

## ► Marketing: risultati del business game Marzoli in Bocconi.

La due giorni che ha visto l'affluenza di circa trecento studenti tra lauree triennali e specialistiche dell'Università commerciale L. Bocconi, è stata introdotta da uno speech d'apertura moderato da Giovanni Stringa, giornalista del Corriere della Sera. I relatori, Enzo Biagini (AD Apple Italia), Giovanna Brambilla (AD Value Search), Fabio Cannavale (Presidente di Viaggiare S.r.l.) e Stefano Quintarelli (Presidente di Eximia), hanno interagito con gli studenti sul tema dell'In Divenire – ovvero la figura professionale in fieri – dapprima raccontando la loro esperienza e poi rispondendo alle numerose domande poste loro sui vari aspetti della formazione della figura professionale. A questo sono seguite, nel pomeriggio

e nella giornata successiva, le due sessioni di lavoro. Coordinati dai manager e dagli avvocati, rappresentanti delle diverse aziende e degli studi legali partecipanti, gli studenti hanno cooperato al fine di risolvere il business o legal case assegnato loro, proponendo soluzioni economiche e creative. Marzoli ha proposto un tema di marketing strategico internazionale che è stato brillantemente risolto dal team di 18 studenti, che hanno potuto così apprendere nuove informazioni sulla realtà dell'azienda e sul tessuto economico – imprenditoriale e sviluppare la soluzione dell'azienda in cinque slide riassuntive esposte alla giuria. Il rapporto tra la Marzoli ed il mondo

MARZOLI SI È CLASSIFICATA SECONDA NELLA NONA EDIZIONE DEL JUNIOR EXCELLENCE DEL 24 NOVEMBRE 2007.



universitario (Bocconi e Politecnico di Milano, Ingegneria di Brescia e Bergamo) continua, la collaborazione è sempre più frequente e ciò permette di creare interscambi formativi ed informativi con l'obiettivo di migliorare la formazione tecnica e culturale dei nostri progettisti, funzionari e dirigenti.

## ► Formazione: Università degli studi di Bergamo.

CON L'OBIETTIVO DI FORNIRE COMPETENZE TECNICHE E TECNOLOGICHE INERENTI LA LUNGA FILIERA TESSILE, CON PARTICOLARE ATTENZIONE AI MATERIALI, ALLE TECNOLOGIE ED AI PROCESSI PRODUTTIVI, È INIZIATO A NOVEMBRE PRESSO L'UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BERGAMO IL MASTER "TECNOLOGIE E PROCESSI DELLA FILIERA TESSILE" CHE SI CONCLUDERÀ A FINE 2008.

I contenuti del master si suddividono in tre macroaree:

- Dalle fibre al filato
- Dal filato alla confezione
- La nobilitazione tessile

Attualmente si stanno affrontando le tematiche inerenti le fibre oggi utilizzate nel mondo tessile: dalle "classiche" naturali, fra cui il cotone tanto caro alla Marzoli, alle artificiali e sintetiche, con le rispettive proprietà, metodi di fabbricazione e/o filatura.

La seconda parte tratterà lo studio, la creazione e la confezione di tessuti e maglie a partire dai filati. L'ultima parte, quella probabilmente meno conosciuta nell'ambiente meccanotessile, riguarderà la nobilitazione tessile, ovvero i processi di tintura, stampa e finissaggio. Parallelamente alle tematiche tessili, si svolgono insegnamenti inerenti la gestione aziendale, non solo con riferimento agli aspetti organizzativi, qualitativi e produttivi, ma anche ad altre problematiche oggi di particolare

importanza quale, per esempio, il soddisfacimento dei bisogni energetici aziendali al minor costo possibile. Il master si concluderà a dicembre con un project work il cui fine sarà la risoluzione di problematiche della propria realtà aziendale, con soluzioni sintesi di ciò che è stato trattato durante il corso. Per migliorare le conoscenze tecniche e tecnologiche proprie dell'azienda, la Marzoli ha deciso di coinvolgere l'ing. Roberto Torcoli, iscrivendolo al citato master universitario.

A cura della redazione MV World  
Mario Bianchetti, Roberto Vezzoli, Rosino Varinelli,  
Mario Mascheretti, Silvano Patelli, Girolamo Prandini,  
Angiolino Borgogni e Sergio Pontoglio.

Coordinamento: Ideos Consulting, Brescia

Progetto grafico: Mix Comunicazione, Milano

Marzoli spa  
Via S. Alberto, 10  
25036 Palazzolo s/O  
Brescia - Italy  
Tel. +39 030 7309 1  
Fax +39 030 7309 365  
sales@marzoli.it

i

In questo numero:

- Editoriale sul mercato del Sig. Varinelli (Sales Manager)
- Fiere
- Prodotti:  
Carda C601SN  
Pettinatrice CM600N
- Commerciale
- Marketing
- Formazione

## ► Editoriale sul mercato del Sig. Varinelli (Sales Manager).

IL MERCATO TESSILE EUROPEO IN GENERALE, DI CUI L'ITALIA DETIENE TUTTORA IL PRIMATO IN TERMINI DI PERSONALE OCCUPATO CON 264.000 UNITA', GRAZIE ALLA CONTINUA RICERCA NEL DESIGN E IN NUOVI PRODOTTI, HA COMUNQUE SUBITO NEGLI ULTIMI 10-15 ANNI UN FORTE RIDIMENSIONAMENTO. INFATTI, I PIU' GROSSI GRUPPI HANNO SPOSTATO LA LORO ATTIVITA' IN PAESI DELL'EST EUROPA OPPURE HANNO STRETTO COLLABORAZIONI CON GRUPPI INDIANI O DELL'ESTREMO ORIENTE.

I mercati più attivi nell'acquisto di impianti di filatura e quindi nel proporre filati continuano ad essere i paesi Asiatici (India-Cina-Pakistan-Repubbliche Asiatiche). In Nord America stanno gradualmente spostando gli impianti nel centroamerica per usufruire di un costo manodopera più basso. In America Latina il 2007 ha visto una sostanziale stabilità delle importazioni di nuovo macchinario. L'Europa ha mantenuto nel 2007 un livello di investimenti in linea


con il 2006, grazie in particolare alla Turchia, la quale ha incrementato le importazioni del 10%. Il tasso di crescita dell'economia (pil) per il 1° semestre del 2008 in generale non si prospetta molto positivo, questo dovuto al rallentamento del mercato USA. Questo fattore, insieme alle incertezze politiche in Pakistan e aree limitrofe, alle problematiche di natura economica presente in India e Turchia, renderanno il 2008 un anno difficile.



## ► Fiere.

 **CAITME TASHKENT (UZBEKISTAN)**  
16-18 Aprile 08  
Area A4 - 1.1

 **INLEGMASH MOSCA**  
23-27 Giugno 08

 **ITMA+ CITME ASIA-SHANGHAI**  
27-31 Luglio 08  
Area W4 - B02

LA MARZOLI CON L'OBIETTIVO DI ESSERE PRESENTE SUI MERCATI E DI PORTARE DIRETTAMENTE AI PROPRI CLIENTI LE ULTIME EVOLUZIONI TECNICHE E TECNOLOGICHE DEI SUOI PRODOTTI PARTECIPERÀ ALLE SEGUENTI MANIFESTAZIONI FIERISTICHE:





## ► Prodotti: Carda C601SN

UNA DELLE MACCHINE PIU' IMPORTANTI DEL PROCESSO DI FILATURA E' LA CARDA E CON IL NUOVO MODELLO CM601SN PRESENTATA ALL'ITMA DI MONACO SI E RAGGIUNTO L'OBIETTIVO DI CONIUGARE UN AUMENTO DI PRODUZIONE SENZA PERDERE IN QUALITA'. VI CHIEDERETE COME E STATO POSSIBILE OTTENERE QUESTO TRAGUARDO? ECCO IN BREVE ELENCATI I PRINCIPALI CAMBIAMENTI ATTUATI.



- **Modulo tavola-briseur** di diversa concezione.
- **Aumento della zona attiva di cardatura** con 90 cappelli mobili, di cui 32 in lavoro.
- **Nuova serie di combinazioni** segmenti cardanti e coltelli in entrata così come segmenti cardanti in uscita, adattabili al contenuto di trash e alla parallelizzazione fibre che si vuole ottenere.
- **I risultati qualitativi** che stiamo ottenendo su un primo lotto di 30 carde vendute sono sicuramente **superiori** alle nostre e alle aspettative dei clienti.

MISCHIE	PRODUZIONE KG/H	RIDUZIONE TRASH %	RIDUZIONE NEPS %
cotone per cardato e OE	80-100	95	85
cotone america 28-30mm per pettinato	60	95	85
cotone giza-pima 35-37mm per pettinato titoli fini	30-35	95	85
sintetici (polyester-viscose-acrylic) 1,2-den 38-40mm	60	=	=
acrylic 2,0-3,0 den 40-60mm	80-100	=	=

Nel prossimo numero vi daremo i risultati qualitativi ottenuti sul filato.

## ► Pettinatrice CM600N

IL NUOVO MODELLO DI PETTINATRICE PRESENTATO ALL'ITMA DI MONACO E CHE HA RISCOSSO GRANDI CONSENSI, STA CONFERMANDO TUTTE LE ASPETTATIVE PREVISTE. RISPETTO ALLA CONCORRENZA E' UNA MACCHINA CHE A PARITÀ DI COLPI/MINUTO E DI COTONE LAVORATO ASSICURA:

- **Maggior produttività.**
- Una migliore **qualità del nastro pettinato** (U%, rimozione neps e fibre corte).
- Un marcato miglioramento della **qualità del filo** (grossi, fini, neps, U%, Rkm)
- Una **facile conduzione** della macchina.

Negli ultimi tre mesi abbiamo consegnato ed avviato circa 100 pettinatrici e le risultanze presso i clienti sono estremamente positive.

A titolo di esempio citiamo alcuni dati verificati presso clienti:

a) Cotone tipo: PIMA-Makò 35-37mm  
Ne nastro: 0,12  
Ne filato: 50-60

385 colpi/1'  
Alimentazione Z18: 4,72mm/colpo  
Scarto: 13,5%

Produzione **CM600N**:  
Kg/h = +15%  
rispetto alle macchine della concorrenza funzionanti con gli stessi parametri.

Qualità filato ne 50-60 prodotto con il nastro della **CM600N** in termini di numero di grossi, fini, neps inferiori del 10% rispetto al filato prodotto con nastro proveniente dalla pettinatrice della concorrenza.

b) Cotone tipo: America 28-30mm  
Ne nastro: 0,11  
Ne filato: 30  
480 colpi/1'  
Alimentazione Z18: 4,72mm/colpo  
Scarto: 14,5%

### Valori ottenuti sul filato

U%: 8,94  
Thin (-50%): 0  
Thick (+50%): 11  
Neps (+200%): 19  
Rkm: 21,29  
All%: 6,8



## ► Commerciale.

38 ANNI IN MARZOLI, DI CUI 30 A CONTATTO DIRETTO COL MERCATO: TULLIO METELLI E' IL CAPOAREA SENIOR.



Diplomato nel 1970 ed assunto in Marzoli nel luglio dello stesso anno, inizia la sua carriera nel reparto produzione dove rimane per tre anni. La sua propensione tecnica lo porta a specializzare il proprio know how nell'ufficio tecnico per altri 5 anni. Una buona conoscenza delle lingue, il desiderio di crescere, la propensione alle vendite e al contatto coi clienti e col mercato, lo vede impegnato in assistenza clienti per altri 5 anni. Infine dal 1983 inizia la grande sfida nelle vendite in Italia e all'estero. Le aree principali che ricopre sono l'America Latina, l'Italia e l'Europa. L'abbiamo intervistato per capire lo

sviluppo commerciale Marzoli dal punto di vista di chi da anni ne conosce e condivide sviluppi e crisi, successi e sconfitte.

**Sig. Metelli, potrebbe darci una panoramica storica degli ultimi 25 anni di vendite di macchina Marzoli nelle sue aree (America Latina e Europa)?**

Le vendite degli impianti Marzoli dagli anni 80 in poi hanno subito le fluttuazioni del mercato tessile mondiale. Quando ho iniziato la mia carriera commerciale era l'Europa a trainare il settore tessile, l'Italia sola garantiva volumi pari al 30% delle vendite. L'America Latina è sempre stata un punto di riferimento sia per il marchio Marzoli e più in generale per il settore tessile, grazie ai vantaggi dati dal basso costo della manodopera e alla presenza di piantagioni di cotone. L'area ha però sofferto una crisi della domanda a fine anni 90 e solo negli ultimi 2 anni il mercato sembra lentamente ricominciare a crescere e a dare risultati soddisfacenti.

**In questi paesi quali sono le forze che reggono la domanda?**

Attualmente il mercato europeo richiede alta qualità per produzioni di filati pregiati per settori di nicchia. Il filatore europeo segue la moda, le sue evoluzioni, le sue richieste sempre più nuove a tal punto che si rende necessaria una "personalizzazione" del filato, per cui la capacità di soddisfare queste esigenze fidelizza il cliente e ciò diventa un vantaggio competitivo molto importante, sia a monte che a valle. La domanda del mercato tessile in America Latina invece dipende pur sempre dagli accordi commerciali col mercato statunitense, solitamente della durata di 3-5 anni.

**Come vede la situazione del tessile nei prossimi 3-5 anni in queste aree?**

Marzoli sta prendendo quote di mercato sia in Europa che in America Latina, grazie anche e soprattutto agli investimenti fatti negli ultimi due anni nella tecnologia, nelle performance e nell'assistenza clienti. Il budget previsionale di quest'anno in questi paesi è di circa dieci milioni di euro, e dovremmo raggiungerlo senza particolari problemi. Il tasso di crescita che prevedo per il mercato per i prossimi 3-5 anni sarà circa del 5%.