



L'INTERVISTA DONALD WICH.

Amministratore delegato di Messe Frankfurt Italia

«Il digitale è una chance per un nuovo capitolo»

Il tessile ha ancora molto da dire, anche grazie all'industria 4.0. E il lago di Como è il posto giusto dove raccontare perché. Parliamo con Donald Wich, amministratore delegato di Messe Frankfurt Italia.

Tessile e meccanotessile erano dati perspacciati non molti anni fa: pessimismo smentito e l'avere ribadito di recente a un convegno sull'industria 4.0 a Villa Erba. Qual è la sua diagnosi? Anche per le aziende italiane, abbiamo notato un ritorno di competitività nei diversi settori, dal tessile per la casa all'abbigliamento.

Una lieta sorpresa alle nostre fiere: i fattori significativi per questo recupero di dinamicità sono da trovare innanzitutto nella capacità di innovazione nelle imprese. In questi ultimi anni poi c'è stata una forte spinta innovativa sulla scelta dei materiali e il tessile tecnico ha vissuto un vero boom. Molte aziende si sono convertite dal tessile tradizionale. Ad esempio, si sono aperte nuove frontiere nello spazio.

La crescita continua però lo scorso anno si è dimezzata. Quali sono le principali difficoltà secondo lei?

Si è molto legati a mercati come Usa e Cina. I primi vanno ancora bene, la seconda rallenta un po' per le note difficoltà e i conflitti commerciali. Bisogna però guardare a monte.

Noi organizziamo due edizioni di Intertextile a Shanghai con 5 mila espositori, tra cui molte aziende dall'Italia.

Dopo diversi anni di calo della partecipazione italiana, abbiamo registrato invece un aumento. E questo è un segnale positivo del

made in Italy.

Quanto investe la Fiera di Francoforte su questo settore e come intende proseguire?

Messe Frankfurt organizza 150 manifestazioni in tutto il mondo e un terzo - quindi una cinquantina - riguarda il comparto tessile. Abbiamo anche creato un brand, un network di esperienza, Texpertise, con quasi tutta la filiera tessile: arredo casa, arredamento, tessile tecnico, textile care... Noi insomma stiamo espandendo questo focus strategico. L'anno scorso abbiamo fatto acquisizioni di due fiere tessili. Sudafrica, Argentina... Stiamo puntando molto sull'Africa, dove ci

sono mercati di sbocco inesplorati per il tessile come per il meccanotessile. Penso all'Etiopia, dove abbiamo già iniziato un percorso con un'importante partecipazione italiana coordinata da Acimit. Insomma, stiamo seguendo le tendenze del mercato e le nostre aziende espositrici nella loro espansione e nelle loro esportazioni.

Con un'alleata fondamentale, vale a dire l'industria 4.0?

Senza altro, fondamentale è la trasformazione digitale. Grazie anche alla capacità di lavorare su volumi limitati e alla forte personalizzazione che si riesce così a dare, viene incontro al modus operandi delle aziende italiane. Queste si stanno interessando a questa tecnologia, perché riescono a farne un presupposto di

rilancio.

A maggio durante Sps Italia (la fiera dedicata ad automazione e digitale per l'industria a Parma, ndr) verranno presentate le nuove soluzioni.

Parliamo di tecnologie e macchinari: affiora tuttavia costantemente il tema delicato delle competenze, che ancora scarseggiano...

Il problema delle competenze e della loro disponibilità per quanto riguarda la trasformazione digitale non si manifesta soltanto in Italia, bensì anche in Germania. Diciamo che lì si è anticipata in parte la soluzione perché il programma Industry 4.0 prevedeva forti investimenti in formazione

fin dall'inizio. Prevedeva cioè che la trasformazione dell'industria 4.0 avrebbe vissuto anche un collo di bottiglia in ambiti tecnologici per quanto riguarda le competenze più elevate. Bisogna creare piattaforme di formazione e colmare questo gap.



Donald Wich

Avete puntato sul lago di Como per incominciare il viaggio nel tessile 4.0 e sulla Villa Erba, storicamente legata a questo settore. Vedremo ulteriori sviluppi per delineare insieme il tessile del futuro?

La tradizione tessile qui è di primissimo piano e i risultati ci hanno dato ragione, vista l'affluenza estremamente alta. Ecco perché ci siamo già dati appuntamento per sederci a un tavolo e decidere come sviluppare questo argomento, o magari trovarne un altro. **M. Lua.**