

<p>1 Editoriale Gestione per la Qualità, Controllo e Assistenza, QCA, Il Metodo Marzoli.</p>	<p>2 Nuovi mercati Cavalli di razza per raggiungere grandi traguardi</p>	<p>3 Marzoli nel mondo La presenza Marzoli in Pakistan</p>
<p>4 Marzoli nel mondo Marzoli nel crescente mercato indiano</p>	<p>5 Scheda tecnica Innovazione e Brevettazione</p>	<p>6 Dal mondo Marzoli Il cotone: un fiore prezioso</p>

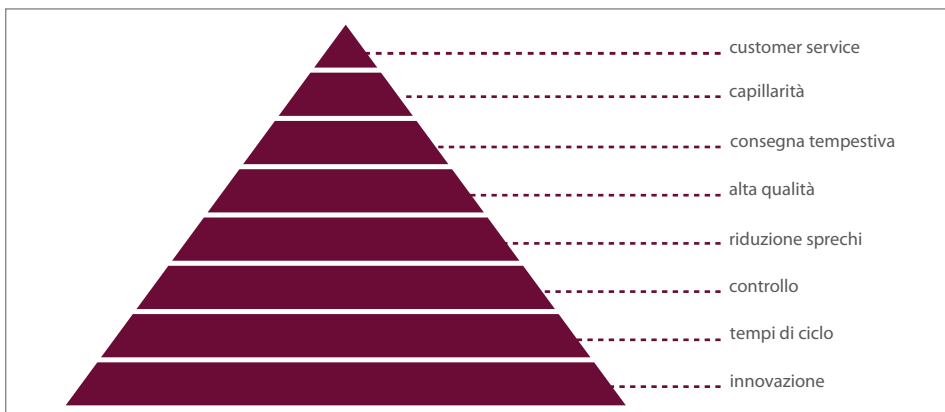
1 **Gestione per la Qualità, Controllo e Assistenza (QCA): il Metodo Marzoli.** Il cliente ci mette alla prova e noi rispondiamo con professionalità ed efficienza.

Dove le vecchie certezze dei tradizionali modelli di sviluppo e management si sono "sgretolate" di fronte alle nuove problematiche di stabilizzazione e crescita sui mercati di riferimento, una moderna ed efficace gestione d'azienda, in un ambiente competitivo estremamente turbolento e variabile, non può prescindere dall'adozione di nuovi sistemi di governo in grado di supportare gli imprenditori stessi nella direzione ordinata, programmata, efficiente ed efficace delle imprese.

La gestione di un'azienda come **Marzoli** ci ha imposto la necessità di un continuo cambiamento di strategie, che ne garantisca dinamismo e flessibilità al passo con i mercati e le tendenze, una continua massimizzazione delle performance economiche, finanziarie, operative e di mercato.

Le dimensioni operazionali che **Marzoli** ha innovato sono:

- incrementare la copertura di mercato per aumentare i volumi di vendita;
- fidelizzare i clienti acquisiti;
- contenere i costi di prodotto e di struttura;
- progettare e realizzare prodotti in grado di soddisfare al massimo i clienti, cogliendone appieno la loro domanda;
- ridurre i tempi di progettazione ed introduzione sul mercato di nuovi prodotti;
- aumentare la capacità di risposta dell'organizzazione alle variazioni di mercato;
- avere processi produttivi e decisionali in grado di utilizzare con la massima efficienza, efficacia ed "affidabilità" le



- risorse materiali, finanziarie ed umane;
- ridurre i tempi di ciclo/lavorazione;
- ridurre difetti, errori e sprechi;
- assistere il cliente in modo capillare.

In sintesi, lavorare su: **INNOVAZIONE, TEMPI DI CICLO, CONTROLLO, SPRECHI, QUALITÀ, CONSEGNA, CAPILLARITÀ, CUSTOMER SERVICE.**

Marzoli è riuscita a gestire ognuno di questi cambiamenti che hanno interessato orizzontalmente tutta la struttura aziendale. Infine, un approccio innovativo che integra i classici sistemi di gestione qualità e di controllo di gestione, può consentire alle aziende di raggiungere i suddetti obiettivi, contenendo costi, tempi e risorse, e senza inutili burocratizzazioni.

I valori che sono stati alla base della crescita lenta, ma di successo della **Marzoli** dipendono proprio dal "**Sistema Marzoli**" creato dalla sinergia di due approcci di importanza

relevante che potrei definire due veri e propri pilastri del successo.

Il primo è il Sistema di Produzione **Marzoli** (MPS) che ha la sua base nella caccia agli sprechi e nell'organizzazione delle attività ottimizzando i flussi il più possibile continui. Tale metodo di organizzazione della produzione ha la più nota applicazione nella tecnica del Just in Time, la famosa "produzione snella" che coordina i tempi di effettiva necessità dei materiali e che **Marzoli** utilizza dagli anni 80. Il secondo elemento, ma non di minor importanza, è la Qualità Totale, un approccio che ha interessato la struttura interna, attraverso il coinvolgimento di tutto il personale, ponendo grande attenzione nel soddisfare i bisogni del cliente.

La soddisfazione del cliente è il metro d'analisi del raggiungimento degli obiettivi e il fine ultimo dell'organizzazione e la **Marzoli** è ormai in questa dimensione.

Fiere e Simposi nel mondo



ITMA Barcellona
22 - 29 September 2011
Exhibition
Fira de Barcelona -
Spain



Texmac India 2011
22 - 29 September 2011
Exhibition
Bombay Exhibition Center
Mumbai

2 Cavalli di razza per raggiungere grandi traguardi

Dario Poma: nuovo area manager di Nord/Sud America, Magreb e Italia

Da semplice tecnico meccanico ad area manager del Nord/Sud America e non solo.

Si è diplomato all'Istituto Tecnico Commerciale L. Einaudi di Chiari come Perito Aziendale e Corrispondente Lingue Estere ed è entrato in **Marzoli** nel 1996. Durante il primo anno ha conosciuto l'azienda, ricoprendo diversi ruoli in differenti reparti della **Marzoli**.

Nel 1998 ha assunto il ruolo di tecnico meccanico incaricato del montaggio e dell'avviamento del parco macchine, ruolo svolto fino al 2005. Dal 2005 al 2009 ha gestito la sala sperimentale, dove vengono sviluppate e testate le nuove macchine **Marzoli**.

Dal 2009 è divenuto area manager per India, Bangladesh e Medio Oriente fino al gennaio 2011, data che ha segnato il suo passaggio al ruolo sempre di area manager ma per il Nord/Sud America, l'area Magreb, l'Italia e la Penisola Iberica, testimone passatogli dal veterano uscente Tullio Metelli.



Dario Poma

Stefano Bordoni: sales manager

Dall'ITC di Palazzolo sull'Oglio agli States.

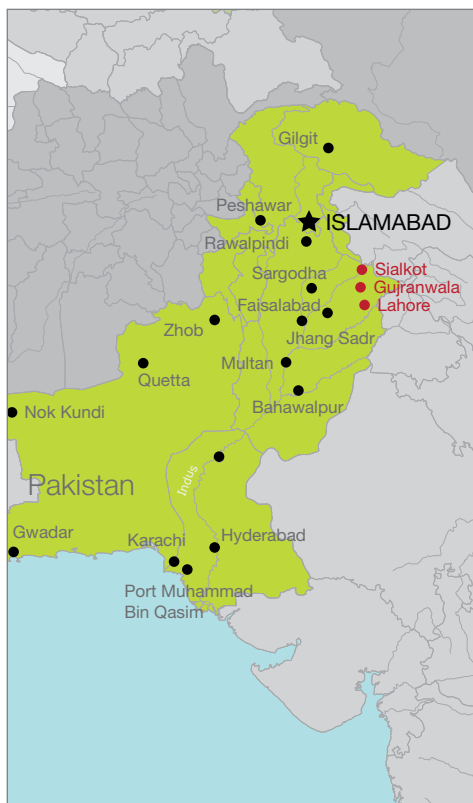
Nel 1992 ha acquisito il diploma in Elettronica e Telecomunicazioni presso l'ITIS **Marzoli** di Palazzolo sull'Oglio e già in quell'anno iniziò la sua carriera in **Marzoli**: partito nell'ufficio tecnico come responsabile progetto elettronico del filatoio RST1 (hardware e software), ha poi assunto il ruolo di Sales Area Manager per India, Nord America, Russia e Repubbliche Ex Sovietiche. Per questo motivo è stato trasferito alla **Marzoli Int.** ed ha risieduto negli Stati Uniti per 4 anni, dove si è occupato di commissioning, after sales, spare parts per il Nord America. Dal 2010 ha assunto la responsabilità di area manager nel Far East, con particolare attenzione al mercato indiano, dove la **Marzoli** sta investendo in un servizio pre e post-vendita di alto livello.

Entrambi gli area managers saranno lieti di accogliere i loro clienti presso ITMA 2011, a Barcellona dal 22 al 29 Settembre 2011 e di mostrare le nuove macchine e le più recenti innovazioni meccanico-tecnologiche.



Stefano Bordoni

3 La presenza Marzoli in Pakistan IGATEX 2010



Carta del Pakistan

Marzoli anche nel 2010 non ha potuto mancare alla più importante fiera del Pakistan: IGATEX, nell'Expo Centre Lahore dal 22 al 24 ottobre 2010.

Il Pakistan ha un ruolo rilevante nel mercato delle macchine tessili e del tessile in generale: è tra le 10 maggiori nazioni esportatrici del settore tessile e possiede il 7,6% della capacità di filatura dell'intera Asia.

A giustificare la costante presenza di **Marzoli** in Pakistan sono le numerose iniziative che il governo sta intraprendendo per incentivare la crescita del mercato tessile, tra le quali: finanziamenti per incoraggiare gli investimenti nell'industria tessile pakistana e l'abbassamento dei dazi sulle importazioni.

Marzoli conosce da molto tempo le potenzialità che questa nazione possiede poiché già da molti anni **Marzoli** esporta le proprie macchine e la propria tecnologia in Pakistan. L'azienda ha deciso di partecipare alla fiera IGATEX, perché la considera un modo per far conoscere agli esperti del settore tessile, le sue macchine, e soprattutto, l'elevato livello di tecnologia ed innovazione, punti di forza **Marzoli** che la rendono estremamente concorrenziale in tutti i mercati del mondo.

Simposio alla "National Textile University"

Marzoli, al fine di coinvolgere anche i giovani studenti del settore tessile del paese, ha organizzato il 20 gennaio 2011 il suo primo simposio alla "National Textile University" di Faisalabad, con la collaborazione della "Spinning Society". All'evento erano presenti non solo gli studenti, ma anche il corpo docente e una decina di General Managers delle aziende che si occupano di filatura della zona.

Il principale tema trattato è stato il "*Marzoli product range*". Si è discusso e ragionato sulle nuove prospettive del mercato del Medio Oriente e gli impianti **Marzoli** per il denim e filati misti. **Marzoli**, si è dimostrata ancora una volta, portatrice di idee innovative e di successo e si è detta disponibile per altri incontri di natura tecnica.

4 Marzoli nel crescente mercato indiano

Da quando l'India è divenuta uno dei principali centri d'interesse per il mercato tessile, lo scopo primo di Marzoli è stato quello di intensificare l'attività della rete sia di vendita che di assistenza tecnica in questo esteso mercato in rapido sviluppo.

La grande forza della **Marzoli** risiede nella capacità di fornire principalmente impianti di filatura automatizzati, tendenza non ancora del tutto sviluppata e recepita all'interno del mercato indiano e che di conseguenza potrebbe aprire le porte ad un promettente futuro per i clienti indiani.

Allo scopo di fare fronte alla crescente domanda dei suoi prodotti, **Marzoli** ha provveduto a creare un'ampia rete di vendita e di assistenza in diverse aree del subcontinente indiano attraverso due agenzie di vendita e di assistenza tecnica locali (5 venditori e 4 tecnici) poste in aree strategiche: Ergo G2 Engineers Pvt. Ltd., diretta da R. Naresh a Sud e la Eastern Engineering Company per il Nord e il Centro. Inoltre, il personale tecnico di **Marzoli** effettua visite regolari per fornire pron-

ta assistenza e consulenza al mercato: ogni cliente riceve supporto mirato e finalizzato alle sue esigenze produttive e qualitative.

Al fine poi di confermare la nostra presenza nel mercato, i due area managers – sigg. Poma e Bordoni - hanno partecipato alla 66esima Conferenza del settore tessile indiano (Indian Textile Conference) a Bengaluru e ad altri importanti eventi, tra cui la principale fiera indiana per macchinari ed accessori tessili che si è tenuta in Coimbatore.

Marzoli fornisce e ha fornito macchine per filatura in India (dalla linea di batteria al filatoio ad anelli) a diversi importanti clienti, tra cui RAYMOND e MAFATLAL (progetto denim), KPR MILLS, CLC SPENTEX, LOYAL, SUPREME (impianti per pettinato e cardato) e altri.

Dato il ruolo di primo piano che l'India intende avere anche nel settore del denim, **Marzoli** introdurrà a breve filatoi ad anelli con caratteristiche innovative, ed al top dello sviluppo tecnologico.

5 Innovazione e brevetti: soluzioni non miraggi

A monte di un prodotto industriale, che sia di successo o meno, c'è quasi sempre un brevetto o comunque se non c'è avrebbe dovuto esserci, se l'idea è innovativa.

Questo perché il brevetto, nelle sue varie forme, è il titolo legale più importante a difesa dello sviluppo tecnico di un prodotto; certifica la soluzione come unica ed innovativa.

La forte propensione all'innovazione ed i repentini mutamenti di scenario, che caratte-

rizzano il contesto economico attuale, rendono gli interventi di tutela e valorizzazione della proprietà industriale presupposti indispensabili per il rafforzamento competitivo delle imprese. Chi vuole avere successo deve quindi proporre prodotti e servizi innovativi e garantire durevolmente una qualità superiore alla media; proporre ai propri clienti vantaggi produttivi e qualitativi legati all'utilizzo dei propri macchinari.

In quest'ottica, parallelamente al processo innovativo intrapreso su gran parte dei suoi

macchinari, **Marzoli** ha condotto un'intensa attività di tutela delle proprie invenzioni. Il dipartimento di R&S di **Marzoli** è da sempre all'avanguardia nello sviluppo di idee e soluzioni a vantaggio della propria clientela; oggi più che mai anche di brevetti.

*La tabella seguente illustra il numero di brevetti (famiglie) depositato negli ultimi due anni dalla **Marzoli**.*

Settore	Numero di nuove famiglie di brevetti
Batteria	7
Carda	7
Stiro – Pettinatura (stiratoio, stiro-riunitore e pettinatrice)	18
Banco a fusi e filatoio ad anelli	7

6 Il cotone: un fiore prezioso

La lavorazione delle fibre di cotone, sempre più rare e preziose, necessita di impianti che riducano lo scarto e ne esaltino le caratteristiche uniche e inconfondibili.

Da ormai parecchio tempo le quotazioni del cotone sono in continua crescita. Secondo la Borsa Cotoni di Brema, l'aumento nell'ultimo anno è stato di circa il 150% e non sembra che si sia raggiunto il tetto massimo.

Nel giugno 2010 una libbra di cotone costava circa 100,00 cents americani. A fine Gennaio 2011 l'indice dei prezzi di Brema segnava 205,15 cents. In un anno, invece, i prezzi a New York sono passati da 69,53 a 169,39 cents.

L'impennata del prezzo del cotone non è dovuta solo ad interventi speculativi, ma è legata anche al contesto produttivo, primo tra tutti, naturalmente, il rapporto domanda/offerta mondiale. Al momento, le scorte di cotone sono scarse e non riescono a soddisfare la richiesta. Dopo la recessione di due anni fa, le filature sono ripartite di gran carriera e la richiesta di filati sta ritornando ai livelli precedenti la grande crisi. I mercati devono però fare i conti con la riduzione delle scorte cinesi, con le inondazioni sulle piantagioni del

Pakistan (la produzione scenderà di circa il 15% in questo Paese) e con l'eccesso di piogge monsoniche in India e l'instabilità politica dei paesi dell'Africa Centrale.

Questa situazione sta mettendo le filature mondiali in una condizione di accettazione dell'offerta del mercato che spesso non soddisfa la richiesta di ottima qualità.

È evidente che le filature attrezzate con impianti moderni di apertura e miscelazione dei cotoni, potranno avere meno contraccolpi qualitativi causati dall'utilizzo di cotoni non selezionati.

La nuova linea di apertura **Marzoli**, dispone di apritoidi di nuova concezione con due asse in serie posizionate su altezze diverse, per aumentare l'effetto di apertura e cardatura e con doppia camera di alimentazione per un incremento della miscelazione che assicurano: standardizzazione, semplicità nella gestione, migliore miscelazione, ottima efficienza di pulizia con percentuali di scarto di fibra inferiore fino all' 1% rispetto alle linee tradizionali.

Marzoli sarà ben lieta di presentare ed approfondire la sua nuova linea di batteria alla prossima Itma di Barcellona dal 22 al 29 Settembre 2011, presso la Hall n. 2 stand n. H2-C216.

