

**Ninz:** come si superano le difficoltà

A cura di Alberto Schoenstein

## Servizio e investimenti

Ecco la "ricetta" per affrontare e superare la crisi che viene proposta dal produttore di porte tagliafuoco Ninz. La qualità del servizio offerto per combattere la guerra dei prezzi.

All'ing. Paolo Carosini, direttore commerciale Ninz, abbiamo rivolto alcune domande su come si sta muovendo il mondo delle porte tagliafuoco.

*Dopo un anno di crisi come il 2009, quali sono le possibilità di ripresa del settore tagliafuoco?*

"La recessione in atto - risponde l'ing. Paolo Carosini, direttore commerciale Ninz - sta fortemente condizionando lo sviluppo del settore costruzioni ne sono dimostrazione le dimensioni e l'intensità con le quali si è manifestato il ridimensionamento dell'economia. La crisi si è manifestata in modo pesante sia per il sistema economico in generale sia per il settore delle costruzioni in particolare, e quindi, per quanto di nostro interesse, per il settore delle chiusure. Inoltre è bene sottolineare che, le recessioni, nel settore delle costruzioni si sono sempre manifestate con maggior forza e maggior durata.

Gli indicatori di settore ad oggi elaborati da autorevoli osservatori congiunturali (vedi Ance - Cresme) sul settore delle costruzioni, segnalano, per il 2010, un alleggerimento della fase recessiva con qualche segnale di ripresa nel corso del 2° semestre 2011.

Pertanto, in relazione alla flessione delle iniziative messe in cantiere negli ultimi anni, al rallentamento dei lavori in corso, al limitato o mancato finanziamento (il 45% delle imprese di costruzione denuncia problemi di accesso al credito - valore più alto della media europea del 41% - rif. Banca Centrale Europea.) per il 2010 le previsioni sono orientate verso aspettative di un'ulteriore flessione quantitativa degli investimenti in costruzioni che, pur più contenuta di quella rilevata nel 2009, risulta di apprezzabile entità.



1 - **Ing. Paolo Carosini**, direttore commerciale Ninz Spa.

2 - Il nuovo mangliatore Exus.



Il calo produttivo stimato dagli osservatori congiunturali si colloca mediamente tra un -10% e un -5%.

La ripresa è da considerare ormai assai lenta e non priva di difficoltà; attualmente la cosa più sensata consiste nel consolidare i risultati ottenuti nel 2009 e quelli che si andranno a ottenere nel 2010 e da questi ripartire per cercare di incrementare le produzioni attivando anche nuovi investimenti per nuove iniziative di settore sia in termini di prodotto, formazione, informatizzazione e quant'altro possa ritenersi d'utilità allo scopo".

*Quali sono i nodi da sciogliere sul mercato nazionale della distribuzione nel settore tagliafuoco?*

"Data la situazione di cui si è detto, attualmente i concorrenti sono molto agguerriti e solitamente puntano sul fattore prezzo, a volte, fatto grave, anche a discapito della qualità. Da parte sua, l'acquirente, che a sua volta deve anche essere maggiormente competitivo, vede prima di tutto il prezzo come elemento prioritario nella trattativa e successivamente a parità di prezzo valuta la qualità di tutti gli ulteriori servizi dell'offerente.

La qualità del servizio, che è sempre stato importantissima per la nostra azienda, oggi lo è ancora di più, dato che questo è l'elemento che riesce a differenziarci, anche agli occhi dell'acquirente, dalla nostra concorrenza".

*Quali oggi i canali distributivi e la rete?*

"I canali distributivi principali sostanzialmente sono due e riguardano il commercio e impresa. Il primo composto prevalentemente da rivendite specializzate quali ad esempio: costruttori di chiusure in genere, magazzini edili, ferramenta, antincendisti; il

secondo, riguarda le imprese di costruzioni e gli utilizzatori finali. La Ninz è organizzata in modo capillare su tutto il territorio nazionale con proprie qualificate agenzie specializzate nell'ambito delle chiusure tagliafuoco e in grado di seguire autonomamente tutte le richieste del cliente sia in fase di prevendita che post vendita".

*Quale la quota dell'export per Ninz, quali le difficoltà incontrate e le opportunità di crescita?*

"La nostra società guarda all'export con grande interesse per il futuro, in quanto la domanda, seppure nell'attuale contesto di crisi globale, è continuamente in crescita. Questo è anche stimolo per attuare nuovi investimenti finalizzati nel breve periodo ad aumentare l'attuale potenzialità di produzione per fare fronte alle richieste di tanti nuovi potenziali mercati".

*Normativa: a che punto siamo. E' tutto chiaro nel settore?*

"La normativa per le porte tagliafuoco metalliche possiamo affermare essere oggi abbastanza ben definita, leggi e norme sono abbastanza articolate e la conoscenza delle stesse non è molto diffusa tra tutti gli attori del settore.

Allo scopo nel nostro nuovo portale [www.ninz.it](http://www.ninz.it) abbiamo inserito nella sezione Disposizione e Legge una raccolta delle principali norme e leggi che riguardano il settore delle chiusure tagliafuoco e abbiamo anche ben delineato quale sia l'attuale scenario e quello del prossimo futuro.

Inoltre a titolo di anticipazione, è assai importante sottolineare, che la Ninz prima in Europa, darà facoltà alla propria clientela dal mese di ottobre 2010 di usufruire delle cer-

### Ninz in pillole

Ninz Spa produce porte tagliafuoco e detiene il 70% del mercato. Nel 2009 ha realizzato un fatturato di circa 70 milioni di euro. "Esperienza consolidata nel settore, conoscenza della normativa e ottimo rapporto qualità-prezzo sono i tratti distintivi dell'azienda" sottolinea Carosini - che nel corso degli anni ha ampliato l'offerta produttiva fino a comprendere porte metalliche multiuso e una vasta gamma di accessori. Oltre che in Italia, Ninz commercializza i propri prodotti anche in numerosi Paesi europei ed extraeuropei, tra cui Turchia, Russia, Panama.

La produzione avviene nei due stabilimenti di Bolzano e Ala (TN), dove sono situati anche il settore ricerca e sviluppo, gli uffici commerciali e la logistica. Un terzo stabilimento è attualmente in fase di ultimazione sempre ad Ala, per un ulteriore potenziamento della capacità produttiva. Da piccola carpenteria metallica a conduzione familiare fondata nel 1953, l'azienda si è trasformata nel corso degli anni in un'importante realtà industriale che oggi conta 250 dipendenti. Principale artefice della crescita è stato il suo titolare Karl Ninz, che nel 1976 diede inizio alla produzione di porte tagliafuoco. Tutte le lavorazioni vengono eseguite all'interno delle unità produttive Ninz, dando modo alla stessa di controllare e migliorare quotidianamente le produzioni e il ciclo qualitativo delle stesse.



Una delle porte Ninz con **decore NDD** disegnato da Keith Haring.

tificazioni dei prodotti collegandosi on-line al portale Ninz e a costi zero".

*Innovazione tecnologica. Quale quella in atto e quali le strade da percorrere? Quale l'importanza del design per Ninz all'interno del panorama porta tagliafuoco?*

"Ninz, non ha mai smesso di investire in ricerca e sviluppo prodotto ed anche in questi anni di crisi sostiene con forza tale iniziativa ritenendola l'unica percorribile per avere sviluppo e successo futuro. Oltre al prodotto, la Ninz non ha mai perso di vista l'importanza del design, infatti continua la ricerca che va dal progetto di recente finalizzato riguardante la finitura del prodotto con l'esclusivo sistema di verniciatura NDD, sistema già molto apprezzato sul mercato,

alle ultime novità in merito alla nuova gamma di maniglioni antipanico Exus, studiati in collaborazione con MIM Design, certificati CE nelle eleganti finiture in alluminio e acciaio inox, prodotti già visionabili nel nostro portale".

*Manutenzione e/o sostituzione del parco esistente di porte tagliafuoco. Quali opportunità sotto questo aspetto?*

"La manutenzione della chiusura tagliafuoco è oggi un obbligo di legge, e questo dovrebbe ormai essere molto chiaro e inequivocabile per tutti ed in particolare per l'utilizzatore o gestore di impianti.

E' auspicabile che con l'avvento della marcatura CE dell'intero prodotto- porta, si possa definire anche un nuovo ed interessante scenario che riguardi la sostituzione di porte ormai obsolete, ovvero almeno la sostituzione delle porte certificate e installate prima dell'avvento della norma Uni 9723.

*Quanto conta la formazione per Ninz e come viene effettuata sia all'interno che sulla clientela?*

"La formazione per la nostra azienda è molto importante ed allo scopo abbiamo investito e allestito una scuola all'interno dell'azienda ove si tengono corsi sia per la nostra forza vendite interna ed esterna che per i nostri installatori, ma ancor più per la nostra clientela.

I corsi sono rivolti a tutti gli operatori di settore e suddivisi in vari livelli, ovvero da corsi base a corsi per esperti con applicazioni sia teoriche che pratiche".