

1/2021

FULL TEXT IN ENGLISH

Converting

PACKAGING LABELING CARTOTECNICA

CARTOTECNICA
& SPECIALE

SPECIAL PAPER CONVERTING

**Packaging flessibile:
il mondo cambia**
Flexible packaging:
the world is changing

**Sostenibilità:
un grande progetto**
Sustainability:
a great project



**Smart packaging
per il pharma**
Smart packaging
for pharma

POWER SPONSOR



WINDMÖLLER & HÖLSCHER

Stampa flexo: il mondo secondo Uteco

La **visione** del mercato, i nuovi progetti e il **nuovo management** di un gruppo che ha **accelerato gli investimenti** in digitalizzazione e servizio per rispondere alle esigenze nate dalla pandemia. E che spinge sull'**innovazione "verde"** per stampare e accoppiare i nuovi materiali sostenibili.

EP

A tutta prima Alessandro Bellò e Alessandro Bicego appaiono assai diversi, per temperamento e modo di rapportarsi. Ma quando la conversazione prende l'avvio e la passione per gli argomenti in gioco apre la strada, emergono le consonanze e la complicità nata dalla collaborazione. Parliamo dei due manager che Aldo Peretti - Presidente, CEO e secondo azionista del gruppo Uteco - ha nominato di fresco: Alessandro Bellò, responsabile globale sales, services & marketing da giugno e Alessandro Bicego responsabile Innovazione da settembre. Che in questa intervista hanno accettato di raccontarci cosa pensano della stampa flexo e non solo, in epoca di pandemia.

Dottor Bellò, per Uteco come sta andando il mercato delle macchine da stampa e converting, e della flexo in particolare?

Il bilancio 2020 non è ancora chiuso (l'intervista è raccolta a metà gennaio, Ndr) ma tirando le somme possiamo essere soddisfatti: se le perdite medie del settore si attestano sul -15/20% e oltre, Uteco dovrebbe tirare la riga con cali a una cifra, grazie soprattutto alle buone performance dell'ultimo trimestre. E durante l'anno in corso contiamo di migliorare questi risultati, lavorando nell'ottica di recuperare i volumi del 2019.

Cosa accade sui mercati?

Purtroppo la pandemia è ancora in pieno

corso e buona parte del mondo sta pagando l'inadeguatezza delle misure prese in precedenza: un sacco di Paesi si trovano a vivere oggi quello che l'Italia ha passato nel semestre scorso e la pressione del covid a livello globale è forte. Detto questo, probabilmente ci si sta anche abituando all'idea che con questo virus bisogna convivere e le dinamiche degli investimenti potrebbero assumere un corso più ordinato e meno volatile.

Quali sono i fattori che più incidono sugli investimenti in macchine da stampa?

Per l'Italia i più evidenti sono la debolezza del sistema politico e, in positivo, la conferma dei finanziamenti agli investimenti industriali. Quanto al resto d'Europa, i Paesi dell'Est non sanno se potranno contare sui fondi dell'Unione: vista la sofferenza generale potrebbero essere distribuiti diversamente. Mentre il Centro-Nord sta vivendo dinamiche simili alle nostre, con le sofferenze generate all'industria manifatturiera dal blocco dei canali horeca e delle attività socio-culturali, ma anche con il grande impulso impresso al comparto dell'imballaggio dal boom dell'e-commerce. In generale un rimbalzo, per quanto modesto, ce lo aspettiamo sia in Italia sia nell'UE.



E nel resto del mondo?

Il destino degli Usa ovviamente dipende dalle decisioni della nuova amministrazione, e non solo in materia di commercio con l'estero ma anche di (paventato) aumento della tassazione delle aziende. Mentre l'America Latina, pur rimanendo

Flexo printing: the world according to Uteco

The vision of the market, the new projects and the new management of a group that has accelerated investments in digitalization and service to respond to the needs born from the pandemic. And which is pushing "green" innovation in the printing and laminating of the new sustainable materials. EP

At first sight Alessandro Bellò and Alessandro Bicego appear very different, in terms of temperament and the way they relate to people. But when the conversation starts and the passion for the topics at stake takes the upper hand, the similarities and the complicity born from their collaboration emerge. This is what is what comes across from two managers just appointed by Aldo Peretti - Chairman, CEO and second shareholder of Uteco Group: Alessandro Bellò, global head of sales, services & marketing since June

and Alessandro Bicego, head of Innovation since September. In this interview they have agreed to tell us what they think about flexo printing and much more besides, in these pandemical times.

Dr. Bellò, how is the market of printing and converting machines, and of flexo in particular, going for Uteco?

The 2020 balance sheet still hasn't been closed (the interview was made in mid-January, Editor's note) but we can be satisfied: if the average loss-

es of the sector stand at -15/20% and above, Uteco should end the year with single-digit decline, thanks above all to the good performances of the last quarter. And during the current year we count on improving these results, working with a view to recovering 2019 volumes.

What's happening on the markets?

Unfortunately the pandemic is still in full swing and much of the world is paying for the inadequacy of the measures taken previously: a lot of countries are experiencing today what Italy went through last semester and the Covid pressure at a global level is strong. Having said that, we are probably also getting used to the idea that we have to live with this virus and the dynamics of investment could take on a more orderly and less volatile course.

What are the factors that most affect investments in printing presses?

For Italy, the most obvious ones are the weakness

un'area con un discreto potenziale, oltre a essere duramente colpita dal covid soffre, ora più che mai, l'inflazione e l'instabilità politica.

L'Asia, che stava manifestando un interesse crescente per la tecnologia flessografica, vive invece dinamiche diverse...

Sì, e sull'Asia, fino a ieri rimasta un po' in secondo piano nei progetti di internazionalizzazione di Uteco, punteremo sempre di più. In questo momento, però, nonostante sembri meno toccata dalla pandemia, lavorarci è difficile come nelle altre parti del mondo: se in Cina una volta entrati ci si muove senza restrizioni, negli altri Paesi del Far East sono ancora vigenti i bandi di viaggio fra nazioni e se le cose continuano così i nostri collaboratori locali, per quanto capillarmente presenti, quest'anno faranno ancora fatica.

Quali sono i settori applicativi più propensi a investire?

Il food & beverage e il pharma, insieme al personal e all'home care. In calo, invece, il mix cosmetics e più in genere i prodotti legati alle relazioni fra persone.

Ingegnere Bicego, come ricade tutto questo sull'offerta e i progetti del gruppo Uteco?

Anzitutto ha generato una forte accelerazione negli investimenti di R&D: è stata una decisione immediata, per rispondere alle nuove esigenze di un mercato in velocissima trasformazione.

Questa tempestività - tratto distintivo e punto di forza peculiare di Uteco - ci ha permesso di trasformare i problemi in traino di innovazione, forzando una digitalizzazione che ha cambiato l'offerta.

Uteco già operava in orizzonte "4.0". Cosa è cambiato?

Anzitutto le priorità. L'assistenza da remoto è diventata un must, come sappiamo, e la di-

ALESSANDRO BELLÒ arriva in Uteco dopo aver lavorato 20 anni per un gruppo multinazionale tedesco, leader nella produzione di impianti a elevata automazione per il packaging alimentare. Durante questa esperienza ha ricoperto diverse cariche manageriali, non solo in Europa ma anche in sedi dislocate in America e Asia Pacific, dove ha trascorso oltre 10 anni. A fine 2019 accetta l'offerta di ricoprire il ruolo di Chief Commercial Officer del gruppo Uteco, con responsabilità globale di sales, services & marketing, e di entrare a far parte del CdA e della compagine proprietaria aziendale.



Quando prende servizio, nel giugno 2020, il Covid aveva già stravolto le dinamiche economiche e sociali a livello mondiale. «L'incarico era sfidante, e a me le sfide piacciono, ma approcciare una nuova azienda in piena crisi pandemica ha proiettato le difficoltà su una scala siderale», racconta Bellò. «Tuttavia Uteco è una realtà con grandi progetti. E il fondo di private equity NB Renaissance, che nel 2018 ne ha acquisito il controllo, oltre a rafforzare la solidità finanziaria persegue la crescita del gruppo per linee interne ed esterne, prospettando nuovi sviluppi su scala internazionale».

ALESSANDRO BELLÒ came to Uteco after having worked 20 years for a German multinational group, leader in the production of highly automated systems for food packaging. During this experience he held several managerial positions, not only in Europe but also in America and Asia Pacific, where he spent more than 10 years. At the end of 2019, he accepted the offer to serve as Chief Commercial Officer of the Uteco Group, with global responsibility for sales, services & marketing, and to join the Board of Directors and the corporate ownership structure. By the time he took office in June 2020, Covid had already disrupted economic and social dynamics worldwide. "The assignment was challenging, and I like challenges, but approaching a new company in the midst of a pandemic crisis multiplied the difficulties tenfold," Bellò says. "However, Uteco is a concern with great projects. And the private equity fund NB Renaissance, which acquired control in 2018, in addition to strengthening its financial solidity pursues the growth of the group along internal and external lines, envisaging new developments on international scale."

gitalizzazione ci ha permesso di continuare a servire i clienti in tutto il mondo, anche nei mesi peggiori. E a livello generale ha creato delle piccole rivoluzioni anche sul piano culturale, dove una serie di pratiche prima giudicate di ripiego ora sono diventate non solo indispensabili ma anche "smart", come la gestione dei meeting in videoconferenza: se non sai usare Zoom oggi sei out.

Gli obiettivi di sostenibilità e produttività, fino a ieri così importanti, sono passati in secondo piano?

Certo che no! Uteco ha investito di più, non sottratto risorse agli altri obiettivi primari. Perfezionare le macchine in modo che possano gestire nuovi substrati - come quelli riciclati, molto più difficili da processare - è un'attività che non finisce mai.

of the political system and, on the positive side, the confirmation of funding to support industrial investments. As for the rest of Europe, the East European countries do not know if they will be able to count on EU funds, now that everyone is in trouble and resources could be distributed differently. While the center-north is experiencing similar dynamics to ours, with the manufacturing industry negatively affected by the blockage of the horeca channels and socio-cultural activities, but also with the great impulse given to the packaging sector by the boom in e-commerce. Let's say that in general we expect a rebound, albeit modest, both in Italy and in the EU area.

And in the rest of the world?

The fate of the USA obviously depends on the decisions of the new administration, and not only in terms of foreign trade but also in terms of the (feared) increase in corporate taxation. While Latin America, while remaining an area of a fairly good potential, in addition to being hard hit by

Covid, is now more than ever suffering from inflation and political instability.

Asia, which was showing increasing interest in flexographic technology, is experiencing different dynamics...

Yes, and we will focus more and more on Asia, which until yesterday stayed a bit in the background in Uteco's internationalization projects. At the moment, however, although it seems to be less affected by the pandemic, working there is as difficult as in other parts of the world: if in China, once entered, one can move without restrictions, in the other countries of the Far East travel bans between nations are still in force and, if things continue in this way, our local collaborators, although widely present, will still struggle this year.

Which application sectors are most likely to invest?

Food & beverage and pharma, together with

personal- and homecare. On the other hand, the cosmetics mix and, more generally, the products associated with relations between people are seen to be in a downward slide.

Ingegnere Bicego, how does all this affect Uteco Group's offer and projects?

First of all, it has generated a strong acceleration in R&D investments: this has been an immediate decision to respond to the new needs of a rapidly changing market. This timeliness - distinctive trait and peculiar strength of Uteco - has allowed us to turn prevailing problems into a driving force for innovation, forcing a digitalization that has changed our offer.

Uteco was already operating in the "4.0" horizon. What has changed?

First of all, priorities. Remote assistance has become a must, as we know, and digitalization has allowed us to continue to serve customers all over the world, even in the worst months. And gener-

