

# PASSIONE E RICERCA COME STILE DI VITA

Chiara Benedettini e Matteo Fontana

## Intervista a Franco Stacchiotti, Presidente e CEO di Euromet



Franco Stacchiotti

“Passione” è la parola-chiave che torna più volte nel corso della chiacchierata con Franco Stacchiotti, fondatore di Euromet. Sul biglietto da visita scriverebbe, forse: “Appassionato di meccanica”, che poi è il suo modo per dire “sognatore”...

**U**na figura allo stesso tempo semplice e complessa, immediata e stratificata: ecco Franco Stacchiotti, fondatore e anima di un marchio che fa del Made in Italy la sua bandiera, anche nella meccanica applicata allo spettacolo e all'AV: Euromet. Negli anni abbiamo imparato a conoscere il suo carattere schivo: ci si aspetterebbe un “Barone”, un “Signore della meccanica” in grado di dare lezioni a tutti ma, quando lo abbiamo intervistato affiancato dalla sua arguta e simpaticissima consorte, Franco si rivela un conversatore tanto amabile quanto impacciato, tanto brillante nella sua aneddotica, e nello spirito con cui risponde alle domande, quanto timido e riservato quando si tratta di rievocare i successi. Perché in fondo (lo si capisce benissimo fin da subito), a lui non interessano tanto le soluzioni già trovate, quanto piuttosto quelle ancora da trovare;

si stanca presto di parlare delle sfide vinte, mentre gli brillano gli occhi non appena gli si para davanti la possibilità di una sfida ancora da intraprendere. Anche adesso, avendo sorpassato i 70 anni, che sta pensando a una “quasi tranquilla” pensione, anche se rimandata a data da destinarsi.

### Qual è la sua storia “creativa”?

La mia storia parte con la fine dell'azienda dove ero dipendente, facevo l'attrezzista e il meccanico nel campo degli accessori per la musica. Purtroppo venne a mancare il titolare, dopo appena un paio d'anni che lavoravo lì, ero giovane allora... Insomma, le cose si stavano mettendo male. Io non avevo esperienza nel gestire le aziende, ma avevo passione: sì, ero appassionato di meccanica, adoravo ideare soluzioni alle problematiche che si presentavano. Così con alcuni soci nel 1983 abbiamo fondato Euromet, e ho cominciato a sviluppare soluzioni, più che prodotti, per il mondo della musica: stativi e leggii, supporti per strumenti musicali ecc.

### Un argomento molto interessante: soluzione o prodotto? Cosa viene prima?

Prima di tutto vengono le idee. Se ti sottopongono una problematica, la sfida è avere l'idea giusta, che combini semplicità ed efficacia. Mi sono sempre divertito a realizzare le idee che avevo. A quei tempi, per fare un esempio, iniziava la telefonia, si stava passando alla tastiera elettronica da quella elettromeccanica, si stavano sviluppando le prime soluzioni di vivavoce, di numeri in memoria eccetera. Allora, in affiancamento al filone principale per la musica, feci una delle prime tastiere elettroniche e sviluppai anche

un modello di telefono da tavolo... all'epoca era qualcosa di futuristico, di innovativo.

### Ma quindi, come è iniziata la sua carriera, con un'idea o con un prodotto?

Il mercato detta le sue richieste, io ho sempre cercato le soluzioni meccaniche più adatte ad assecondarle, di volta in volta. Occorre unire genialità a semplicità, il prodotto più semplice è sempre il più apprezzato. I supporti per musica che costruivo all'inizio della mia carriera, infatti, venivano apprezzati per funzionalità e durata. La durata di un prodotto è un altro aspetto importantissimo, distingue un lavoro magari volutamente dozzinale (ci sono aziende che fanno prodotti che costano poco e durano altrettanto) da un lavoro artigianale, fatto con passione, per dare al cliente un prodotto che potrà utilizzare per dieci o più anni.

### Oggi Euromet è molto conosciuta nel mondo del video e, in particolare, della videoproiezione, per i supporti per proiettori. Come siete entrati in questo settore?

Come dicevo, all'inizio facevamo soprattutto pezzi d'élite, senza fare grandi numeri, anche perché si sentiva già la concorrenza dell'estremo Oriente, con prodotti qualitativamente inferiori ma capaci di riempire il mercato. Allora, per non scendere sul terreno di questi produttori, abbiamo deciso di mantenere la nostra qualità ma diversificando, e ci siamo dedicati anche al video oltre che all'audio, per avere un più ampio parco prodotti. Mi sono concentrato sui supporti per i proiettori e ho realizzato UFO: consentiva di regolare la posizione del proiettore stringendo semplicemente una sfera dentro un cono, con un fermo, e si poteva sia appenderlo a soffitto che montarlo su tralicci. Per diversi anni ci ha dato grande soddisfazione, poi ovviamente... in tanti ci hanno copiati!



Franco Stacchiotti con la sua simpaticissima consorte

### È il destino delle buone idee, no? Quello di essere riprese da altri...

È inevitabile, infatti bisogna sperimentare e crescere sempre, mettersi alla prova, accettare le sfide del mercato e farle proprie... Ad esempio, nel 2009 abbiamo lanciato il famoso Arakno, per reagire al fatto che ci avevano copiato UFO: grazie alle sue viti filettate è possibile regolare la disposizione di un videoproiettore al millimetro, e su tutti gli assi, replicando il successo di UFO. Si presta molto a piccoli e medi proiettori, mentre negli ultimi anni ci stiamo concentrando sulle gabbie per videoproiettori di grande formato e maggior peso.

### Una volta messa a fuoco l'idea, quali altri fattori determinano la buona riuscita di un prodotto?

È importantissima la scelta dei materiali, non devono consumarsi o creare attriti

Noi di solito scendiamo in campo quando ci sono da trovare soluzioni nuove: Euromet non fornisce cose che già esistono, ma progetta prodotti che vanno a coprire delle esigenze non ancora soddisfatte



indesiderati. E poi occorre lavorare in partnership coi grandi marchi, per poter sperimentare le soluzioni più efficaci. Noi abbiamo lavorato tanto con Christie, Panasonic, che ci ha messi alla prova con richieste molto particolari... E anche con NEC, con Epson... Per ogni marchio abbiamo studiato soluzioni dedicate. Abbiamo cercato di offrirne di sempre più sofisticate mantenendo compattezza e funzionalità: i prodotti non devono essere difficili da montare e da usare.

**E al di là dei proiettori?**

C'è il filone molto interessante dei grandi monitor: non solo devono poter essere appesi, ma con il loro maggior impiego in ambito Corporate, devono anche poter stare su supporti a terra ed essere movimentati in sicurezza. Abbiamo quindi sviluppato ottime strutture, anche per LEDwall di grandi dimensioni. Noi di solito scendiamo in campo quando ci sono da trovare soluzioni nuove: Euromet non fornisce cose che già esistono, ma progetta prodotti che vanno a coprire delle esigenze non ancora soddisfatte. *(La Signora Stacchiotti alza gli occhi al cielo, sorride: ci sembra di intuire un suo pensiero per le tantissime ore di lavoro profuse da Franco nello sviluppo dei suoi prodotti!)*

**C'è qualche prodotto in questo settore di cui va particolarmente fiero?**

Per me la fase veramente bella è quella dell'ideazione e dello sviluppo, lì ci metto tutta la passione... e Volta credo sia un'ot-

tima soluzione a un problema comune. È nato nel 2019-2020, e oggi è affiancato da Opera, presentato a ISE 2022. Il sistema di frizione si può tarare in base al peso del monitor, così da poterlo spostare e ruotare con un dito. Possiamo anche lasciare il monitor in posizione libera, ma rimane lo stesso bloccato. Il brevetto si chiama Sistema Turn, permette di ruotare a mano libera anche monitor touch molto pesanti in totale sicurezza, senza blocchi.

**Voi di Euromet come affrontate il problema della scarsità di materiali in questo periodo?**

La difficoltà c'è, non si può negare. Oggi è oggettivamente più difficile reperire le materie prime, e aggiungo che il mercato globale è sempre più squilibrato, per via della concorrenza di Paesi lontani che sfruttano ampie risorse. Noi stiamo sperimentando materiali nuovi, cercando di adattare i prodotti alle materie che abbiamo in favore dei progetti, che hanno delle scadenze e delle date da rispettare. Abbiamo l'umiltà di adattare le nostre tecnologie alle esigenze dei clienti (e dei prodotti!), e sappiamo a chi rivolgerci per determinate lavorazioni, sfruttando l'indotto. Ovviamente, quando possiamo, costruiamo tutto internamente, coi nostri macchinari.

**L'indotto è importante per Euromet?**

Sì molto: la Regione Marche ha una importante storia negli strumenti musicali, da alcune aziende tradotta anche in produzione

e distribuzione di marchi audio e lighting. Noi siamo nati qui per rispondere alle loro esigenze e, solo in seguito abbiamo iniziato a lavorare su altri filoni, approcciando anche i mercati internazionali, ma abbiamo sempre mantenuto la nostra sede e fabbrica di Loreto, nella provincia di Ancona. Oggi infatti Euromet è distribuita in 60 Paesi, compresi alcuni che producono prodotti per le medesime applicazioni. L'indotto è importante anche come risorsa: lavoriamo solo nell'ambito del Made in Italy e, per fortuna, qui intorno ci sono ancora tante aziende che, in caso di necessità particolari, possono darci il supporto necessario.

**Per concludere, ci permetta una domanda "impegnativa": come si costruisce un'azienda di successo e di prestigio come Euromet?**

*(Sorride, vorrebbe evitare di rispondere ma, pungolato anche da sua moglie, si decide - ndr)* Beh, a questi risultati si arriva grazie alla passione, ma anche al supporto della famiglia. Per me fare ricerca è un modo di vivere. Inoltre, bisogna mettere al posto giusto le persone giuste e dare fiducia a chi merita. Infine, per scelta abbiamo sempre prediletto la qualità: i nostri prodotti durano dieci e più anni, ben oltre alle esigenze dell'utilizzatore. Si tratta di una scelta, ovviamente noi costiamo di più, ma sul lungo periodo, è una scelta che ha pagato!

[www.euromet.com](http://www.euromet.com)



# PASSION AND RESEARCH AS A WAY OF LIFE

Chiara Benedettini e Matteo Fontana

## Interview with Franco Stacchiotti, President and CEO of Euromet di Euromet



"Passion" is the key word that comes round several times during the chat with Franco Stacchiotti, founder of Euromet. On his business card he would write, perhaps: "Passionate about mechanics", which is his way of saying "dreamer" ...

**Euromet**

L'azienda nasce agli inizi degli anni 60 con il nome originario di MET, il core business era la produzione di soluzioni elettrotecniche per strumenti musicali; nei primissimi anni 80 a seguito della scomparsa improvvisa del titolare l'azienda chiuse e nel 1983 l'attuale titolare Stacchiotti con alcuni altri dipendenti fondarono l'attuale Euromet.

Euromet fino alla metà degli anni 90 ha operato nel mercato Musicale, dopo il core business si spostò verso la produzione di nuove soluzioni integrate per installazione e AV. Oggi Euromet è presente in oltre 60 Paesi nel mondo, vanta una fama internazionale nel settore professionale e gode delle partnership con le multinazionali del settore AV, il "Made only in Italy", la qualità e garanzia fino a 5 anni, il servizio sono i suoi punti cardine.

**Euromet**

The company was founded in the early 1960s with the original name of MET, the core business was the production of electro-technical solutions for musical instruments; in the early 80s following the sudden death of the owner, the company closed and in 1983 the current owner Stacchiotti with some other employees founded the current Euromet.

Euromet, until the mid 90s, operated in the Music market, after the core business it moved towards the production of new integrated solutions for installation and AV. Today Euromet is present in over 60 countries around the world, boasts an international reputation in the professional sector and enjoys partnerships with multinational companies in the AV sector, the "Made only in Italy", quality and warranty up to 5 years, service is at the core.

**A** figure that is both simple and complex, immediate and layered: here is Franco Stacchiotti, founder and soul of a brand that makes Made in Italy its flag, also in the mechanics applied to entertainment and AV: Euromet. Over the years we have got to know his shy character: we would expect a "Baron", a "Lord of mechanics" able to give lessons to everyone but, when we interviewed him, flanked by his witty and very nice wife, Franco turns out to be a conversationalist as amiable as he is awkward, as brilliant in his anecdotal ways, and in the spirit with which he answers questions, as shy and reserved when it comes to recalling successes. Because after all (it is very clear right away), he is not so much interested in the solutions already found, but rather those still to be found; he soon gets tired of talking about the challenges he has won, while his eyes shine as soon as the possibility of a challenge yet to be undertaken appears in front of him. Even now, having passed the age of 70, he is thinking of an "almost peaceful" retirement, even if postponed until a later date.

**What is his "creative" story?**

My story starts with the end of the company where I was an employee, I was a toolmaker and mechanic in the field of music accessories. Unfortunately, the owner passed away, after just a couple of years working there, I was young then ... In short, things were going badly. I had no experience in managing companies, but I had a passion: yes, I was passionate about mechanics, I loved devising solutions to the problems that arose. So with some partners in 1983 we founded Euromet, and I began to develop solutions, rather than products, for the world of music: stands and lecterns, stands for musical instruments, etc.

**A very interesting topic: solution or product? What comes first?**

Ideas come first. If you are presented with a problem, the challenge is to have the right idea, which combines simplicity and effectiveness. I've always enjoyed realising the ideas I had. At that time, to give an example, telephony began, the electronic keyboard was passing from the electromechanical one, the first hands-free solutions, memory numbers and so on were being developed. Then, alongside the main trend for music, I made one of the first electronic keyboards and also developed a desk

phone model ... at the time it was something futuristic, innovative.

**So, how did your career start, with an idea or a product?**

The market dictates its demands, I have always looked for the most suitable mechanical solutions to satisfy them, from time to time. It is necessary to combine genius with simplicity, the simplest product is always the most appreciated. The music stands that I built at the beginning of my career, in fact, were appreciated for their functionality and durability. The duration of a product is another very important aspect, it distinguishes a work that is perhaps deliberately cheap (there are companies that make products that cost little and last as long) from a craftsmanship, done with passion, to give the customer a product that can be used for ten or more years.

**Today Euromet is well known in the world of video and, in particular, of video projection, for projector supports. How did you enter this sector?**

As I said, at the beginning we mainly made elite pieces, without making large numbers, also because we were already feeling the competition from the Far East, with lower quality products but capable of filling the market. So, in order not to go down on the terrain of these producers, we decided to maintain our quality but also diversifying, and we also dedicated ourselves to video as well as audio, to have a wider range of products. I focused on projector supports and made UFO: it allowed you to adjust the position of the projector by simply squeezing a sphere inside a cone, with a catch, and you could either hang it from the ceiling or mount it on trusses. For several years it has given us great satisfaction, then obviously... many have copied us!

**It's the fate of good ideas, isn't it? That of being filmed by others ...**

It is inevitable, in fact we must always experiment and grow, put ourselves to the test, accept the challenges of the market and make them our own ...

For example, in 2009 we launched the famous Arakno, to react to the fact that they had copied UFO: thanks to its screws threaded you can adjust the arrangement of a video projector to the millimetre, and on all axes, replicating the success of UFO. It lends itself very well to small and medium projectors, while in recent years we have been focusing on cages for large format and heavier projectors.

**Once the idea is in focus, what other factors determine the success of a product?**

The choice of materials is very important, they must not wear out or create unwanted friction. And then it is necessary to work in partnership with the big brands, in order to experiment with the most effective solutions. We have worked a lot with Christie, Panasonic, who put us to the test with very particular requests... And also with NEC, with Epson... For each brand we have studied dedicated solutions. We have tried to offer more and more sophisticated ones while maintaining compactness and functionality: the products must not be difficult to assemble and use.

**And beyond the projectors?**

There is the very interesting trend of large monitors: not only must they be able to be hung, but with their greater use in the Corporate sector, they must also be able to stand on ground supports and be handled safely. We have therefore developed excellent structures, even for large LED walls. We usually go out into the field when there are new solutions to be found: Euromet does not supply things that already exist, but designs products that cover needs that have not yet been met. (Mrs. Stacchiotti raises her eyes to the sky, she smiles: we seem to intuit a thought of her for the many hours of work spent by Franco in the development of the products!)

**Is there any product in this sector that you are particularly proud of?**

For me the really beautiful phase is that of conception and development, I put all my passion there ... and I think Volta is an excellent solution to a common problem. It was born in 2019-2020, and today it is joined by Opera, presented at ISE 2022. The clutch system can be calibrated according to the weight of the monitor, so that it can be moved and rotated with a finger. We can also leave the monitor in a free position, but it remains locked. The patent is called Turn System, it allows you to freely rotate even very heavy touch monitors in total safety, without blocks.

**How do you at Euromet deal with the problem of scarcity of materials in this period?**

The difficulty is there, it cannot be denied. Today it is objectively more difficult to find raw materials, and I would add that the global market is increasingly unbalanced, due to the competition from distant countries that exploit vast resources. We are



experimenting with new materials, trying to adapt products to the materials we have in favour of projects, which have deadlines and dates to be met. We have the humility to adapt our technologies to the needs of customers (and products!), And we know who to turn to for certain processes, taking advantage of the related activities. Obviously, when we can, we build everything internally, with our machinery.

**Is the related business important for Euromet?**

Yes a lot: the Marche Region has an important history in musical instruments, also translated by some companies into the production and distribution of audio and lighting brands. We were born here to meet their needs and only later we started working on other areas, also approaching international markets, but we have always kept our headquarters and factory in Loreto, in the province of Ancona. Today, Euromet is distributed in 60 countries, including some that produce products for the same applications. The related industries are also important as a resource: we only work in the field of Made in Italy and, fortunately, there are still many companies around here that, in case of special needs, can give us the necessary support.

**To conclude, allow us a "challenging" question: how do you build a successful and prestigious company like Euromet?**

(He smiles, he would like to avoid answering but, being prodded by his wife, he decides to say) Well, these results are achieved thanks to passion, but also to the support from family. For me, research is a way of life. Also, you need to put the right people in the right place and trust those who deserve it. Finally, by choice we have always preferred quality: our products last ten or more years, well beyond the user's needs. It is a choice, of course we cost more, but in the long run, it has paid off!

[www.euromet.com](http://www.euromet.com)

It is necessary to combine genius with simplicity, the simplest product is always the most appreciated