

Glass

IN  STYLE

N. 32
Maggio 2015

ISSN 2421-3506

Tecnologie e creatività made in Italy

ANTEPRIMA VITRUM 2015

Due giorni a Milano
con la stampa internazionale:
video e interviste

RICERCA & SVILUPPO

Teorie
della transizione
vetrosa:
le novità

SPECIALE MIR STEKLA

Dossier Aziende



DIETRO LE QUINTE Focus "Vetro cavo - Tableware"

MIR STEKLA 2015



DOSSIER AZIENDE

Bottero - Elettromeccanica Bovone
Fenzi - Officina Meccanica Schiatti Angelo
Tyrolit

R&S sempre orientata a una qualità senza compromessi

di Redazione - foto di Fenzi Group

36

Questa edizione di Mir Stekla è sicuramente un evento speciale, in particolare per il delicato momento storico del Paese". Lo conferma Matteo Padovan, General Manager di OOO Fenzi e OOO Alu-Pro, riflettendo sulle conseguenze per il mondo del vetro piano (come ogni altro settore industriale e sociale) di questa congiuntura che sta scoraggiando investimenti e programmi di crescita.

"Quello che quasi tutti gli addetti al settore hanno notato - prosegue Padovan - è una ricerca esasperata di prodotti low cost, con discutibili livelli di affidabilità e sicurezza. Negli ultimi sei mesi, nel mondo del vetrocamera, e in particolare nel settore di sigillanti e profili distanziatori, abbiamo assistito alla diffusione di prodotti da tutti riconosciuti qualitativamente non all'altezz-

Sigillanti Fenzi e profili Alu-Pro: con le due sedi a Lipetsk, il Gruppo consolida la propria strategia e amplia la rete e la presenza sul mercato russo

za del mercato Russo. La novità maggiore, e in controtendenza con i diversi player di mercato, sarà appunto quella di non presentare linee di prodotto low quality".

La ricerca e sviluppo che il Gruppo ha infatti attuato non ha mai avuto l'obiettivo di introdurre nel mercato gamme di prodotti di qualità inferiore rispetto a quelli che oggi ha a portfolio.

Le strategie Glass Alliance

Glass Alliance ha sempre ritenuto, e lo ritiene anche oggi, il mercato russo molto strategico. "Con due stabilimenti produttivi in Russia - spiega Matteo Padovan - ci siamo avvicinati molto al mercato, comprendiamo e reagiamo da sempre con efficacia alle esigenze, che negli ultimi anni sono state davvero mutevoli. Possiamo giovare del know-how e dell'esperienza internazionale di un gruppo che presidia i 5 continenti con 10 stabilimenti produttivi. Questo ci rende assolutamente dinamici nel rispondere alle più svariate sfide del settore". Pronto a supportare il mercato con le migliori soluzioni, senza mai tradire il fattore qualità, Glass Alliance vanta una gamma prodotti che nessun altro player possiede in area russa. I due stabilimenti di Lipetsk sono dotati delle più avanzate tecnologie per la produzione di sigillanti e profili per vetrocamera high quality. "Oggi - ricorda Padovan - molti segmenti del mercato richiedono solamente prodotti low cost, dovendo accettare però un deterioramento del livello qualitativo. Glass Alliance sta rispondendo a questa situazione con prodotti molto competitivi mantenendo un elevatissimo contenuto tecnologico e senza alcun compromesso. È la nostra filosofia. Siamo pronti a sostenere i produttori di vetrocamera e finestre aumentando la competitività dei nostri prezzi ma senza contribuire al livellamento verso il basso della qualità di sigillanti e profili".

37



Matteo Padovan,
General Manager
di OOO Fenzi
e OOO Alu-Pro

Le previsioni

"Fare forecast attendibili - commenta il General Manager di OOO Fenzi e OOO Alu-Pro - sta diventando sempre più difficile. Abbiamo notato un interesse crescente per progetti architettonici dove si richiedono vetrocamera e finestre più performanti. Le nostre soluzioni votate all'energy saving sono molto attraenti poiché vengono da molti anni utilizzate con soddisfazione nei mercati dell'Europa del Nord e la nostra ricerca non si è mai fermata".

"Nel mercato russo sta progressivamente aumentando anche l'utilizzo di vetro basso emissivo - prosegue Padovan - c'è la voglia di lavorare su prodotti innovativi ma, allo stesso tempo, la maggior parte delle ditte deve affrontare la realtà di un momento economico e finanziario difficile, virando su soluzioni meno complesse. In questo senso, Glass Alliance mira a porsi come partner di riferimento per la Russia, a tutti i livelli, sia per il difficile presente sia per un futuro a medio e lungo termine, che ha sicuramente prospettive di sviluppo e crescita".



CHROMATECH

"Sia per i canalini che per i sigillanti - sottolinea il manager - nelle sedi produttive di Lipetsk stiamo continuando a ottimizzare i processi industriali e migliorare i controlli qualitativi. L'utilizzo di materie prime di assoluta qualità, sia per performance sia per impatto ambientale, rimane e rimarrà un must per la nostra attività".

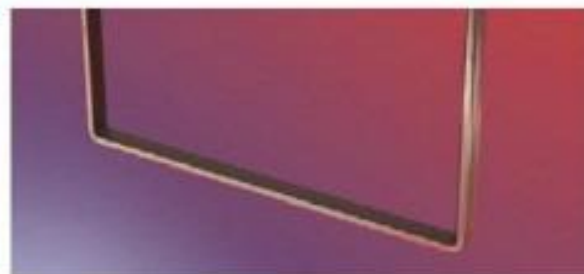
Per il Gruppo Fenzi l'esperienza a Mir Stekla è sempre molto positiva, e non solo per l'acquisizione di nuovi contatti di produttori e distributori.

"In tutte le edizioni, il nostro stand è da sempre fulcro di meeting importanti con tutti i nostri partner, con cui definiamo o correggiamo le strategie per la nuova stagione.

Inoltre, posso sottolineare con soddisfazione che, anche grazie alla presenza di due sedi a Lipetsk per la



CHROMATECH PLUS



CHROMATECH ULTRA



produzione di sigillanti Fenzi e profili Alu-Pro per il vetrocamera, il richiamo dei nostri brand si fa sempre più forte di anno in anno. E questo contribuisce ad ampliare la nostra rete e presenza sul mercato".

"Ciò che ci attendiamo, dunque, è di proseguire su questa strada, convinti che anche in un momento difficile come questo si possa fare business e raccogliere opportunità", conclude Matteo Padovan.

39



Prodotti Fenzi