochi gli stranieri. «Pochi visitatori, pochi clienti, pochi stranieri» anche secondo il titolare di **Presma** Franco Canziani. «Secondo noi per il periodo in cui è stata collocata non ha funzionato. Plast è sempre stata prima del K, con un anno precedente "vuoto". Questa ciclicità non va bene, i grossi espositori per 4 giorni non vengono con impianti particolari, soprattutto dopo aver fatto il K. Secondo me dovevano aspettare un altro anno per riprendere la ciclicità col salone tedesco, ma ho visto che hanno già annunciato la nuova edizione nel 2026», ha commentato deluso il manager del produttore di presse a iniezione. Concorda con le difficoltà legate alla data anche Nicola Fedele, International Sales and Marketing manager del costruttore di linee di calandratura e impianti per l'accoppiamento e la goffratura di foglie termoplastiche e gomma **Rodolfo Comerio**. «Sebbene l'affluen-

za sia diminuita, come d'altra parte ci si aspettava tutti, dobbiamo ammettere che la qualità dei visitatori è stata sicuramente di alto livello. Infatti, abbiamo ricevuto parecchie visite da tecnici e persone di settore con progetti concreti e soprattutto idee chiare su quello che era la loro ricerca», ha spiegato. «Per noi è stata l'occasione per presentare in anteprima FlorEng, una società di recente costituzione ideata e creata da Rodolfo Comerio grazie alla sua vasta e consolidata esperienza acquisita negli anni nello sviluppo di innumerevoli soluzioni per l'industria delle pavimentazioni, con l'obiettivo di mettere a disposizione del cliente la ricerca e lo sviluppo. Inoltre, abbiamo dato risalto a veri concetti di sostenibilità grazie ai nostri nuovi impianti con tecnologia per rigenerare in calandra materiali plastici di recupero e quindi, ridurre i consumi di materie prime, realizzare prodotti con un ciclo di vita più lungo e, infine, riciclare». Sergio Lunari, Area Sales Manager di **Desma Italia**, ha espresso una valutazione positiva dell'affluenza dei visitatori, risultata più che soddisfacente. «Solo nei primi tre giorni abbiamo

registrato oltre 60 contatti con persone con idee precise e progetti promettenti, e penso che buona parte delle prospettive che ci sono state presentate si concretizzeranno entro la fine dell'anno. Il clima economico non è certamente esaltante, ma nemmeno si può dire che sia negativo. Per alcuni visitatori, infatti, soprattutto italiani, la situazione è stabile, per altri, invece, il clima presenta già segnali di risveglio. E questo, considerando tutto quello che è successo – pandemia, crisi dei chip e della disponibilità dei materiali, l'aumento dei prezzi eccetera – non è certamente cosa di poco conto, perché grazie a questo atteggiamento i trasformatori più ottimisti fanno programmi di "ringiovanimento" delle loro macchine per essere più pronti, con le apparecchiature a posto, a soddisfare le richieste della clientela quando il mercato si risveglierà. Moderato ottimismo anche da parte di un altro produttore di macchine per la lavorazione della gomma, **C2**: «C'è stata una buona risposta da parte delle aziende italiane», ha spiegato il Direttore Tecnico Davide Colli, «ma abbiamo ricevuto visite anche da parte di

qualche azienda straniera, da Turchia, Israele, Argentina». Moderata soddisfazione anche da parte del costruttore di presse stampaggio gomma **Rtech Engineering**. Secondo Francesco Bianchi, Sales Department, «l'affluenza è stata decisamente buona, soprattutto al mattino, dalle ore 16 in poi praticamente non c'era più nessuno. Sono venuti moltissimi nostri clienti, con i quali ci siamo confrontati sulla situazione del mercato e hanno voluto vedere la nuova pressa (iniezione gomma), che tra l'altro è molto piaciuta. Abbiamo incontrato anche alcuni vecchi clienti con i quali si erano un po' raffreddati i rapporti, speriamo di aver riallacciato delle buone relazioni. Sono venuti anche dei potenziali nuovi clienti sia italiani che esteri e abbiamo avuto anche contatti molto interessanti con alcuni operatori esteri per la ricerca di parti di ricambio, il service è una delle componenti fondamentali del nostro business». Nota dolente «è stata una fiera particolarmente costosa, sia per quanto riguarda la parte di noleggio dello spazio sia per quanto riguarda la realizzazione dello stand», ha aggiunto.

Raffaele Abbruzzetti, Ceo della filiale italiana di **Arburg** ha notato «Molti visitatori, tranne il primo giorno, soprattutto italiani, con una quota del 15-20% dall'estero, principalmente Europa». Secondo il Ceo del produttore di presse a iniezione per lo stampaggio di materie plastiche, delle gomme siliconiche e TPE «Il Plast è importante per il mercato italiano, il K è più internazionale e il Fakuma è interessante perché più specialistica». Per quanto riguarda le date, anche per Abbruzzetti sono state «troppo a ridosso del periodo vacanziero, che ha costretto a preparare le macchine da portare in fiera già a giugno/luglio e a chiedere a qualche collaboratore di anticipare il rientro». Secondo Nicol Valtolina, Marketing Manager del produttore di presse a compressione e iniezione e linee di termoformatura **Comi**, nonostante «il posizionamento temporale all'inizio di settembre non ottimale», a causa delle difficoltà ad approntare tutte le macchine esposte, così in prossimità al periodo vacanziero «la fiera è partita già bene il primo giorno». Molto soddisfatto dei visitatori, con



Gli stand di Tovo Gomma, RTech e – dietro – Desma nell'area Rubber (Foto di D. Garbillo).

picco il secondo giorno, un altro produttore di presse a iniezione, **Negri Bossi**, la cui casa madre Nissei è stata pioniera nelle presse full-electric, anticipando i temi dell'efficienza e del risparmio energetico. «Alta qualità dei contatti, visitatori focalizzati al business, poche scolaresche e pochi visitatori per diletto», questo il parere di Elisa Quartieri e Fulvio Bisada, che per l'azienda si occupano rispettivamente di Marketing e Commerciale.

Altrettanto soddisfatto Mariano Falteroni, del Sales Departmente del produttore di macchine e impianti per la lavorazione della gomma **G3**: «La fiera sta andando bene, soprattutto al mattino, quando c'è un'affluenza maggiore rispetto al pomeriggio, però nel complesso non possiamo lamentarci. I visitatori sono soprattutto italiani».

Dello stesso parere Marco Dalla Guardia, Amministratore del produttore di macchinari e presse a compressione e a iniezione per lo stampaggio di materiale termoplastico e gomma **CDG**, secondo il quale la manifestazione «si è conclusa con successo:

molti i nostri clienti che sono venuti a trovarci, sempre interessati alle nostre presse a conferma della buona collaborazione consolidata. Numerosi sono stati anche i nuovi potenziali clienti ai quali il nostro team ha presentato la pressa che era in dimostrazione sul nostro stand: la Cometa mod. IF80, una iniezione orizzontale compatta, equipaggiata con il caricatore del silicone e con il nostro sistema esclusivo del vuoto integrale». Bilancio positivo per il produttore di estrusori bivate corotanti **F.Ili Maris**. «Nonostante le incertezze della vigilia, principalmente legate al periodo nel quale la manifestazione avrebbe avuto luogo, ovvero alla riapertura dopo le vacanze estive, la nostra società ha potuto contare su un cospicuo numero di visitatori», ci ha detto Luciano Battistutta, Sales Area Manager dell'azienda. «Anche in questa edizione, per la nostra esperienza, si è confermata la tendenza di quest'evento ad assumere una connotazione sempre più nazionale. Infatti, non meno del 50% dei contatti da noi registrati proviene dal territorio italiano. Ad ogni modo, la qualità dei con-

tatti, la serietà e la concretezza dei progetti che ci sono stati prospettati ci rendono molto fiduciosi; in particolare - per quanto riguarda il settore della gomma - il nostro processo di devulcanizzazione che riscontra sempre maggiore interesse», ha concluso.

Ottimista nonostante il clima generale incerto Andrea Bugini, Sales Manager di **ST.A.TE Technologies**, azienda che cura la fornitura di macchine avanzate per lo stampaggio di plastica e gomma. I primi 3 giorni sono stati contraddistinti da «una serie di visite abbastanza assidue, soprattutto dall'inizio della fiera fino alla metà del pomeriggio, anche se abbiamo avuto visitatori fin oltre le sei e mezza, con una media di 35 visite al giorno, in linea con le nostre aspettative e forse pure oltre».

I produttori di stampi e strumenti di controllo

«Siamo davvero soddisfatti: abbiamo avuto moltissimi visitatori già nel secondo giorno», ci ha raccontato il presidente di **Gibitre Instruments** Mauro Belloni. «La fiera di-



Gibitre Instruments ha presentato una nuova pressa e durometri automatici della serie Drive (Foto di G. Brembati).

mostra sempre più la caratteristica di essere sostanzialmente una manifestazione italiana, però ci voleva in questo momento una nuova edizione, dopo tanti anni di assenza, per riprendere i contatti con clienti non visitati da troppo tempo ed è un'ottima cosa che vengano loro a trovarci. Abbiamo tante cose nuove da mostrare, come la pressa e i durometri automatici della serie Drive. Ci sono poi molti progetti nuovi nell'ambito del riciclo, che comporta l'esigenza di nuovi accurati controlli dei materiali interessati e quindi la necessità di nuovi laboratori».

«In fiera si sente la mancanza di clienti esteri, che danneggia la sua caratteristica di internazionalità, e mancano diverse aziende del settore», ha rimarcato invece il titolare di **For Lab Italia** Dario Locatelli. «Sono presenti tanti clienti italiani conosciuti, ma alcuni stanno subendo



Lo stand di For Lab Italia (Foto di D. Garbillo).

GLI SPECIALISTI DEL CONFEZIONAMENTO DI OGNI TIPO E QUANTITATIVO DI GUARNIZIONE



CERNITA AUTOMATICA
CERNITA MANUALE
PACKAGING

DP GOMMA SRL

Sede Aziendale: Via Don Alessandro Ravizza 12/A
24060 - Castelli Calepio (BG)

Sede Cernita Automatica: Via Molinaretti 35
24060 - Castelli Calepio (BG)

info@dpgomma.it
T. 035.44.27.375
www.dpgomma.it



Specializzata nei processi di finitura, CSI ha avuto in fiera un riscontro positivo per la sua attività, con una partecipazione di visitatori secondo le aspettative (Foto di G. Brembati).

un calo di fatturato che non permette di fare nuovi investimenti in macchinari e attrezzature. Anche se la fiera è comunque interessante, è difficile essere contenti di una manifestazione che si rivela non redditizia per l'investimento fatto».

Anche secondo Cinzia Balzarani, che si occupa del servizio fornitori e clienti per **Alfa Stampi**, azienda spe-

cializzata nella progettazione e costruzione di stampi per la produzione di o-rings e articoli tecnici in diversi tipi di elastomero e silicone in pasta «questa è sempre stata una fiera prettamente italiana. Ma se anche se girano pochi visitatori, se sono quelli giusti va bene lo stesso».

Soddisfatto Valentino Bonardi, che si occupa di Sales & Marketing per

il produttore di stampi per gomma e attrezzature per la realizzazione di articoli tecnici in gomma, silicone LSR e termoplastica **Franciacorta Stampi**. «Siamo piacevolmente stupiti dall'affluenza e dalle visite mirate per il nostro settore. L'idea di portar avanti il Rubber nel contesto Plast e unificare la filiera del settore la troviamo azzeccata. I clienti vengono e sono soddisfatti di trovare quello che cercano nello stesso luogo e in poco tempo. L'affluenza è stata marcatamente italiana».

Entusiasmo allo stand di **OR.P. Stampi**, dove il Sales Manager and Marketing Dept Anthony Dossi ci ha parlato del canale Freddo Evo proposto insieme alla pressa full electric di IMG: «lo presentiamo per la prima volta in Italia, si tratta di un canale freddo a risparmio energetico. Il funzionamento è tale e quale al vecchio canale freddo, ma con un occhio di riguardo particolare al consumo dell'energia elettrica. Insieme alla pressa di IMG è una combinazione vincente». Sempre affollato lo stand del produttore di stampi **OCS**: «Siamo soddisfatti, abbiamo avuto una buona affluenza soprattutto nelle ore centrali della giornata, magari nel tardo pomeriggio si calma un po', ma siamo stati sempre parecchio impegnati», ci ha detto la Finance & Administration Manager Cinzia Savoldi. «Ci aspettavamo più stranieri e invece ne abbiamo visti proprio pochi. Secondo noi è dovuto alle date, che non vanno bene per l'estero».

Specializzata nei processi di finitura, **CSI** ha avuto in fiera un riscontro positivo per la sua attività, con una partecipazione di visitatori secondo le aspettative. Cristian Foresti, Sales Regional Manager di **Zeiss**, non ha esitato a manifestare la sua soddisfazione per i positivi risultati della collaborazione con CSI nel mercato della gomma, ribaditi dal successo della presenza in fiera con i tanti contatti con una clientela interessata alle tecnologie e alle attrezzature presentate.

Abbiamo raccolto anche il punto di vista di Cesare Zanini, Amministrato-



Eigenmann & Veronelli ha presentato la linea di polimeri Balance® di Versalis e il nuovo Polyplastol 25 (zinco neodecanoato), studiato e prodotto per applicazioni in gomma naturale ed SBR (Foto di G. Brembati).

re di **Tecnistamp**, azienda che si occupa della progettazione e costruzione di stampi di precisione per articoli in gomma, plastica e termoplastica e che - come già in altre occasioni - era ospite allo stand di Rep Italiana: «Abbiamo notato parecchia presenza nazionale, meno internazionale. Che ci sia un intero padiglione dedicato alla gomma sicuramente aiuta, perché chi passa è interessato», ha commentato.

Conferma anche Livio Martella, Sales and Key Account Manager del produttore di apparecchiature di misura non distruttive **Zumbach Electronic**: «Il Plast è stato come un "diesel", è partito piano e poi ha accelerato. La presenza è stata soprattutto italiana, ma abbiamo avuto un buon 30% di visitatori stranieri». Concorde anche Martella con l'opinione diffusa sulle date della fiera: «Il periodo è preferibile che sia quello primaverile, perché i visitatori possono ancora spendere il budget dell'anno corrente, mentre a settembre il budget è già stato allocato e di fatto il business si potrà fare solo l'anno successivo». Conferma la soddisfazione e non si

lamenta delle date, rara eccezione, Benedetto V. Campana, responsabile commerciale della società produttrice di apparecchi per prove fisiche e meccaniche su gomma e plastica **DGTS**. «Siamo sicuramente soddisfatti del numero dei visitatori, ma soprattutto della qualità dei contatti», ci ha detto. «Ci auguriamo possano fruttare in tempi brevi buone cose per noi. Abbiamo visto più visitatori italiani che stranieri, ma per noi la collocazione temporale ai primi di settembre non ha rappresentato un elemento di disturbo».

«Finora siamo soddisfatti» ha esordito Chiara Tasca, Marketing e Communication Manager di **UTP Vision** riferendosi al terzo giorno di fiera. «Abbiamo visto tutte persone con già un'idea di quello che facciamo, altri che non ci conoscevano e ci hanno fatto domande sulle due macchine che abbiamo portato: la X2 (di cui parliamo a pagina 110 del numero di settembre, ndr) e la StretchX che fa ispezione visiva sugli o-ring, lo stretcha e lo tira per poter poi fare ulteriori controlli approfonditi», ha spiegato.

Sostanzialmente soddisfatti di come è andata la manifestazione anche allo stand del produttore di mulini, taglierine e chopper per l'industria della gomma **Previero**. Come quasi tutti hanno sofferto la scelta delle date: «La collocazione temporale preferibile è quella storica: primaverile», ci ha detto il responsabile marketing Giovanni Morandi, aggiungendo che «i padiglioni dedicati alla parte "meccanica" (presse, stampi, dosatori) hanno sofferto meno del calo dei visitatori rispetto alla parte "chimica"».

Una fiera in tono minore secondo Alberto Ghezzi, Sales Directory Italy del produttore di pompe a ingranaggi e filtri **Maag**, che conferma di non aver apprezzato la collocazione temporale e ha però notato «visite di persone più focalizzate al business. Abbiamo avuto visitatori da Medio Oriente, Balcani, Nord Europa, Estremo Oriente, in particolare Cina e Sud Corea». «Il Plast 2018 è stato insoddisfacente sotto tutti gli aspetti», ha commentato Luca Mariuzzo, Sales Area Manager di **Lawer**, azienda specializzata in sistemi di dosaggio industriale, dosatura automatica di prodotti in pol-

vere e impianti per la preparazione di mescole, «ma questa edizione invece è ricca di contatti, sia pure soprattutto già esistenti ma anche alcuni nuovi, che danno un senso alla fiera. Da dimenticare però il periodo scelto, tant'è vero che il primo giorno c'era praticamente il vuoto, e il costo di partecipazione troppo elevato». «Ero abituato a un altro Plast», conferma anche Guido Fona, Sales Manager del produttore di sistemi di dosaggio per pigmenti e additivi **Collo-service** «quando lo facevano a ottobre era il momento giusto. Settembre è un periodo sbagliato, metà delle persone è ancora in ferie, quelli che sono tornati sono ancora incasinati e comunque ci sono solo italiani», ha concluso.

Materie prime e chemicals

Eigenmann & Veronelli ha registrato un'affollata presenza di visitatori. La Business Line Manager Rubber Cinzia Gottero si è detta contenta dell'interesse manifestato nei confronti delle novità presentate: la linea di polimeri Balance® di Versalis e soprattutto il nuovo Polyplastol 25 (zinco neodecanoato), studiato

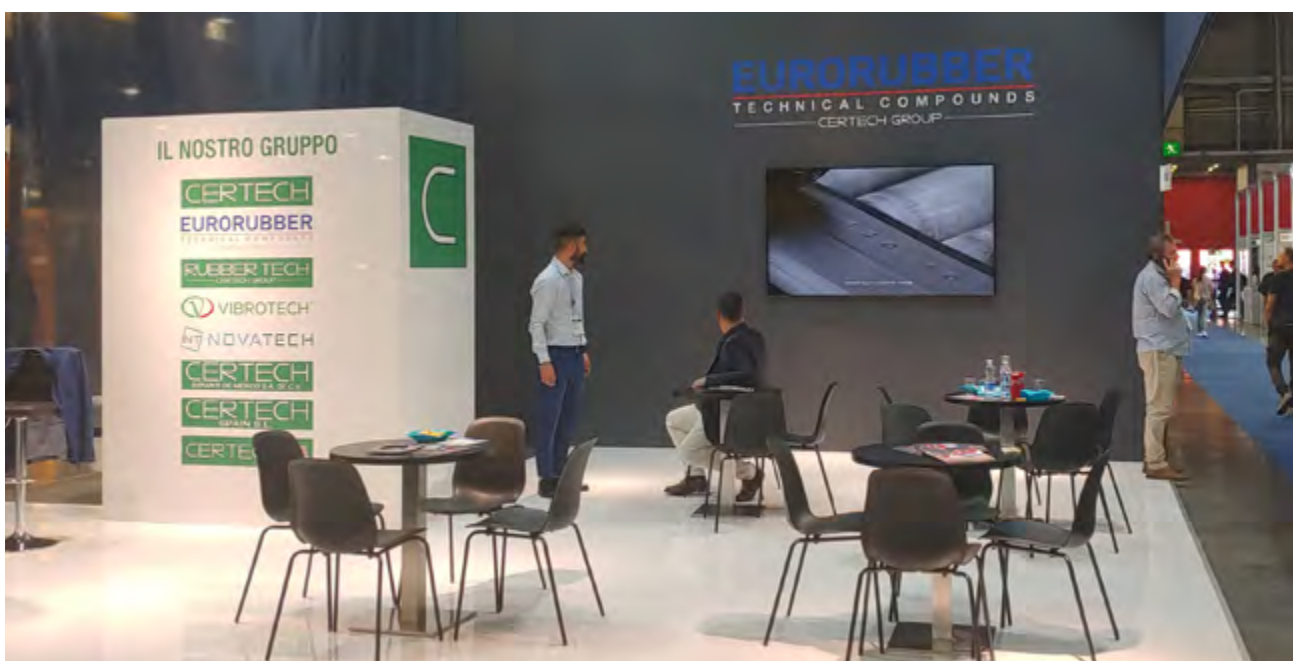
e prodotto per applicazioni in gomma naturale ed SBR, in particolare nel settore degli pneumatici.

L'azienda svizzera **Compounds** ha partecipato per la prima volta al Plast ed è soddisfatta dei contatti avuti sia con visitatori italiani che esteri, interessati alle sue mescole antifiama e per acqua potabile, omologate secondo le specifiche normative di settore. «Sia pure con una presenza limitata della gomma – ci ha detto la responsabile vendite Daniela Marchese - la fiera si è dimostrata vivace e importante per riavviare le vendite dopo gli anni difficili della pandemia e delle critiche situazioni di mercato per scarsità di materie prime e aumenti dei prezzi. Ora è il momento di rimboccarsi le maniche con progetti nuovi e con rinnovata energia per affrontare l'ultimo quadrimestre dell'anno in corso».

«Nonostante il periodo sbagliato, ho visto sicuramente un'ottima partecipazione», ha commentato Annalisa Pini, Division Manager Rubber, Plastics Additives and Adhesives del distributore di materie prime **Lehvoss**. «Sia i clienti sia i fornitori avevano avuto voglia di riprendere la rela-

zione, di riprendere il contatto umano dopo il periodo del Covid», ha aggiunto. «A una fiera come il Plast si partecipa per scambiare due chiacchiere, bere un caffè insieme e parlare liberamente di come stanno andando le cose, senza particolari aspettative. Abbiamo avuto un'ottima affluenza, veramente ottima. Anzi, purtroppo non sono riuscita a parlare o comunque a confrontarmi con tutte le persone che sono venute a farci visita. Questo vale per i clienti e inaspettatamente anche per i fornitori, che sono stati molto presenti. Abbiamo ricevuto visite dal Giappone, dalla Corea, dai nostri partner spagnoli, tedeschi. Mi dispiace piuttosto aver visto poca presenza degli altri distributori, così come di altri altri player importanti nella produzione di materie prime, gomme sintetiche, additivi».

Presente con uno stand rinnovato e accattivante, **Euro-rubber** desidera dare un segnale positivo – ci ha detto l'Amministratore Delegato Nicola Pizzoli - dopo la pandemia e le difficoltà degli ultimi anni. Siamo uno dei pochi compoundatori presenti e crediamo nell'importanza di partecipare



Euro-rubber, uno dei pochi compoundatori presenti, con uno stand rinnovato (Foto di G. Brembati).



Buona l'affluenza allo stand di Fornaroli, azienda presente da poco tempo nel settore gomma (Foto di G. Brembati).

al Plast: l'azienda è cambiata molto e positivamente in tutti i suoi comparti e siamo qui a constatare con soddisfazione un affollamento, che dimostra una vivacità del settore gomma sopra le aspettative. La fiera si rivela sempre importante per i momenti di confronto con clienti e fornitori vecchi e nuovi».

«La fiera è stata, dopo molto tempo, una buona platea d'esposizione sulle nostre innovazioni, come le nostre mescole **Kraiburg** Pure Acqua potabile, H1 Idrogeno, LEP Energia rinnovabile e pulita, peccato che la "strada della gomma" si sia ridotta e molti espositori non siano stati presenti», ha commentato l'Area Sales Manager **Ciro D'Auria**, secondo il quale comunque Plast è stato «un evento di successo che con la nostra consociata **Kraiburg TPE** ci ha offerto un palcoscenico importante per presentare i nostri prodotti».

«Le aspettative non erano ottimali per il periodo scelto», ha detto il Product Manager Elastomers di **Fornaroli** **Riccardo Mansi**, «dato che settembre coincide con la riapertura del mercato dopo la pausa delle vacanze estive. Tuttavia la risposta dei clienti

e dei fornitori è stata molto positiva, con una buona affluenza che ci ha soddisfatto». **Graziano Di Benedetto**, Sales and Technical Representative Rubber Department dell'azienda ha voluto precisare che, per quanto riguarda la gomma, Fornaroli è presente da poco tempo nel settore, ma sta svolgendo un ottimo lavoro sul mercato, che è molto impegnativo, con risultati soddisfacenti e molto promettenti per il futuro.

«Mai più a settembre». È perentoria sulla questione **Antonella Ramaioli**, Business Team & Country Manager di **Dolder Specialty Chemicals**, che fa parte del gruppo internazionale specializzato in soluzioni complete per le materie plastiche, i prodotti chimici speciali e le questioni ambientali. «Già ogni anno ci domandiamo quanto valga ancora la pena partecipare alle fiere. Se poi si svolge anche nella data sbagliata, abbiamo l'alibi per non rifarla».

«È la prima volta che siamo presenti al Plast», ci ha raccontato **Carmine Ciriaco**, Ceo di **Termogomma** «e abbiamo fatto questa scelta per presentare il nostro nuovo progetto per fornire piccoli lotti di mescole agli stampato-

ri, perché ci sono sempre più richieste per questo servizio. Con le nostre linee di produzione possiamo fornire lotti da circa 35 Kg, offrendo ai clienti anche un'adeguata assistenza tecnica grazie alla nostra esperienza dello stampaggio e delle sue problematiche. La fiera è stata senz'altro positiva per la varietà di contatti, sia con clienti già esistenti che nuovi, e per i visitatori esteri che abbiamo incontrato».

Matteo Tovo, Amministratore Delegato di **Tovo Gomma** si è detto non particolarmente soddisfatto della fiera: «Abbiamo constatato l'assenza di tanti espositori, presenti nell'edizione precedente, e una minore affluenza di visitatori. Ci sono pochi compoundatori, mancano alcuni importanti produttori di polimeri e di macchinari, c'è troppa poca gomma, la data scelta è sbagliata e non c'è la sinergia con la fiera **iPack-Ima** come in precedenza. Difficile non fare un paragone con la fiera **DKT** di Norimberga, ma purtroppo oggi tante fiere si rivelano problematiche per la loro efficacia».

Secondo **Dario Campi** (Division Manager) e **Andrea Pepe** (BU Manager)

del distributore di prodotti chimici (pigmenti, pigmenti naturali, additivi e specialità) e produttore di apparecchiature per le analisi di laboratorio **Urai**, la fiera è stata «non particolarmente scoppiettante» a causa della collocazione «troppo a ridosso del periodo delle vacanze. I visitatori sono stati soprattutto Italiani (80%), ma anche stranieri (20%) sia Europei, che extra-europei». Essendo nati per il settore coating/vernici, ed essendo cresciuti nelle plastiche, l'obiettivo di Urai è crescere nel settore gomma, con pigmenti anche naturali, destinati ai produttori di MB coloranti e quindi ai produttori di compound di TPE. Cristian Pedone, New Development Director Coating & Adhesives e Market Manager Rubber di **Reschem** ci ha confermato un «primo giorno un po' fiacco, molto meglio quelli successivi. Rispetto al passato ridotta la presenza dei compounder della gomma, alquanto ridotta la presenza dei produttori, limitata di fatto al produttore nazionale (*Versalis, ndr*), probabilmente associata alle difficoltà economiche del settore». Secondo il distributore di additivi per l'industria chimica, per plastiche, inclusi PVC e PU, e gomma la parte *rubber* del Plast è meno importante del DKT, e ci sono state «meno visite rispetto alle edizioni precedenti, ma più foca-

lizzate. Non ci sono state scolaresche e visitatori per diletto. Pochi stranieri (circa il 10%), bassa la presenza di Cinesi, in termini sia di visitatori, che espositori, rispetto alle edizioni precedenti». Il motivo è sempre «il periodo un po' problematico perché troppo vicino a quello vacanziero» e «sarebbero sufficienti 3 giorni, anziché 4. Sorprende», secondo Pedone, «che l'Italia che è il secondo mercato europeo dopo la Germania, dia origine ad una manifestazione in tono un po' troppo dimesso».

Un Plast in tono minore rispetto alla precedente edizione anche per il distributore di additivi per cosmesi, plastiche e gomma **Eico-Novachem**. «La fiera più importante per la gomma europea si conferma essere il DKT, qui ci sono pochi produttori di materie prime e tanti distributori e la presenza straniera è limitata a un 10-15% del totale», ci ha detto il Technical Sales Manager Plastic and Rubber Daniele Girelli.

Attendista anche Alessio Ronchi, titolare di **Antec Finiture**, azienda che si occupa di rivestimenti superficiali innovativi alla seconda partecipazione al Plast. «È sempre stata una fiera un po' borderline per noi, sapremo com'è andata quando verificheremo se i contatti che abbiamo avuto si concretizzeranno».

IL FUTURO

L'insoddisfazione per la scelta delle date è chiara e nota anche a chi le ha dovute far «digerire» agli espositori. «Come organizzatori della manifestazione siamo soddisfatti», ha dichiarato nel comunicato ufficiale di chiusura Mario Maggiani, direttore generale di Promaplast. «Sappiamo che l'inizio di settembre è un momento complicato per una fiera, ma la rivoluzione dei calendari fieristici post-Covid non ci ha lasciato spazi di manovra.

Questo non ci ha però impedito di proporre, ancora una volta, una manifestazione di successo. Guardando alla visitazione, infatti, il risultato è eccellente, considerando anche la mancata contemporaneità con The Innovation Alliance. Inoltre, la proporzione dei visitatori tra italiani e stranieri rispettivamente pari circa al 70 e 30%, ci dice che nel complesso abbiamo raggiunto un buon risultato in un contesto fieristico internazionale sempre più complesso».

Tutto sommato i pareri che abbiamo raccolto confermano che, al di là delle date, la fiera non sia andata poi così male. Vedremo se per la prossima edizione, che si dovrebbe tenere nel 2026, gli organizzatori riusciranno a spuntare un periodo più favorevole per tutti. ◆



ITALIA e INDIA una partnership VINCENTE !



P-TECH

INDUSTRIAL AND ENGINEERING SOLUTIONS

+ *Bharaj*[®]

RUBBER PROCESSING MACHINERY

MACCHINARI NUOVI CUSTOMIZZATI

**MESCOLATORI A CILINDRI
CALANDRE - PRESSE - ESTRUSORI
KNEADER e MOLTO ALTRO**

SCOPRI DI PIÙ SU: **www.jp-tech.it**



Via Luigi Cagnola, 35/a,
20081 Abbiategrasso MI



Jp-tech srl



+39 02 945253



info@jp-tech.it