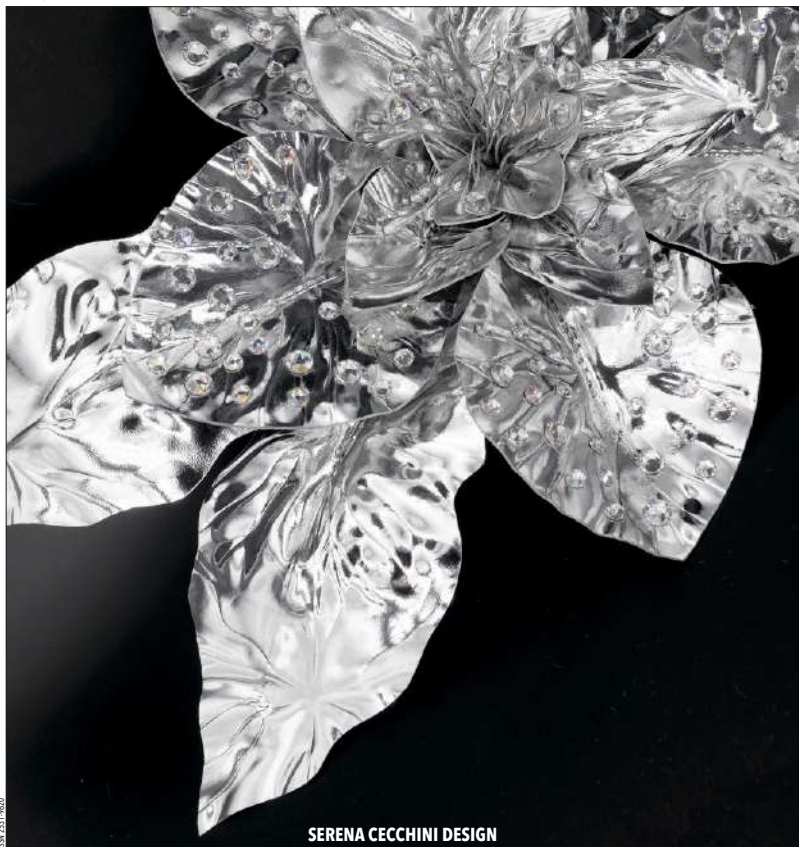




# ARSUTORIA

478



SERENA CECCHINI DESIGN

ISSN 2531-9620

MATERIALS AND COMPONENTS FOR SUMMER 2024 - SOLES AND HEELS PARADE - MAKING OF ARSUTORIA SCHOOL

# "ECOTAN HAS TRANSFORMED THE WORLD OF LEATHER"

*Antonio Battaglia, co-owner and BU Leather director of Silvateam, takes stock of the Ecotan project capable of "revolutionizing the world of leather".*



ANTONIO BATTAGLIA

Piedmont is a region apt for doing business while respecting and capturing the best of the natural resources the area offers. Some have made their fortunes worldwide with hazelnuts and others with chestnuts. "I would say that the king of hazelnuts for now far surpasses the king of chestnuts", Battaglia jokingly comments. The Ecotan project, which has introduced a biocircular tanning alternative to the leather world, is just two years old, but it has changed the industry so profoundly that it is already time to draw the first conclusions. Silvateam's owner, Antonio Battaglia, first takes the pulse of the

company founded in 1854 and which, over the course of the 20th century, has grown to become a world leader in the production and marketing of plant extracts and their derivatives, as well as being recognized internationally as a producer of chemicals for the tanning industry. "For us, the recent years have been very important. Today, Silvateam devotes 50% of its efforts to the food ingredients and animal nutrition sectors. The other half of our business focuses on the leather world, the company's historical core business. Our efforts are largely directed toward the development of the Ecotan project."

#### **Why are you focusing so much on this project?**

"The leather world is going through a crucial phase of self-reflection in which sustainability, care for production processes, and attention to communication and image are very important. The leather industry in the last 15 years has been able to consolidate and strengthen itself, invest in dissemination, and establish a privileged relationship with fashion and automotive players. I believe that leather is winning the battle that it has had to wage to defend itself from frontal attacks by veganism."

#### **The data regarding the tanning industry seem to present an industry in trouble...**

"The stagnation that has hit the leather sector in recent months I don't think can undermine the historical trend of growth and consolidation. It has more to do with a physiological slowdown following the big upward leap made at the turn of 2021 and 2022. The downturn is probably due to problems with the disposal of finished product stocks. As early as the end of the first half of 2023 I think we will see a recovery, also facilitated by the reopening of the Chinese market."

#### **How does Ecotan fit into that context?**

"The message that Silvateam, thanks to Ecotan, sends to the fashion world is unique. I don't think there are, at this time, any equally valid alternatives to a project that has been able to develop a highly sustainable tanning system; a virtuous, extremely diverse and widespread network with tanneries and fashion houses; and such clear and effective communication."

#### **Are there any markets that have received the birth of the Ecotan tanning system better than others?**

"We are very happy with the excellent reception that the Ecotan project has received particularly in Korea, Pakistan and Mexico, in addition to the Italian market; therefore, we are investing and will invest a lot in these countries that we believe will be able to give us great satisfactions. Of course, we cannot neglect two other crucial players in the leather market, such as China and India. Although China in 2022 was totally frozen, it remains without a doubt an indispensable



interlocutor. So much so that in May we are organizing the first Ecotan Tour in China."

#### **In your opinion, what is the most significant merit of the Ecotan project?**

"Having subverted the way the entire leather industry works. Unprecedented is the network we have established between us, technology developers, and tanneries. With our partners we made a joint marketing plan that represents a very different way of working than in the past. A way of working that was necessary to show a sophisticated world like fashion that there are alternatives to traditional tanning that are scientifically sound and appealing for communication.

The other aspect to emphasize is purely technical. In just two years, we have been able to achieve a close collaboration between our experts and the technicians of the various tanneries that has allowed us to go from the first 5 prototype leathers to entire Ecotan-tanned collections, which have been hosted on many stands at a major trade fair such as Lineapelle. A variety of leathers that now covers 90% of the articulation of the leather world."

#### **What are the next steps?**

"We are at a crucial stage where the sowing done in these early years must germinate in the interest of fashion houses. After sampling and positively evaluating Ecotan-treated leathers, we now hope they will decide to focus on our partners' products to make their own sustainable and quality collections. We are optimistic and believe that this 2023 can bring us great satisfaction and, perhaps as early as next year, see Ecotan green tags in stores."

#### **Does optimism come only from good feelings or also from objective findings?**

"Obviously from the findings obtained in the field, but also from objective situations that are emerging. European legislation, for example, is moving toward a systemic approach to sustainability issues. Ecotan fits perfectly into that context because it already enables tanneries to meet today the legislative obligations of tomorrow."

#### **What are you most proud of?**

"Perhaps the most appreciable gratification comes from knowing that we have won the trust of the companies we work with. They are happy to provide you with their materials to display in the Ecotan booth alongside those of other tanneries or to participate in joint events to present samples to the style offices of major fashion brands. It means that the relationship established with them is strong."

#### **Does Ecotan foresee further developments?**

"The Ecotan project is always evolving. It is too early to reveal our plans, so we can only say that the principle of total return to nature of resources used by fashion remains an absolute priority for us."

#### **A curiosity to close: how did Ecotan come into being?**

"As early as 2010, when few people were still talking about sustainability, we started the first studies aimed at evaluating our natural tanning system, made through tannins. So, we started several researches with universities and many laboratory tests to put down on paper the potential of our system. During the lockdown we collected all the data we had and systematized our proposal. Thus, Ecotan saw the light of day."

## "ECOTAN HA TRASFORMATO IL MONDO DELLA PELLE"

*Antonio Battaglia, co-proprietario e direttore BU Leather di Silvateam, traccia un bilancio del progetto Ecotan capace di "rivoluzionare il mondo della pelle".*

Il Piemonte è una regione adatta a fare impresa rispettando e cogliendo il meglio delle risorse naturali che il territorio offre. C'è chi ha fatto fortuna in tutto il mondo con le nocciole e chi con le castagne: "Direi che il re delle nocciole per ora supera di gran lunga quello delle castagne", commenta scherzosamente Battaglia.

Il progetto Ecotan, che ha introdotto un'alternativa di concia biocircolare nel mondo della pelle, ha appena due anni di vita, ma ha cambiato così profondamente il settore che è già tempo di tirare le prime somme.

Ci pensa proprio il patron di Silvateam, Antonio Battaglia, che prima di tutto prende il polso della società fondata nel 1854 e che, nel corso del XX secolo, è cresciuta fino a diventare leader mondiale nella produzione e commercializzazione di estratti vegetali e loro derivati, oltre ad essere riconosciuta in campo internazionale come produttrice di chemicals per l'industria conciaria. "Per noi gli anni recenti sono stati molto importanti. Oggi, Silvateam dedica il 50% del suo impegno ai settori degli ingredienti alimentari e dell'alimentazione animale. L'altra metà della nostra attività si concentra sul mondo della pelle, il core business storico della società. I nostri sforzi sono rivolti in gran parte allo sviluppo del progetto Ecotan".

### Come mai puntate così tanto su questo progetto?

"Il mondo della pelle attraversa una fase cruciale di auto-riflessione in cui la sostenibilità, la cura dei processi produttivi, e l'attenzione per la comunicazione e l'immagine risultano importantissimi. L'industria della pelle negli ultimi 15 anni è stata capace di consolidarsi e rafforzarsi, di investire in divulgazione e instaurare un rapporto privilegiato con la moda e l'automotive. Ritengo che la pelle stia vincendo la battaglia che, suo malgrado, ha dovuto intraprendere per difendersi dagli attacchi frontali da parte del veganismo".

### I dati riguardo l'industria conciaria sembrano presentare un settore in difficoltà...

"La stagnazione che ha colpito il settore pelle negli ultimi mesi non



POLARIS

credo possa minare il trend storico di crescita e consolidamento. Ha più a che fare con un rallentamento fisiologico seguito al grande balzo verso l'alto realizzato a cavallo tra il 2021 e il 2022. La decrescita probabilmente è dovuta ai problemi di smaltimento degli stock del prodotto finito. Già dalla fine del primo semestre del 2023 penso assisteremo a un movimento di ripresa, facilitato anche dalla riapertura del mercato cinese".

### Come si inserisce Ecotan in tale contesto?

"Il messaggio che Silvateam, grazie a Ecotan, lancia al mondo della moda è unico. Non credo sussistano, in questo momento, alternative altrettanto valide a un progetto che ha saputo sviluppare un sistema di concia altamente sostenibile; un network virtuoso, estremamente vario e diffuso con le concerie e le case di moda; e una comunicazione così chiara ed efficace".

### Ci sono mercati che hanno accolto meglio di altri la nascita del sistema di concia Ecotan?

"Siamo molto felici dell'ottima accoglienza che il progetto Ecotan ha ricevuto in particolare in Korea, Pakistan e Messico, oltre al mercato italiano; perciò, stiamo investendo e investiremo molto



CAMALEONTE

su queste piazze che riteniamo potranno darci non poche soddisfazioni. Ovviamente, non possiamo trascurare altri due attori cruciali del mercato della pelle, come Cina e India. Nonostante la Cina nel 2022 si sia totalmente congelata, rimane senza dubbio un interlocutore imprescindibile. Tanto che a maggio organizzeremo il primo Ecotan Tour in Cina\*.

#### Quale, secondo lei, il pregio più rilevante del progetto Ecotan?

"Aver sovvertito il modo di lavorare dell'intera industria della pelle. Non ha precedenti il network che abbiamo realizzato fra noi, sviluppatori di tecnologia, e le concerie. Con i nostri partner abbiamo realizzato un piano di marketing congiunto che rappresenta un modo di lavorare molto diverso rispetto al passato. Un modo di lavorare necessario per dimostrare a un mondo sofisticato come quello della moda che esistono delle alternative alla concia tradizionale, solide dal punto di vista scientifico e accattivanti per la comunicazione.

L'altro aspetto da sottolineare è prettamente tecnico. In soli due anni, siamo stati in grado di realizzare una collaborazione stretta fra i nostri esperti e i tecnici delle varie concerie che ci ha permesso di passare dai primi 5 prototipi di pelle a intere collezioni conciate Ecotan, ospitate in molti stand di un'importante fiera come Lineapelle. Una varietà di pellami che copre ormai il 90% dell'artigianistica del mondo della pelle\*.

#### Quali sono i prossimi passi?

"Ci troviamo in una fase cruciale in cui la semina fatta in questi primi anni deve germogliare nell'interesse delle case di moda. Dopo aver campionato e valutato positivamente le pelli trattate con Ecotan, ora speriamo decidano di puntare sui prodotti dei nostri partner per realizzare le loro collezioni sostenibili e di qualità. Siamo ottimisti e crediamo che questo 2023 potrà regalarci ottime soddisfazioni e, magari già l'anno prossimo, vedere i cartellini verdi Ecotan nei negozi\*.

#### L'ottimismo deriva solo da buone sensazioni o anche da riscontri oggettivi?

"Ovviamente dai rilevati ottenuti sul campo, ma anche da situazioni oggettive che vanno delineandosi. La legislazione europea, per esempio, si sta muovendo verso un approccio sistemico nei confronti dei temi della sostenibilità. Ecotan si inserisce perfettamente in tale contesto poiché permette già oggi alle concerie di assolvere agli obblighi legislativi di domani\*.

#### Di cosa andate più orgogliosi?

"Forse la gratificazione più apprezzabile deriva dalla consapevolezza di aver conquistato la fiducia delle aziende con cui collaboriamo. Sono felici di fornirli i loro materiali da esporre nello stand Ecotan accanto a quelli di altre concerie o di partecipare a eventi congiunti per presentare i campionari agli uffici stile dei grandi brand della moda. Significa che è forte il rapporto instaurato con loro\*.

#### Ecotan prevede ulteriori evoluzioni?

"Il progetto Ecotan è sempre in evoluzione. È prematuro svelare i nostri piani, perciò possiamo solo dire che il principio del totale ritorno in natura delle risorse utilizzate dalla moda rimane per noi un'assoluta priorità\*.

#### Una curiosità per chiudere: come è nato Ecotan?

"Già nel 2010, quando ancora pochi parlavano di sostenibilità, abbiamo iniziato i primi studi tesi a valutare il nostro sistema di concia naturale, realizzato tramite i tannini. Così abbiamo avviato diverse ricerche con le Università e molti test di laboratorio per mettere nero su bianco le potenzialità del nostro sistema. Durante il lockdown abbiamo raccolto tutti i dati in nostro possesso e sistematizzato la nostra proposta. Così Ecotan ha visto la luce\*.



HASHTAG



WHITE INDUSTRY