

giugno
2014

4

Sistema Serramento

Topfix

89/200/11



vi aspettiamo a XYLEXPO 2014, Padiglione 2 - stand C30 D31



REKORD
HIGH TECHNOLOGY TOOLING

www.rekordsrl.com

generazione pvc

In Italia, come in Europa prima, il mercato della finestra in pvc sta "prendendo piede", una delle aziende più rappresentative di questo settore è Ital-Plastick, nata nel 1963 a Cittadella, in provincia di Padova. Fra i pochi estrusori italiani di profili in pvc e un'impresa che si basa su 3 unità di business: ricerca continua, solidità finanziaria e continuità; e che grazie alla sua vocazione, 'precocemente' internazionale, ha la risposta anche per il mercato più complesso, quello interno. L'esperienza cosmopolita di Stefano Brunello, rende particolarmente avvincente il susseguirsi di temi proposti e trattati, fra me, lui e Pietro Ferrari.

di **Sonia Maritan**



Con 50 anni di storia e 2 stabilimenti produttivi di 10.000 mq a Cittadella, in provincia di Padova, Ital-Plastick è innanzitutto uno dei pochissimi estrusori italiani di profili in pvc. L'avvio della produzione di profili in pvc per avvolgibili coincide, infatti, con la nascita dell'azienda nel 1963, che si estende nel 1971 anche ai profili per le finestre e alla produzione delle stesse. La famiglia Brunello esporta ormai nel mondo questo know how tutto italiano. Ne parliamo con Stefano Brunello, Responsabile degli impianti di produzione per serramenti in pvc e depositario di una realtà

imprenditoriale che ha saputo anticipare una richiesta di mercato, che nel caso del mercato nazionale è risultata particolarmente sfaccettata: riflesso di un tessuto produttivo tipicamente italiano, un DNA che ha rappresentato prima il settore del legno, poi dell'alluminio e oggi del pvc.

La finestra in pvc, d'altra parte, rappresenta un mondo ancora, relativamente, giovane. Come si è evoluto il mercato in Italia e all'estero dal Suo punto di vista?

"È necessario partire dal mercato estero, perché lì siamo cresciuti. Nel 1981 con l'ampliamento della serie di fine-

stre e la creazione della divisione meccanica, abbiamo proposto le nostre attrezzature in tutta l'Europa Occidentale (Francia, Spagna, Portogallo, Regno Unito, Belgio, Olanda, Germania, Svizzera, Austria), ma anche in Cina con 8 impianti di produzione per serramenti in pvc. Allora, in Europa Occidentale, l'alternativa era fra legno e alluminio, quindi si trattava di un terreno vergine per il pvc e possiamo affermare di essere stati fra i primi a proporlo. In un decennio la produzione di serramenti in pvc è stata elevata. Sulla scia di quest'esperienza, decisamente positiva, nel 1989, con la caduta del 'muro di Berlino', abbiamo conquistato anche i mercati dell'Europa Orientale (Polonia, Ungheria, Russia, Kazakistan, Slovenia, Serbia). Si presentava la stessa situazione, il pvc partiva da zero, e nonostante si trattasse di realtà economiche diverse il risultato è stato lo stesso: una crescita straordinaria in tempi molto rapidi.

L'unico Paese europeo che rimaneva restio all'adozione del pvc era l'Italia, anche rispetto paesi collocati sulla stessa fascia climatica, come la zona balcanica o spagnola. Così nel 2007, ritenendo che le potenzialità del mercato italiano fossero pronte per recepire il serramento in pvc, Ital-Plastick si concentra sul suolo natio. Per l'azienda questo ha comportato grossi investimenti, volti soprattutto a creare le matrici delle nuove serie e gli impianti per le produzioni confacenti la realtà nazionale. Un mercato, che tranne uno stretto numero di operatori, si orienta principalmente verso una lavorazione artigianale, anche nel caso di grandi appalti".



Qual è il lay out produttivo tipico per l'industria del serramento in pvc?

"Premesso che pochi operatori nazionali hanno l'esigenza di produrre grandi lotti di finestre, di fronte a una realtà odierna che si caratterizza invece con piccole produzioni specifiche, la necessità più ricorrente riguarda l'integrazione della produzione storica, in legno o alluminio, con un prodotto oggi sempre più richiesto al serramentista, quello in pvc. Di conseguenza non si tratta quasi mai di una linea industriale ma di un inserimento passo passo, in maniera consecutiva. Magari arrivando anche a impianti robotizzati, ma come frutto di un'evoluzione graduale. Mentre una volta esisteva il 'taglio del nastro' a seguito della costruzione del capannone nuovo, della realizzazione delle linee produttive più attuali e della conseguente inaugurazione, oggi accompagniamo nella loro evoluzione, realtà imprenditoriali che si muovono a seconda delle loro reali esigenze".

Su cosa si basa un'integrazione per l'inserimento di un reparto produttivo del serramento in pvc?

"Un'integrazione per produrre finestre in pvc prevede l'inserimento di almeno 3 macchine per un'azienda già produttiva nel settore del serramento: una macchina di saldatura, una di pulizia e una di carico/scarico. Soprattutto l'integrazione credo abbia anche una valenza maggiore per una realtà già attiva, grazie all'accettazione di essa da parte degli operatori che la



Nella foto di apertura: Stefano Brunello, responsabile degli impianti di produzione per serramenti in pvc di Itai-Plastick.

Nella foto a sinistra: lo stabilimento di Cittadella (Padova).



Nella foto sopra: l'unità estrusiva di profili in pvc per serramenti.

Nella foto in basso a destra: l'unità produttiva di macchine per l'industria del serramento in pvc e produzione/montaggio di serramenti di Ital-Plastick.

sanno interpretare. Questo consente, indipendentemente dalle capacità o dalle potenzialità, di integrare la produzione del pvc con gli stessi uomini che hanno già maturato un'esperienza in azienda, e che di questa si possono avvalere. Quando si crea un ex novo, e lo si è fatto, a volte anche con ottimi risultati, è necessario invece ricreare una mentalità perché gli operatori stessi sono nuovi e non possono conoscere il concetto di 'fare' azienda del titolare, mentre i responsabili della filiera produttiva del legno o dell'alluminio certo la conoscono, come conoscono il settore specifico del serramento. E saranno avvantaggiati, considerato che senza dubbio la filiera del pvc è più 'corra' e semplice di quella del legno".

Riesce a quantificare, rispetto la sua esperienza, in quale percentuale sia richiesto oggi il pvc?

"Oggi su 10 finestre, 7 o 8 sono richieste in pvc. Un settore in cui la maggior parte dei serramentisti in Italia si sente scoperto e ai quali consigliamo la strada della commercializzazione. Almeno di provare. Però notiamo, innanzitutto, una forte volontà e una grande flessibilità produttive, perché i serramentisti vendono la loro faccia, la loro affidabilità e la loro storia. E poi incontro molti produttori di origine straniera che si stanno inserendo nel mercato del pvc nazio-

nale con produzioni in Italia. Cito ad esempio il caso di serramentista rumeno, che produce infissi in Italia e li vende sia in loco che in Romania, considerando quelli costruiti in Italia più 'consistenti'.

Nella filiera del pvc è possibile realizzare qualunque fattura, per rispondere al variegato mercato italiano?

"Certamente e non solo pezzi speciali ma anche di completamento all'infisso. La nostra azienda forte di una storia di 50 anni ci ha portato progressivamente ad avere un completamento di gamma, che soddisfa le diverse realtà, dagli aspetti secondari come lo scuretto interno, il cassonetto, a tutti quei prodotti a corredo del serramento, realizzati nei decenni, prodotti che oggi probabilmente non si potrebbero concretizzare perché l'investimento non si pagherebbe. Quindi siamo ricercati da diverse strutture, nazionali e internazionali, anche per i prodotti di completamento. E non aedo, come si dice, che un prodotto di importazione sia più competitivo sulla fascia di prezzo. Innanzitutto non lo è rispetto a quello che può fare un artigiano e poi non si tratta di prodotti completi come quelli di fattura italiana. E quando 'usciamo' dalla canonica finestra a un'anta, copriamo un vuoto che costa forse di più importare che produrre in Italia. Lo afferriamo come conoscitori del mercato interno anche dopo aver esplorato ampiamente quello esterno. Oltre alle esperienze già menzionate, nel 1996 abbiamo iniziato le esportazioni



nei paesi Arabi: Kuwait, Emirati Arabi, Iran; nel 2000 in Africa passando per i BRIC: Africa, Capo Verde, Sud America, Brasile, Argentina, Santo Domingo, Venezuela e Messico”.

Quali sono le differenze fra il mercato interno e quello estero, “dopo aver percorso 4 volte la circonferenza della Terra con i vostri profili (3500 Km/anno di profili estrusi)”?

“Ricontriamo una notevole differenza nella mentalità di approcciare l’idea di produrre i serramenti in pvc in Italia, rispetto alle nostre esperienze estere. A titolo di esempio riporto l’esperienza vissuta con un nostro cliente per il quale abbiamo realizzato una linea produttiva in Francia. Sul suo biglietto da visita c’era scritto semplicemente Chef D’entreprises. Frequentandolo, abbiamo appreso che aveva una catena alberghiera, un’industria di bagni per i suoi alberghi e che aveva intenzione di prodursi autonomamente i serramenti per le sue costruzioni immobiliari. La cosa che ci stupì fu il fatto che lui ‘in persona’, venne nella sede di Bordeaux, per incontrarmi e discutere assieme ai suoi collaboratori i dettagli del progetto. Nelle nostre esperienze, abbiamo incontrato spesso questo tipo di mentalità con i “Business men” esteri, ma molto raramente con quelli nazionali.

Cosa caratterizza, invece, in positivo, un imprenditore italiano? E a proposito di questo, con quali occhi guarda la Sua azienda oggi, avendo festeggiato il 50° Anniversario di Ital-Plastick?

“La volontà di progredire la ricerca nel suo settore e di avere un prodotto realmente made in Italy, la resistenza e la determinazione a non cedere, un imprenditore italiano non accetta la sconfitta e questo lo porta ad andare oltre. Per questo, noi, adesso con i serramentisti stiamo facendo quello che facevamo con i grandi industriali all’estero. Quest’ultimo pone la stessa attenzione al suo business dell’artigiano italiano, solo che il nostro mercato non è un mercato di sole catene alberghiere, di ospedali o di grandi strutture.

Sembra inevitabile un riferimento allo Stato italiano, anche se io credo, per assurdo, che lo Stato smetterebbe di pagare in ritardo se nessuno lo fornisse. È evidente che nessuna azienda possa farsi carico di pagare i dipendenti e i fornitori, e poi aspettare di incassare il dovuto, avendo anticipato l’IVA e avendo pagato su questa le tasse. Complimenti a chi ci riesce!



**Nella prima foto a destra:
Show room dei prodotti
Ital-Plastick all'interno
dello stabilimento
di Cittadella (Padova).**

**Nella seconda foto a destra:
Laboratorio dei profili Ital-Plastick
all'interno dello stabilimento
di Galliera Veneta (Padova).**