



di Armando Zecchi

Piantare ulivi

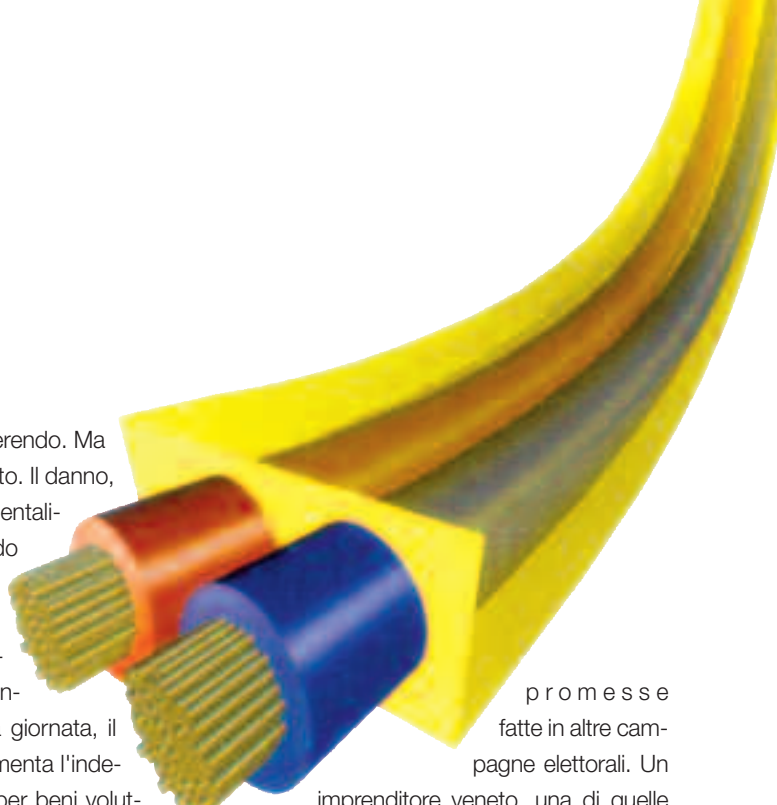


Armando Zecchi

Mentre si chiude una campagna elettorale lunga ed estenuante, trovo qualche attimo di serenità per scrivere due riflessioni su argomenti tra loro connessi, ma in modo non superficiale. Sulle pagine Marketing Oggi di venerdì 10.3.2006, compare a firma di Andrea Secchi un interessante articolo dal titolo 'VNU, ok all'opa del consorzio di Fondi'. La parte iniziale del sottotitolo 'Operazione da 8.6 miliardi di euro...' è assai esplicativa del contenuto. Lasciando all'autore dell'articolo ogni ovvia responsabilità in merito al contenuto del medesimo, mi sembra opportuno commentare lato italiano, la notizia riportata da Marketing Oggi. L'eventualità della vendita del colosso olandese, e i rumors legati al piano di taglio delle spese, peraltro annunciato da Rob Van den Borgh (CEO VNU) per una riduzione di costi di 125 milioni di euro entro il 2008, indicano chiaramente la volontà di concentrare le attività sul core business dell'azienda. Da questo punto di vista, è oggettivo sottolineare come in Italia la multinazionale disponga di una serie di attività editoriali ed espositive dell'area trade, mentre in altri mercati sia molto più concentrata su editoria informatica e società di informazioni di mercato. Accanto a questa notizia la mia attenzione si è posata sui dati che Banca d'Italia ha reso noti, con la sua relazione trimestrale, la prima in sostanza, del nuovo governatore. Al di là delle letture politiche, da cui mi guardo bene, vorrei molto semplicemente e umilmente notare che nel complesso i dati tecnicamente, a mio modesto parere, indicano

che il paese si sta impoverendo. Ma forse il danno non è questo. Il danno, a mio avviso, sta nella mentalità che si sta diffondendo tra i giovani e i meno giovani (quelli della mia generazione per intendersi). Non si sta più investendo nel futuro, si vive alla giornata, il risparmio diminuisce, aumenta l'indebitamento delle famiglie per beni voluttuari. I nostri trisavoli, e i nostri bisnonni, pur avendo di fronte a sé una vita media assai più limitata di quella attuale, piantavano ulivi. Chi li piantava sapeva benissimo che probabilmente non avrebbe raccolto alcun frutto di quel lavoro. Ma li piantava lo stesso perché sapeva che quella fatica, quel lavoro, quell'investimento avrebbe fornito da vivere ai suoi nipoti. Guerre, carestie, malattie potevano certo vanificare nel tempo quel lavoro, ma quella generazione di italiani contava sul lavoro dei nipoti. Ecco, bisognerebbe trarre una lezione da quella mentalità. Capire che esiste una comunità che vive dell'attività economica in Italia e degli imprenditori che in Italia operano, e magari si sentono traditi da

promesse fatte in altre campagne elettorali. Un imprenditore veneto, una di quelle persone che per decenni ha 'piantato ulivi' nel settore tessile, pagando sempre di tasca propria il proprio coraggio e la propria abilità, mi sottolineava come nel settore l'Italia abbia perso in pochi anni 700.000 posti di lavoro, con l'apertura dei mercati incondizionata e non controllata (leggesi dazi anti dumping). Vorrei concludere questo editoriale con la considerazione che se in Olanda dovessero decidere di vendere e magari di chiudere alcune attività, in Italia sarebbe ora di ricominciare a piantare ulivi da soli. Magari piccoli, magari con aspirazioni limitate al solo territorio nazionale. Ma ricominciare in modo concreto, senza lasciarsi portar via mercati, mostre e produzione editoriale.



AS-INTERFACE ITALIA - ELENCO SOCI

Alhof - Bihl+Wiedemann - Camozzi - Cabloswiss - Hirschmann - Ifm Electronic - Lapp Italia - Metalwork - Pepperl+Fuchs Elcon - Phoenix Contact - Pneumax - Schmersal - Schneider Electric - Siemens - Univer - Wago - WoodHead

Un successo evidente ma non pubblicato

La prestigiosa sede dell'Ente Fiera di Vicenza è il luogo dove si è svolta l'intervista con Corrado Facco, Segretario Generale dell'Ente Fiera di Vicenza. È stata l'occasione per una disamina informale sui risultati ottenuti da Microelettronica di Vicenza.



D - Dott. Facco, sono passati ormai dieci mesi da Microelettronica di Vicenza 2005; quali riflessioni possiamo ancora sottolineare ai lettori relative a questo evento?

Direi che è doveroso sottolineare, riferendosi a Microelettronica 2005, che si sia trattato di un evidente successo. I numeri della mostra sono stati forniti tramite un comunicato stampa specifico. Trovo peraltro strano che solo una testata tecnica, la vostra, si sia preoccupata di fornire una sintesi su questa manifestazione. Lo slogan del 2005, più attenzione all'au-

tomazione, ha avuto come riscontro un grande successo, anche economico. Forse sta qui la chiave del silenzio calato dopo Microelettronica, aver vinto.

Quali novità state preparando per il 2006?

Nel 2006 è stata presentata al pubblico SIN 06, una nuova mostra convegno dedicata al mondo dell'automazione e della sicurezza industriale. La manifestazione, su precisa richiesta delle aziende che fanno parte del gruppo promotore è stata posizionata nel mese di ottobre in contemporanea a Impatec 06. Anche per quest'ultima manifestazione abbiamo

delle importanti novità in cantiere. Oltre alla già citata contemporaneità con SIN 06, Impatec svilupperà un nuovo settore tematico, definito Impapharma. Si tratta di un settore della manifestazione che dedichiamo alle tecniche di packaging del settore chimico e farmaceutico.

Dalle indiscrezioni che filtrano Microelettronica 2007 sarà l'unico evento italiano della filiera della produzione elettronica. Ci può confermare queste voci?

È risaputo che Microelettronica sia una manifestazione a cadenza biennale. Avendo svolto l'ultima edizione nel 2005 è evidente che la sua data naturale cada nel 2007. Nel mese di maggio 2006 svolgeremo la presentazione ufficiale di Impatec 06 e SIN 06, a Milano. In tale sede (e data) sveleremo anche le date di Microelettronica 2007. Magari con qualche sorpresa e sempre con grande attenzione al mondo della Produzione Elettronica





Ragionando in termini di convegni quale sarà l'offerta di Impatec e Sin?

Stiamo preparando, in termini di convegni e seminari, un ricco calendario di eventi. Ancora una volta la rimando alla conferenza stampa di presentazione per i dettagli, ma visto che questa intervista verrà pubblicata prima, mi sembra corretto sottolineare come esista una stretta collaborazione tra AS-i Italia ed Ente Fiera di Vicenza e che nell'ambito di tale collaborazione verrà esposta a SIN 06, per la prima volta in Italia, una macchina demo interoperativa e basata su prodotti safety multivendor. Si tratta di una iniziativa che coinvolge e coinvolgerà oltre 40 aziende del settore automazione, e sicurezza industriale, aziende molto note e importanti. Mi lasci dire che stavolta lo slogan di SIN 06 sarà l'automazione e il suo cuore, la sicurezza industriale.

Domanda tecnica : la manifestazione si rivolgerà solo all'automazione di fabbrica?

No, l'evento che stiamo preparando, e che costituisce una novità assoluta per le manifestazioni fieristiche di questa regione, si rivolgerà anche all'automazione di processo, direi con grande enfasi. Da una attenta analisi del territorio abbiamo avuto dei dati molto interessanti sulla presenza di aziende del settore chimico e petrolchimico, principali utilizzatori di automazione di processo. Ecco perchè ci siamo mossi in questa direzione.

Lei manifesta sempre grande attenzione al territorio e alle imprese ad esso collegate. Qual è il suo auspicio per il 2006?

I dati di cui disponiamo mostrano una crescita costante di tutti i parametri relativi



alle fiere dell'innovazione (Microelettronica Impatec, SIN, SatEXPO, Solar EXPO). Penso che sia ragionevole prevedere un 2006 di crescita per il sistema Veneto (e quindi per il settore fieristico). Vorrei sottolineare che Fiera di Vicenza costituisce da questo punto di vista una sorta di frontiera, visto che Fiera di Padova non è più un'azienda a capitale italiano e che oltre il Brennero vi sono enti organizzatori e padiglioni molto competitivi.

