



Fin dall'inizio si respira una risposta veloce alla forte elasticità della domanda insieme ad una attenzione particolare per la ricerca, che è il presupposto fondamentale per essere competitivi ed innovativi. Entriamo infatti nel laboratorio dove una decina di tecnici si occupano

di prove di qualità e regolarità, resistenza, elasticità, funzionalità del filato, ma anche studiano quei prototipi nuovi di macchine che tra qualche anno probabilmente cambieranno il modo di "creare" il filo. Ma questo non possiamo raccontarlo! Finalmente arriviamo alle domande mirate, e qui scopriamo i "particolari" di un successo incomparabile da più di trent'anni: passione verso la crescita innovativa, sviluppo flessibile, differenziazione, capacità di creare la domanda e soddisfare i bisogni più svariati.

Chiediamo al dott. Andrea Parodi, Ceo del gruppo: Chi e' Fil Man Made e come si identifica nel mondo?

Il cliente di Fil Man Made ha la percezione di "consistency": solidità e continuità nel servizio, qualità, uomini. Lo si evidenzia nella fidelizzazione del cliente stesso e nella sensibilizzazione dei potenziali clienti.

L'orientamento al cliente e lo stile

manageriale sono le componenti essenziali per il successo sostenibile dal 1973 ad oggi. Ci può raccontare meglio quali sono state le tappe essenziali di uno sviluppo così importante in questi anni?

Ricordo una prima tappa personale, psicologica, che segna la passione di un'evoluzione verso la crescita, l'espansione e l'innovazione. Avevo 19 anni, ero in auto con mio padre, che a quel tempo aveva una piccola filatura di 50 dipendenti, e parlando, ho espresso la mia convinzione che fosse un risultato già mantenerla, questa filatura, per il futuro. Lui mi ha fatto scendere dalla macchina e, con fatica, sono rientrato da solo a casa. Un evento essenziale, invece, strategico per l'azienda: nel '72, di fronte alle condizioni critiche, quali costi competitivi e guadagni su economie di scala, mio padre ha capito che il prodotto standard non era il futuro, ma che la differenziazione lo era e ne avrebbe garantito il successo.

Si legge nel vostro sito web quanto lo stile manageriale e management rappresentino la vostra forza: il capitale umano quindi e l'organizzazione del personale, ma in che modo?

Il mio stile manageriale è semplice: sorreggere il mio staff nel momento difficile, farli responsabili e lasciarli scegliere, in una parola: coaching.

Family business: è un vantaggio, secondo lei?

Nel settore manifatturiero tessile il family business, inteso anche come passaggio generazionale,

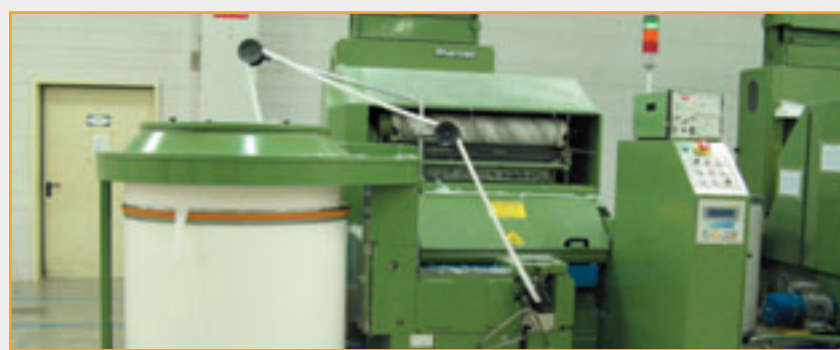
è forza ed è ESSENZIALE purché sia unito a passione, lavoro e fatica.

Tecnologia e ricerca sono certamente due parole chiave che hanno assicurato il vostro vantaggio competitivo sulla concorrenza. Analizziamone insieme il significato: tecnologia nella capacità produttiva, sicuramente, ma anche nella ricerca e innovazione, verso i filati speciali, del futuro, i filati sperimentali. Quindi ci chiediamo: quali gli sbocchi futuri? Quali gli impieghi di un filato così particolare?

Il futuro non è garantito ma scalabile solo grazie a innovazione e tecnologia. Può sembrare uno slogan, ma la realtà è che solo la ricerca senza soluzioni di continuità è l'unica strada percorribile. Tra le strategie di Fil Man Made per continuare questo successo, c'è sicuramente l'opzione di crescere il mercato ed espandere la capacità produttiva in aree dove la manodopera e i costi dell'energia incidono meno.

Condividete la vostra strategia con i fornitori? Marzoli dove si colloca tra questi?

Con Marzoli il rapporto è sempre stato ottimo, si lavora per creare soluzioni personalizzate da più di quarant'anni. Ricordo benissimo la collaborazione stretta con mio padre per sviluppare la Vostra prima carda in grado di lavorare le nostre fibre. Da quel momento con Marzoli si è creato un team sinergico dove si condividono gli obiettivi ed anche i sacrifici di sperimentazione.



A cura della redazione MV World

Mario Bianchetti, Roberto Vezzoli, Rosino Varinelli, Mario Mascheretti, Silvano Patelli, Girolamo Prandini, Angiolino Borgogni, Sergio Pontoglio e Ippolito Giulietti.

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:

- ▶ L'evoluzione del mercato nel mondo
- ▶ Marzoli all'ITMA ASIA + CITME 2008
- ▶ Marzoli all'ITME India 2008
- ▶ Alessandro Ondeì, nuovo capoparea del mercato medio-orientale

▶ L'evoluzione del mercato nel mondo.

L'ONDA DELLA CRESCITA, SI È AFFIEVOLITA, IL MERCATO È IN UNA FASE DI STANCA, LE DOMANDE CHE CI PONIAMO SONO: SIAMO DINNANZI ALLA SOLITA E CICLICA CRISI DEL SETTORE OPPURE LA SITUAZIONE È PIÙ COMPLICATA?

La nostra opinione, suffragata anche dalla recente manifestazione ITMA ASIA + CITME 2008 e dai colloqui intercorsi con gli operatori del settore (clienti e concorrenti) ci porta a supporre che altre cause, esterne al settore, hanno condizionato e stanno condizionando l'andamento del mercato. Questi fattori possono essere: politici, economici (inflazione, costo del denaro e cambio €/€) e costi energetici. E' proprio in tali situazioni che un'azienda capace e determinata sa mettere in atto strategie per migliorare i processi interni, migliorare

i prodotti, migliorare il servizio ai clienti per ricreare le condizioni di una ripresa degli investimenti e governare così il futuro. Migliorare i processi interni significa creare un team che metta tutte le funzioni aziendali:

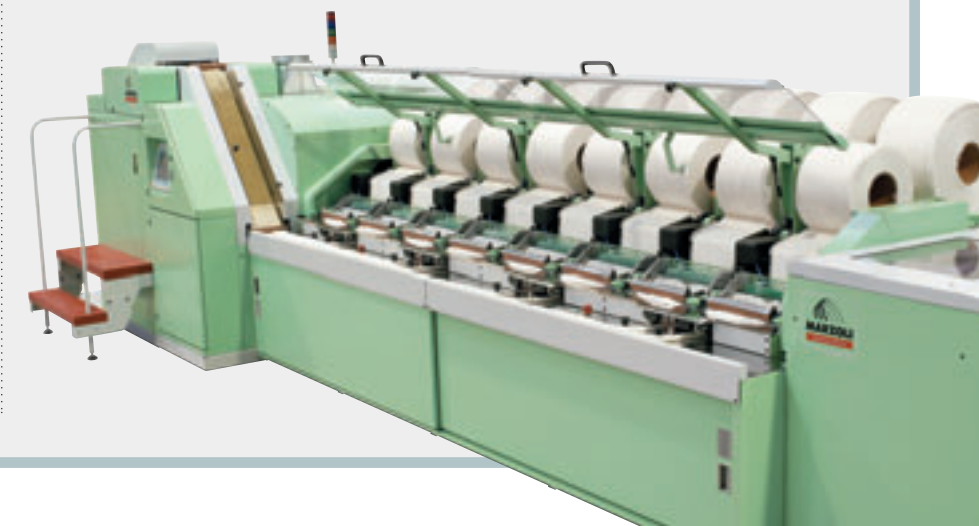
progettazione, logistica, qualità, vendite e post-vendita a cooperare in modo sinergico al fine di offrire un prodotto con prestazioni tecniche e con un contenuto di qualità che migliori il rapporto prestazioni - prezzo. Migliorare i prodotti vuol dire avere la capacità di sviluppare prodotti tecnologicamente sempre più evoluti al fine di proporre macchine con prestazioni di produttività e qualità di eccellenza sia del nastro che del filato. Migliorare i servizi di mercato (vendite, assistenza, ricambi) significa mettere a disposizione un team di venditori, tecnologi e tecnici che affiancano il cliente, lo consigliano, lo seguono e lo assistono dalla fase di decisione, scelta, avviamento fino alla gestione durante la vita dell'impianto. Ebbene la Marzoli



col suo staff è in grado di garantire tutto ciò, ribadendo con i fatti che il "Made in Italy" è egregiamente rappresentato e confermato nei fatti dal nostro engineering. A ITMA ASIA + CITME 2008 i pezzi da novanta presentati dalla Marzoli sono stati:

- CM600N
- BANCO FTSDN
- FILATOIO MP1N

Il successo di pubblico è stato unanime; sul mercato questi modelli si pongono per qualità e produttività ai primi posti. Marzoli guarda al futuro con fiducia ed entusiasmo e ciò deriva dalla consapevolezza di avere un team capace, creativo, orientato al mercato e perciò in grado di trasmettere alla clientela stimoli nuovi e interesse rinnovato negli investimenti.



► Marzoli all'ITMA Asia + CITME 2008.

MOLTI VISITATORI E POSSIBILI CLIENTI NEL NOSTRO STAND • PROSPETTIVE DEL MERCATO CINESE
• STRATEGIE FUTURE • INCONTRI FUTURI.



"All'ITMA Asia + CITME 2008", la più grande fiera del macchinario tessile mai fatta in Cina, tenutasi dal 27 al 31 luglio 2008 a Shanghai, la Marzoli ha occupato uno spazio espositivo di circa 300 m².

La società ha presentato il suo già conosciuto banco a fusi **FTSDN** con levata automatica, il suo filatoio **MP1N** con levata automatica, sistema compatto Rocos e fiammatore, la nuova e sempre più apprezzata pettinatrice **CM600N**.

Circa 400 visitatori e possibili clienti dall'Argentina, Australia, Bangladesh, Cina, Corea del Sud, Giappone, Gran Bretagna, India, Indonesia, Iran, Iraq, Paraguay, Pakistan, Romania, Sri Lanka, Sudafrica, Siria, Taiwan, Thailandia, Turkmenistan e Vietnam hanno visitato lo stand Marzoli. In particolare, vogliamo ricordare e ringraziare la visita del "Ministro dell'Industria Tessile del Turkmenistan", Sig.ra Geoklenova Jemal Aymuradovna.

L'interesse è stato grande e molte sono state le richieste di offerta in questi giorni, principalmente dall'India, Cina, Bangladesh, Turkmenistan e Vietnam.

L'Ing. Mario Bianchetti, Amministratore Delegato di Marzoli, è stato assolutamente soddisfatto della fiera:

La difficoltà della situazione di mercato è evidente in tutto il mondo, ciò nonostante nei primi tre di questi cinque giorni, l'interesse dei visitatori è stato grande e Marzoli ha avuto la possibilità di mostrare le caratteristiche particolarmente innovative della sue macchine, il suo interesse nell'automazione e nel risparmio energetico.

Alla domanda sulla prospettiva futura del mercato cinese, il Sig. Rosino Varinelli, direttore commerciale, ha confermato che il Paese ha mostrato un forte interesse nella tecnologia europea e nelle prestazioni delle macchine, a conferma del fatto che anche i produttori cinesi guardano l'alta qualità delle macchine.

Marzoli continua ad investire nell'assistenza ai Clienti in tutto il mondo, nella ricerca e sviluppo di nuovi materiali e di tecnologia innovativa in relazione alle specifiche esigenze dei clienti.

Uno speciale ringraziamento a tutti i nostri clienti attuali, futuri e visitatori che ci hanno visitato.

► Marzoli all'ITME India 2008.

MARZOLI CONSIDERA IL MERCATO INDIANO UNO DEI PIÙ IMPORTANTI E VUOLE DARE UN MAGGIOR SUPPORTO AI SUOI CLIENTI INDIANI. INFATTI, MARZOLI, DURANTE L'ULTIMO ANNO, HA IMPLEMENTATO IL SERVIZIO NEL MERCATO INDIANO E PUÒ ADESSO CONTARE SU UN'EFFICIENTE STRUTTURA CON UFFICI SIA NEL NORD, A NEW DELHI E MUMBAI, CHE NEL SUD, A CHENNAI E COIMBATORE, NEI QUALI SEI VENDITORI E DIECI TECNICI ADDESTRATI NELLA SEDE ITALIANA DELLA MARZOLI SONO OPERATIVI PER SERVIRE L'INTERO TERRITORIO INDIANO. IN QUESTO MODO, LA MARZOLI HA PORTATO IL PROPRIO KNOW-HOW A CONTATTO DIRETTO COL MERCATO.

L'abilità dello sviluppo tecnologico nel tessile, meccanico ed elettronico, ha spinto Marzoli a pensare, progettare e produrre una pettinatrice **CM600N** che non ha rivali in termini di prestazioni, qualità ed efficienza.

Lanciata con successo all'ITMA di Monaco, la nuova pettinatrice **CM600N** è stata parimenti bene apprezzata all'ITMA ASIA + CTIME 2008 di Shanghai, come ulteriore conferma che Marzoli sta soddisfacendo tutte le aspettative dei suoi clienti. È una macchina che garantisce: alte prestazioni e massima affidabilità. La **CM600N** sarà portata in India, dove il mercato già conosce le sue notevoli prestazioni. I componenti meccanici, elettronici e pneumatici sono stati disegnati per supportare le migliorate prestazioni

delle macchine. La riduzione del carico di lavoro sulle nuove pinze permette velocità di produzione più elevate.

L'uso di componenti tecnici progettati a nuovo rende la macchina più affidabile e capace di efficienze superiori al 90%.

L'aspirazione attentamente progettata su ogni testa di pettinatura e sul nuovo gruppo stiro migliora l'efficienza di pulizia e aumenta l'efficienza totale della macchina.

La **CM600N** ottimizza l'investimento, permettendo a parità di qualità di filato di nobilitare il cotone utilizzato, di ridurre i consumi energetici, di aumentare la produzione della macchina grazie alle soluzioni progettuali innovative relative alla cinematica e alla dinamica dei movimenti.

La **CM600N** migliora la qualità di produzione grazie al disegno delle nuove pinze che assicura una più accurata pettinatura delle fibre e la creazione di un nuovo tipo di movimento grazie ai cilindri strappatori concepiti per controllare la giunzione delle "ciocche" per ottenere una più elevata qualità del nastro.

La pettinatrice Marzoli **CM600N** apre nuovi orizzonti al mondo della pettinatura del cotone. Vogliamo informare tutti i clienti che saremo lieti di ricevere la loro visita per vedere la nostra **CM600N all'India ITME 2008** che si svolgerà a Bangalore dal 15 al 22 Novembre; hall 3, stand A111. Diamo il benvenuto ad ognuno di Voi per visitare il nostro stand!

► Alessandro Ondei, nuovo capoarea del mercato medio-orientale.

DIPLOMATO PERITO TESSILE PRESSO ITIS DI BERGAMO P. PALEOCAPA NEL 1981, ALESSANDRO ONDEI VANTA UNA LUNGA ESPERIENZA COME TECNICO NELLA FILATURA, ROCCATURA E LAVORAZIONI COMPLEMENTARI COTONIERO E MISTI. ENTRA IN MARZOLI NEL 1987 DOVE PER CINQUE ANNI RICOPRE L'INCARICO DI CAPO CANTIERE E DEI MONTAGGI ESTERNI. È IN QUESTO PERIODO CHE APPROFONDISCE LA CONOSCENZA ED IL KNOW HOW DELLE MACCHINE MARZOLI.

Grazie alla passata esperienza di filatore e perciò di profondo conoscitore della tecnologia, interagisce facilmente con i clienti e viene incaricato responsabile tecnologo nel 1992, prima per le aree francofone ed America latina, successivamente per l'Europa centrale e la Turchia.

Il contatto diretto con i clienti e con i manager delle filature accresce il suo bagaglio culturale così come le relazioni interpersonali con mondi e culture diverse.

Dal 1999 al 2008 è responsabile del service post vendita e in modo particolare l'incarico riguarda il montaggio delle nuove macchine, e l'assistenza tecnica e tecnologica dell'impianto. Vanta di una ottima esperienza per capire a fondo i problemi, le esigenze e le aspettative dei clienti.

Da giugno 2008 infatti viene incaricato area manager per Europa centrale, Medio Oriente, India, Pakistan e Bangladesh.



► Un giorno in Fil Man Made: un passo nel futuro.

PASSIONE FAMILIARE, RICERCA DI ALTA QUALITÀ, INNOVAZIONE DELLE MATERIE PRIME SONO I PUNTI DI FORZA DI F.M.M.G., UN'AZIENDA NATA NEL 1972, CHE ORA SI ESTENDE IN TUTTO IL MONDO, CON UN FATTURATO ANNUALE DI 150 MILIONI DI EURO.



Dalla "strada delle rive" che costeggia il golfo di Trieste, si raggiunge in pochi minuti uno dei sei stabilimenti del gruppo Fil Man Made: lo stabilimento di Muggia. Qui ci aspettano il dott. Andrea Parodi, Ceo del Gruppo, il sig. Zanardi, direttore tecnico del gruppo, e il sig. Fea, direttore di produzione dello stabilimento di Muggia, per un tour nell'incredibile stabilimento dei filati tecnici più innovativi del mondo.

Una prima visione generale dello stabilimento ci indica come **flessibilità** e **dinamismo** siano le chiavi della gestione di una capacità produttiva di 25 mila fusi, suddivisa in una gamma di circa 1000 prodotti, con titoli da 3,5 a 80 Ne, (Ne 6 a 6 capi a Ne 80 a 2 capi) con tempi tecnici di lavorazione dettati dalla domanda, proprio perchè personalizzata

"one to one" per il cliente. L'unità produttiva occupa 250 dipendenti.

E' la differenziazione del prodotto infatti che rende le linee indipendenti e divise nettamente per evitare le contaminazioni dannose di materie prime. La produzione infatti si distingue tra una linea e l'altra anche completamente, poichè molteplici sono le materie prime che danno al filato caratteristiche molto diverse.

Filati altamente resistenti, antistatici, ignifughi, arricchiti di carbonio, con fibre metalliche e sintetiche, infatti, arricchiscono il filato finale di proprietà uniche per la sicurezza della persona. In particolare, i prodotti finiti saranno utilizzati nell'abbigliamento di piloti, pompieri, soldati ecc. Il magazzino materie prime già introduce questa varietà di particolari fibre, ad alto costo,

provenienti da tutto il mondo: Kevlar, Polipropilene, Micromodal, Nomex, Twaron, Ricem, Viscosa Lenzing, Procon, Trevira, Kanecaron ecc.

Quindi il trasporto automatico durante il processo di lavorazione è visibile attraverso tubi di aspirazione trasparenti che rendono controllabile il processo e veloce e flessibile il cambio di lavorazione a volte richiesto da un giorno all'altro.

Le carde Marzoli rendono il processo fluido e scorrevole, anche grazie alla loro flessibilità e capacità di lavorare fibre diverse.

