

## Federica Bovone

### Crisi?

“Un po’ c’è anche se per noi il 2023 è stato un anno favoloso, la nostra fortuna è il mix di prodotti. Abbiamo venduto impianti molto grandi, come la linea per specchi installata in Saint-Gobain, che in alcuni casi sono andati a sopperire la mancata vendita di impianti più piccoli. Al netto di impianti speciali, l’anno in corso è stato comunque migliore dello scorso, quindi grande soddisfazione per noi. Abbiamo realizzato e venduto quattro linee robotizzate in America, per il prossimo anno con le elezioni che ci saranno un po’ di contrazione ce l’aspettiamo. Germania, Taiwan sono Paesi completamente fermi in questo momento, si spera che il prossimo anno le cose cambino un po’. In fiera abbiamo portato migliorie alla macchina automatica presentata lo scorso anno”.



## Tommaso Pascucci

EDGE TECH

### 2022 vs 2023

“Anno boom il primo, fatturato ottimo, figlio di politiche espansionistiche e scelte governative forti. Mercato positivo anche sul fronte della refrigerazione, anche se comincia una flessione in quest’ultimo. L’anno in corso, dalle previsioni iniziali, pareva in flessione rispetto all’anno precedente, bisognava lavorare sul cercare di limitare la decrescita più possibile. Abbiamo visto un generale abbassamento dei prezzi sul mercato, noi sui prezzi però non possiamo agire visto che i nostri prodotti sono di fattura tedesca. Abbiamo comunque fatto azioni particolari verso chi aveva bisogno di promozioni. Anno soddisfacente nonostante i restringimenti. L’Italia ha performato bene. Il 2024 è la grande incognita, non solo in Italia. Al Sud Italia ci saranno ancora bonus. Prodotto: due novità, uno per la refrigerazione dove andiamo ad abbassare l’altezza del profilo. L’altro ha più spazio per il butile e meno per l’acrilico. Da giugno di quest’anno siamo fornitori approvati dall’UNI”.

## C’È CHI SOSTIENE CHE I FORNI CINESI CONSUMINO DI PIÙ, MA È UNA LEGGENDA METROPOLITANA

EUROTECH WAY

## Francesco Grappi

Mercato. “Contrazione del mercato già dallo scorso anno, dipendente dalla pandemia e da cosa sta succedendo in giro per il mondo”. Fiera. “Nella nostra realtà non mi posso lamentare. Abbiamo avuto una affluenza importante con contatti nuovi e tutta gente interessata, dovuto probabilmente al fatto che quelli che sono venuti erano interessati veramente all’acquisto. Abbiamo portato il Robo Clean, la nostra punta di diamante, che ha riscosso molto interesse. È una macchina particolare e unica nel suo genere che va a risolvere un problema, la pulizia dei rulli, per chi ha i forni di tempra. La nostra macchina esegue la pulizia completamente in automatico. Generalmente questo tipo di operazione avviene manualmente, è difficoltosa per l’operatore che la effettua e soprattutto non è precisa, oltre ad avere fermi macchina più lunghi. Noi produciamo tutto in Italia, ma collaboriamo anche con un’azienda cinese, Northglass, che fa forni di tempra. Il loro modo di costruire e assemblare le macchine, la loro tecnologia non ha nulla da invidiare a quella di altri Paesi: costruiscono un forno al giorno, potenzialità produttiva pazzesca. C’è chi dice che i forni cinesi consumino di più ma è una leggenda metropolitana. Sul fronte assistenza rispondono h24, hanno la teleassistenza, per le eventuali rotture forniscono un set di ricambio, per tutto il resto ci siamo noi che interveniamo. Parlando di Cina bisogna fare una distinzione e non basarsi solo sui luoghi comuni”. Il futuro. “Noi costruiamo macchine che facciano bene quello che devono fare e che facilitino il lavoro dell’operatore, che è una figura importante nella vetreria. Presto arricchiremo il Robo Clean con nuove funzionalità”.



GLASS COMPANY

## Claudio Bernabucci

“Il visitatore di questa fiera è cambiato: arriva già con le idee chiare di chi andare a visitare e poi riparte. Lo scorso anno è andato molto bene, quest’anno c’è un po’ di rallentamento sul mercato italiano, le aziende hanno anticipato gli investimenti in 4.0. Noi siamo piccoli e il nostro mercato è consolidato. Abbiamo fatto delle belle vendite all’estero, i clienti però cominciano ad avere paura di questo ristagno, chiedono tempo per capire come evolverà la richiesta di mercato. Noto che la richiesta è sempre più orientata su macchine speciali e non standard, nel nostro caso il laser e i sistemi per fare i vetri antifumo. Fino a poco tempo fa i nostri clienti cercavano soprattutto la quantità di produzione, ora chiedono di fare prodotti speciali, il Custom Made. Il committente sta chiedendo soluzioni che non ci sono sul mercato, vuole dire che il potere di acquisto è aumentato. Impianti ‘chiavi in mano’ e personalizzazione: questi sono i must che oggi richiede il mercato. Il mercato sta cambiando molto, le aziende più piccole sono facilitate dalla flessibilità, i grandi fanno più fatica ad adattarsi a questi cambiamenti. Vedo il 5G come futuro del vetro: permetterà di fare entrare nelle case, nei treni, negli ospedali l’onda 5G”.



## Federico Marcenaro

IDROTECNICA

“Il 2023 sta seguendo l’andamento del 2022 ancora con una inerzia di progetti iniziati negli ultimi due anni. Sta andando meglio delle previsioni, che prevedevano un calo; per il futuro mi aspetto un ritorno ai volumi standard. Non è una preoccupazione ma è una presa di coscienza, è semplicemente un ritorno ai volumi più attinenti alla realtà. Siamo al momento contenti dell’anno in corso. In fiera non c’è nulla di completamente nuovo ma c’è una affinità sugli impianti con la tecnologia 4.0 e poi proponiamo le macchine che recuperano le acque di scarico dei sistemi a osmosi inversa per ridurre i consumi di acqua. Dal punto di vista del risparmio energetico avevamo già fatto qualche anno fa delle riduzioni, al momento la tecnologia esistente è quella più performante sul mercato”.



MADE SOLUTIONS

## Denis Della Rosa

“La Made è cresciuta molto, ha ampliato le risorse interne, è aumentato il parco cliente. Il pacchetto principale della Made, che è il pacchetto software in cloud per la gestione completa della vetreria, si è arricchito di nuove funzionalità arrivando a interagire anche con altri servizi esterni. Ad esempio, integrare un servizio come quello di Glass Advisor e richiamarlo all’interno dei nostri gestionali che è già operativo. Ci stiamo focalizzando molto anche sull’integrazione della 4.0 interfacciandoci con tanti produttori. Altra novità è la geolocalizzazione di tracciamento: la domanda che ci siamo posti è: ‘A cosa serve sapere dove è il cavalletto se l’informazione è già contenuta all’interno del sistema?’. È più utile automatizzare l’ingresso e l’uscita, creare dei gate di uscita e di ingresso, in sintesi il telepass dei cavalletti. È una tecnologia standard applicata per la prima volta al mondo del vetro. Inoltre, collaboriamo anche con una azienda francese per quanto riguarda la ricerca operativa, quindi sistemi di ottimizzazione sia logistici sia di produzione per migliorare il software. Come l’AI entra nel mondo del vetro? Può essere applicata in tutte le fasi decisionali, per esempio la gestione della pianificazione di una vetreria”.



“PER NOI IL SOLO E UNICO FUTURO DEL MONDO DEL VETRO È RACCHIUSO IN DUE PAROLE: AUTOMAZIONE DIGITALE”

## Andrea Zafferani

ZAFFERANI GLAS

“Anno che si chiude molto bene, meglio del 2022. Avevo già chiuso l’anno prima dell’estate. La previsione per il prossimo anno non è molto rosea, il mercato interno si è fermato, l’estero anche. Quest’anno in fiera non ho mostrato nessuna innovazione, avere una novità tutti gli anni non è possibile, la posso avere come idea ma sul fronte progettazione non è così immediata la realizzazione. Porteremo una grande novità sul fronte fresatura il prossimo anno al glasstec”.



## Nancy Mammaro

Allo stand Mappi c'erano due importanti novità: il super-temper per i vetri antifumo e MEC, Mappi Edge Computing, un sistema che va oltre Industry 4.0.

"Supertemper è la soluzione che consente di realizzare vetro temprato secondo la specifica E30, quindi resistente alla fiamma, senza acquistare un macchinario dedicato ma modificando opportunamente un forno da tempra Mappi di nuova generazione.

MTH, il nostro forno più grande (fino a 3.300x6.000 mm di piano di carico), riesce a gestire in maniera economica e conveniente anche carichi molto ridotti grazie alla piena implementazione delle soluzioni esclusive Mappi fatte di sensori, materiali di assoluta eccellenza, software all'avanguardia. Per fare questo abbiamo realizzato MEC, Mappi Edge Computing. Come sappiamo l'Edge Computing è la nuova tendenza nella gestione dei dati e nell'implementazione delle scelte operative che mette assieme sicurezza, velocità di reazione, personalizzazione delle soluzioni. Con MEC, e grazie ad una serie di soluzioni software che cresce sempre di numero e qualità grazie anche alla collaborazione stretta con il nostro partner Siemens, ogni vetreria diventa un corpo unico, un sistema che a partire dall'ordinativo del cliente e fino alle verifiche di qualità è completamente monitorato e gestito. Si rendono minimi gli sprechi, i ritardi, i consumi energetici e massima l'efficienza, il controllo dei costi, la qualità del prodotto, la sicurezza. Abbiamo iniziato anche a utilizzare l'AI: in poche parole la macchina che si autogestisce. I clienti lamentano che non si trovano operatori, queste situazioni mettono in difficoltà le aziende. Ci stiamo spingendo sulla 5.0 anche se non c'è ancora una definizione ufficiale".

E sul fronte risparmio energetico?  
"Ci sono delle regole che fanno parte della fisica che dicono che sotto una certa potenza non si può andare per scaldare il vetro. Il vetro ha una certa densità che necessita di una certa potenza in un determinato tempo, non posso prescindere da queste regole, quindi se noi diamo per assunto che rimaniamo sui 40/45 secondi per millimetro per scaldare il vetro hai bisogno di una certa potenza, sotto quella non puoi andare".

Come si fa a risparmiare energia nel campo della tempra?

"La cosa che si può fare è agire su tutta una serie di variabili, distribuire bene l'energia, avere un isolamento importante del forno, essere molto precisi sul tipo di resistenza che si usa sulla potenza che c'è all'interno, i giusti calcoli. Possiamo scendere del 15-20% rispetto allo standard, non di più".



## Federico e Chiara Mazzaroppi

"Quest'anno abbiamo deciso di non portare il forno funzionante in fiera ma faremo delle giornate di formazione per mostrare la tecnologia funzionante".

Energy saving, cosa siete riusciti a fare in questo anno? "Noi continuiamo sempre a lavorare su questo tema, è un concetto che ci sta a cuore da tanto tempo. Ci sentiamo molto competitivi anche se c'è ancora margine per lavorare in questa direzione. Il forno di tempra è il macchinario più energivoro all'interno di una vetreria, dipende non solo dal consumo durante la produzione ma anche da come vengono utilizzati i forni quando non sono in funzione. Il nostro forno può essere spento completamente e può essere riacceso in un'ora se è stato spento durante il week end, se è rimasto fermo

nella notte in 30 minuti entra in temperatura. TP compact: puntiamo molto su questo forno perché è adatto per le piccole vetrerie. Quest'anno non ci sono innovazioni ulteriori su questo prodotto perché gli upgrade importanti li abbiamo apportati lo scorso anno".

Mercato. "Il 2023 è un buon anno, i picchi del 2022 sono stati anomali, abbiamo lavorato molto anche con i mercati esteri, tipo Inghilterra in cui stiamo avendo ottimi risultati come in America. Un po' si sente che c'è la paura di una probabile crisi, notiamo che alcune aziende stanno rimandando gli investimenti da fare per il nostro comparto. In generale c'è ancora fermento nel mercato e una buona dose di positività".



## Davide Ricchi

"L'anno in corso sta andando molto bene perché abbiamo implementato la nostra presenza nei Paesi del Mediterraneo con i quali stiamo collaborando molto e molto bene. Stiamo riprendendo anche i rapporti con il mercato americano, abbiamo di nuovo molte richieste.

La grande novità è che stiamo lavorando su un grande progetto tutto italiano per la realizzazione di forni di curvatura a carosello, si tratta di avere un forno di curvatura non con una base sola ma 3 o 4 basi che si alternano sotto una cupola di riscaldamento. Questo permetterà al vetraio di aumentare la produzione di vetri curvi e a noi di ampliare la nostra offerta".

Come si pone RCN nel grande tema ambientale? "Sul fronte risparmio energetico i nostri forni di laminazione sono stati i primi ad ottimizzare l'energia necessaria. Si usano delle resistenze particolari e si associano dei programmi particolari che non mantengono sempre accese le resistenze.

Stiamo cercando di essere anche human centric nel coinvolgere le persone nei progetti dell'azienda. I dipendenti sono parte essenziale di un'azienda, tutti devono potere partecipare alla realizzazione di nuovi progetti".



## Mauro Pellizzari

### Mercato complicato

“Lo scorso anno sono calati molto i margini, mentre l’anno in corso sta andando decisamente meglio. Lo scorso anno c’è stata una congiunzione di più fattori che ha influito negativamente, l’aumento del costo dell’energia si è portato dietro tutto un aumento di altre materie. Il mercato italiano è stato drogato dall’Industria 4.0, bonus, incentivi vari ed eventuali in questi anni, non possiamo certo pensare che continuerà così anche nel prossimo futuro. Il fatto vero è che si stanno riducendo i mercati, l’edilizia sta abbastanza soffrendo in tutta Europa, anche in Cina, in generale il mercato si sta contraendo. Secondo me non c’è più spazio per i prodotti che sono ormai maturi, il futuro sarà vendere prodotti speciali quindi tecnologia avanzata. Sul fronte prodotti abbiamo la macchina per i vetri jumbo e abbiamo fatto delle innovazioni soprattutto sulla parte elettronica delle nostre macchine”. Energy saving. “Abbiamo in programma di certificare le nostre macchine, anche se il consumo energetico è davvero contenuto”.



## Simone Sala

“Quest’anno è stato molto positivo per noi, abbiamo avuto grandi commesse, una di queste è stata l’introduzione sul mercato italiano del primo centro di lavoro waterjet in verticale. È stato proprio Vitrum l’occasione per annunciare il debutto in Italia del macchinario ProHD di systron, azienda austriaca che rappresentiamo in esclusiva per tutto il territorio italiano. C’è sicuramente un po’ di preoccupazione per il prossimo anno, però ormai il mercato è così imprevedibile che grandi previsioni non si possono fare. Stiamo lavorando tanto con l’estero e nel nostro futuro ci saranno sicuramente nuove opportunità di collaborazioni con aziende e nuovi mercati da esplorare”.



## Alfredo Bresciani

“Stiamo iniziando una produzione di film per fotovoltaico a Bari, dove installeremo 10 linee di produzione. Contiamo di potere soddisfare almeno il 5% del mercato europeo, visto che non ci sono altri produttori. I costi dei pannelli fotovoltaici sono scesi in maniera fortissima, quindi il sistema di produzione elettrica con il fotovoltaico è diventato molto più competitivo di una volta, c’è una sensibilità sul sostenibile decisamente cambiata. C’è chi parla di crisi all’orizzonte: vero, ma c’è sempre qualche crisi da affrontare. Il discorso energetico è un dato di fatto: dobbiamo spostarci verso un’energia più a buon mercato e rinnovabile. È un momento favorevolissimo, i finanziamenti ci sono, le strutture vengono incentivate, i cambiamenti e le innovazioni ci sono, quindi va tutto bene”.

## Leonardo Ghizzani

Molti i prodotti esposti in fiera, fotografia di quello che l’azienda commercializza, ma particolare attenzione è stata posta su Tecno Sunblock: il vetro termocromico a zero emissioni. Tecno Sunblock è un vetro termocromico che abbate il riscaldamento e la luce diretta, protegge dai raggi



solari apportando miglioramenti sul lato del risparmio energetico e sulla qualità dell’ambiente interno.

Dal 2023 Tecnovati Com è distributore esclusivo per l’Europa del vetro termocromico.

Il nucleo del Tecno Sunblock è un materiale termosensibile che si attiva attraverso il calore del sole e che può essere inserito nello strato centrale, così da formare un tradizionale vetro a doppio strato, sia nel vetro piano che nel vetro curvo.

A basse temperature le nanomolecole si disperdono in modo uniforme nella soluzione, mentre con l’alzarsi della temperatura si formano le micelle, con l’aumento della temperatura queste si uniscono e creano dei legami.

L’utilizzo del vetro termocromico rappresenta una soluzione green ideale per i progetti a zero emissioni.

Tecno Sunblock costituisce una perfetta soluzione di protezione dai raggi solari green, senza sprechi di energia, intelligente e attiva.

TRIULZI

## Mariella e Roberta Triulzi

“Siamo molto contenti di come sta andando il mercato, grazie anche agli incentivi abbiamo lavorato molto, soprattutto con il Nord America e il Canada, ora questa vivacità la sentiamo anche nel settore solare dove abbiamo diversi progetti aperti. I trend di settore sono i vetri sottili, i vetri antifluo, campi in cui le nostre macchine hanno un’alta produttività. Stiamo notando anche una ripresa nel campo dell’automotive, della sicurezza, del solare, tutti settori nei quali noi siamo presenti con le nostre soluzioni. In fiera abbiamo portato i nostri must del lavaggio e asciugatura nei vari processi. Le soluzioni che proponiamo puntano su una facile manutenzione delle linee che lavorano su tre turni e su un’alta velocità di lavorazione sia sulle linee verticali sia sulle orizzontali. Visitatore della fiera mirato, sapeva assolutamente dove andare e cosa vedere, soprattutto il visitatore italiano, ma abbiamo visto tanti da Middle East, Turchia, Marocco, Iran che ci ha favorevolmente stupito”.



OMV VISMARA

## Samuele e Giacomo Vismara

In fiera era esposta la nuova linea di produzione Vismara, le lavatrici verticali e orizzontali che possono essere di qualsiasi dimensione, dalle più semplici alle più complicate, macchine fondamentali dopo le operazioni di molatura, foratura e fresatura. Con la flessibilità dell’ufficio progettazione abbiamo la possibilità di realizzare un “range” di prodotti che soddisfano tutte le esigenze dei clienti, come per esempio lo spazio utile a disposizione. Spessore fisso o regolabile, 4 o 6 spazzole, stand alone o in linea, trasporto con cinghia, stazione di risciacquo ad osmosi sono solo alcune delle opzioni selezionabili affinché il prodotto finito rispecchi a pieno il concept pensato dall’acquirente. Il mercato è esigente, ecco il motivo per cui abbiamo deciso di creare varie tipologie della stessa macchina, noi forniamo al cliente la possibilità di avere una linea completa e un unico fornitore. Service: cerchiamo di risolvere tutti i problemi nel minor tempo possibile, non abbiamo grossi problemi visto la qualità delle nostre macchine e la nostra propensione a stare al fianco del cliente.

Mercato. È rimasto standardizzato in questo il triennio, con ancora ordini per il prossimo anno e siamo molto fiduciosi del futuro successo e richieste del mercato delle nostre novità. Per l’edizione Vitrum 2023 si è pensato di esporre il modello 1600 open top 4 spazzole con spessore lavorabile da 3 a 12 mm tutta in acciaio inox, per mostrare che anche sui modelli più semplici e meno costosi, la nostra azienda si è direzionata per la scelta di materiali che permettono di ottenere e garantire al cliente affidabilità e longevità nel tempo anche con un utilizzo intenso della macchina.

