

Scarica il white paper

**OMRON****Italia Imballaggio**  
magazine**ULTIME NOTIZIE** | In vista di **Marca 2017**

## Alleati nel segno dell'innovazione (2)

Perché alcuni grandi costruttori italiani di macchine per il confezionamento tornano, dopo anni, a esporre a Ipack-Ima? Abbiamo chiesto ai diretti interessati i motivi di questa scelta di campo, invitandoli anche a raccogliere le idee sul valore e il significato di un evento fieristico complesso: quell'Innovation Alliance che, frutto di intese fra numerosi e diversi soggetti, a ben vedere

si prospetta come un laboratorio di idee e fatti, all'insegna di una maggiore coesione. Le risposte di Riccardo Cavanna.



Dopo le testimonianze di Andrea Malagoli (IMA Group) e Giuseppe Lesce (Sacmi Group) pubblicate sul fascicolo di settembre di ItaliaImballaggio, riportiamo su questo numero l'intervento di Riccardo Cavanna, Amministratore Delegato di Cavanna Packaging Group Spa e Presidente di **Ipack Ima Srl**.

### **Cosa è cambiato nel panorama industriale italiano in quest'ultimo periodo?**

Sono parte del Direttivo di Ucima da 10 anni e in questo periodo ho assistito e contribuito a una delicata fase di ricostruzione e riorganizzazione della nostra Associazione, che ci ha portato a riacquisire un ruolo di primo piano a livello nazionale e internazionale.

Oggi Ucima è l'interlocutore privilegiato in Italia e nel mondo per quanti operano nel settore del packaging.

Ipack Ima e la sua acquisizione è l'ultimo (in ordine di tempo) importante tassello di questa strategia, che punta a riaffermare la leadership delle macchine italiane per il confezionamento e l'imballaggio nel mondo.

Un'importante fiera in Italia, ma riconosciuta a livello internazionale, è fondamentale per affermare il "made in Italy" e portare i grandi decisori stranieri nel nostro Paese ad "assaggiare" il meglio della tecnologia italiana e straniera.

Oltre a determinare maggior coesione all'interno del nostro settore, l'acquisizione di Ipack Ima ha contribuito a creare importanti alleanze con i settori industriali parte della stessa filiera industriale, andando anche oltre il mondo della pura tecnologia dell'imballaggio e del processo.

Siamo partiti dal concetto che circa il 50% degli imballaggi è realizzato in plastica (contenitori, bottiglie, film, bags, imballaggi protettivi) e che il settore del printing vede il 50% del suo fatturato derivare proprio dal packaging (se includiamo anche il

converting e la pre-stampa), per cui abbiamo deciso di fare confluire insieme, nel 2018 in Fiera Milano altre quattro manifestazioni al fianco di Ipack-Ima (tecnologie per il processing e il packaging in generale): Meat-Tech (processing e packaging per l'industria della carne), Plast (tecnologie per l'industria delle materie plastiche e della gomma), Print4All (tecnologie varie di stampa industriale e converting) e Intralogistica Italia (movimentazione industriale, magazzinaggio, stoccaggio e picking). Oltre 150.000 mq netti espositivi di soluzioni tecnologiche innovative, capaci di richiamare visitatori importanti da tutto il mondo.



### **Potete sintetizzare eventi e trend che stanno determinando la trasformazione dei comparti in cui opera la vostra azienda?**

Per capire come stia cambiando radicalmente la struttura della domanda di tecnologia a livello mondiale cito ad esempio il consolidamento seguito al piano di acquisizioni da parte di un gruppo leader dell'agro-alimentare come Mondelez che, una volta, era costituita da 7- 8 aziende, ognuna con un suo decisore d'acquisto collocato a livello locale o regionale e che oggi ha invece centralizzato tutte le decisioni, conseguendo significativi vantaggi da questa razionalizzazione.

Questa evoluzione del cliente implica però per le nostre aziende un approccio glo-local, in cui la struttura di vendita sia guidata da una strategia di key account e team di persone specializzate e dedicate. Inoltre, le esigenze del cliente sono cresciute e ci richiedono competenze anche su materiali di imballaggio, efficienza globale, manutenzione predittiva, sistemi di controllo della qualità della produzione. In sintesi siamo diventati consulenti sul total cost of ownership a 360°.

Ampliando l'analisi al settore nel suo complesso, in questi anni le alleanze sono state una costante e sono state declinate in due direttrici principali.

Da un lato, negli anni della crisi economica, alcune aziende del nostro settore hanno stretto solide alleanze (in alcuni casi con legami societari) con i loro subfornitori, attori fondamentali nella catena del nostro valore.

Dall'altro stiamo assistendo ad alleanze con imprese di comparti complementari, in grado di generare sinergie commerciali (mi riferisco ad alcune reti di aziende dai prodotti complementari, istituite per conseguire migliori risultati nei mercati internazionali).

Cosa significa, per la vostra azienda, partecipare a una fiera come Ipack Ima dopo parecchi anni di assenza? Quali aspettative avete?

L'accordo tra Fiera Milano e Ucima ha una forte valenza strategica e segna l'avvio di una nuova fase di sviluppo e internazionalizzazione della fiera.

Ipack Ima srl, di cui sono Presidente, è stata completamente ripensata ponendo al centro delle logiche di organizzazione dei singoli padiglioni le nostre business community (ad esempio, confectionary), in modo da aiutare il visitatore a trovare con maggior facilità quanto cerca nella sua visita in fiera.

Inoltre, potremo beneficiare della rete di rapporti internazionali di Ucima, di piani promozionali mirati e partnership strategiche con Fiera Milano e la sua rete internazionale di agenti in 39 Paesi, oltre alle sinergie con le altre manifestazioni in calendario a Fiera Milano come Tutto Food e Host, solo per fare due esempi.

Come imprenditore, sono pertanto sicuro che la nuova Ipack Ima riuscirà a incrementare ulteriormente il numero dei visitatori, in particolare quelli esteri. Per contribuire a rendere il momento espositivo coinvolgente e interessante per i potenziali buyers, porteremo una simulazione di fabbrica in fiera, coinvolgendo i nostri partner per esporre tutto ciò che siamo in grado di offrire come prodotti e servizi attorno al flow-pack.

Inoltre, posso confermare ufficialmente che, oltre al **Gruppo Cavanna**, altri gruppi importanti come Ima, Aetna Group, Sacmi e Arol hanno scelto Ipack-Ima come fiera italiana in cui esporre i loro prodotti.

### **Considerate la fiera come uno strumento con cui testimoniare la compattezza di un comparto nei confronti dei competitor internazionali?**

Assolutamente sì. Il progetto Ipack Ima vedrà il ritorno a Milano delle grandi aziende italiane leader di mercato e associate a Ucima, che torneranno ad esporre, aderendo con convinzione al nuovo progetto fieristico e affiancando le numerose aziende internazionali già presenti.

Le nostre aziende saranno inoltre coinvolte attivamente nella progettazione e promozione della fiera, per creare un evento in linea con le loro esigenze e con le aspettative della clientela nazionale e internazionale.

Per presidiare e indirizzare il mercato, le nostre aziende devono avere un programma di R&S e di investimenti importante. Per questo è ormai necessario concentrare le proprie risorse progettuali e finanziarie in pochi e importanti eventi. Il nostro comparto ne ha individuato due: Interpack per il 2017 ed IpaK Ima per il 2018.

IpaK Ima 2018 sarà pertanto "la" fiera in cui il settore italiano si mostrerà al mondo nella sua più ampia articolazione, ricchezza e innovazione: offrendo, da un lato, alla clientela internazionale soluzioni innovative, tailor made e originali, e dall'altro, alle aziende espositrici di ogni dimensione una piattaforma di visibilità internazionale.

17.10.2016

English

## Sfogliala gli ultimi numeri delle riviste

