

TUTTI I COLORI DELL'ACQUA



BARCELONA
9 – 10 febbraio 2007



Il 9 e 10 febbraio si è tenuto a Barcellona (Spagna) il meeting della **FRANCHI & KIM**, che ha riunito i Funzionari di sede e la forza vendite dell'Italia ed anche alcuni importanti distributori esteri.

E' stato un evento estremamente importante, mai fatto prima d'ora, organizzato per la prima volta per consolidare l'eccellente rapporto fra la proprietà e tutti i collaboratori della società.





Il sig. **Ferretti** ha aperto l'incontro porgendo un saluto a tutti e presenti. Poi ha presentato i valori di fatturato raggiunti, sottolineando i risultati particolarmente positivi del 2006, frutto della strategia aziendale di questi ultimi anni e del grande impegno di tutta l'organizzazione.

FATTURATO		
ANNO 2002	18.389.928	
ANNO 2003	19.569.974	+ 6,42%
ANNO 2004	20.297.553	+ 3,72%
ANNO 2005	21.433.000	+ 5,59%
ANNO 2006	24.900.000	+ 16,2%

Per raggiungere questi importanti risultati, l'Azienda si è mossa su più direzioni e principalmente attraverso il

1) POTENZIAMENTO DELLA FORZA VENDITA

Negli ultimi tre anni sono stati inseriti nell'organizzazione i signori:

- **Moreno PERATELLO**
- **Carlo RIGOLIN**
- **Simone ANGARANO**
- **Simona DUINA**
- **Renato FOLINI**
- **Alfredo MARANO**
- **Giovanni GAUDIOSO**
- **Fabio PROIETTI**
- **Giancarlo SPIGA**
- **IORI COLORTECNICA**
- **Sergio LANGÈ**
- **Giovanni CELINO**

(da gestore di deposito a Capo Filiale)



2) MIGLIORAMENTO DELLA STRUTTURA INTERNA

- **Ampliamento della struttura, con la costruzione di un nuovo capannone adibito a magazzino e uffici direzionali e commerciali per migliorare la logistica, accentrando su Castenedolo tutti i prodotti finiti di Serie e recuperando spazi da adibire alla Produzione.**
- **Massicci investimenti nel settore della Tintometria**
- **Potenziamento dell'organizzazione di Laboratorio**
- **Acquisto di nuovi apparecchi di Laboratorio**



Il Sig. Ferretti ha proseguito il suo intervento esponendo gli obiettivi per i prossimi anni.

“In un mercato che sta diventando sempre più competitivo, e di conseguenza selettivo, per continuare a primeggiare punteremo sul

1) **MIGLIORAMENTO DEL SISTEMA AZIENDA IN TUTTE LE SUE COMPONENTI MEDIANTE**

- **Formazione del personale**
- **Continua implementazione del sistema informatico a beneficio di tutta l'organizzazione**
- **Analisi costante di tutti gli inconvenienti per trovare procedure ed attrezzature più idonee per poterli prevenire**

2) **MONITORAGGIO COSTANTE DI TUTTE LE INNOVAZIONI E NECESSITA' DI MERCATO PER COGLIERE CON TEMPISMO OGNI OPPORTUNITA' INTERESSANTE**

- **Raccolta di nuove esigenze della clientela per trasformarle in nuove opportunità.**
- **Reperimento di prodotti della concorrenza rispondenti alle richieste di campionatura. Tali richieste dovranno essere accompagnate da una serie di dati, in modo tale da permettere al formulatore di centrare l'obiettivo il più velocemente possibile.**
- **Partecipazione ad eventuali ricerche di mercato con professionalità, con una visione a 360°**
- **Razionalizzazione delle linee di vendita e miglioramento dei prodotti.**

Infine, ha terminato il suo intervento con l'invito a tutti di **CONFORMARSI ALLE DISPOSIZIONI AZIENDALI PER POTER OTTENERE UNA LOGISTICA**

- **razionale**
- **snella**
- **che soddisfi i bisogni della clientela a costi competitivi**





Pierangelo Zobbio, giovane ed appassionato imprenditore, titolare di maggioranza della società, è poi intervenuto presentando un importante lavoro a livello informatico, richiesto della Direzione Vendite, per la realizzazione di strumenti di lavoro messi a disposizione della rete commerciale.

- 1- il sito internet nel quale trovare tra l'altro le schede tecniche dei prodotti e la possibilità di stamparle
- 2- un sito internet (con accesso all'area riservata con password) dove ricavare le statistiche di vendita, per prodotto, per periodo, per cliente, a confronto con l'anno precedente dalle quali ottenere i dati relativi ai fatturati, alla scontistica, alla redditività, di ogni singolo cliente.
- 3- eliminazione della stampa delle fatture mensili, in quanto visibili dal sito.

Alla fine dell'anno solare sarà consegnato ad ogni agente il cd con tutte le fatture dei clienti.

- 4- possibilità, per chi lo desidera, di avere un indirizzo e-mail direttamente sul nostro sito
- 5- nuovo Software tintometria Databook ulteriormente ampliato e potenziato

Ha poi ricordato la nuova linea di prodotti per carrozzeria CAR & TRUCK, introdotto il tema delle nuove normative in vigore per il controllo delle emissioni, e la gamma dei prodotti all'acqua, temi che saranno successivamente approfonditi rispettivamente dal Responsabile Industria sig. Rigolin e dal Direttore Vendite sig. Peratello.

La nuova linea **CAR & TRUCK** comprende una serie di prodotti per la linea carrozzeria, prodotti formulati nei nostri laboratori di ricerca e sviluppo, tenendo conto delle esigenze trasmesse dalla rete commerciale.



La nuova linea è composta da:

- fondi acrilici riempitivi e carteggiabili, mono e bicomponente
- fondi epossidici,
- *base coat* per la realizzazione di tinte metallizzate, sia all'acqua che a solvente,
- trasparenti acrilici bicomponenti,
- smalti acrilici a lucido diretto di alto pregio,

tutti caratterizzati da elevate prestazioni (resistenza all'esterno) per la verniciatura di autovetture e veicoli industriali, formulati secondo le recenti disposizioni di legge.



Infine ha annunciato nuovi progetti in fase di sviluppo, sempre su proposte del Direttore Vendite.

Nel suo intervento ha sottolineato con enfasi ed entusiasmo gli importanti risultati raggiunti nell'ultimo anno in termini di fatturato e redditività, sia a livello globale che per i vari settori di produzione, edilizia, industria, tintometria, sia in Italia che all'estero.

Percentuale di incremento annuale (2006 su 2005)

FATTURATO 2005/2006	+	16,2 %
VOLUMI 2005/2006	+	5,5 %
PREZZO MEDIO	+	10,0 %

CONSIDERAZIONI

Dai dati di vendita, si evidenzia una nuova situazione importante:
un aumento sensibile del prezzo medio!

Questo sta ad indicare che oltre al fatturato, abbiamo migliorato il mix dei prodotti venduti, dando all'Azienda un miglior valore aggiunto.

In modo particolare nell'**industria**, dove si è riscontrato un aumento decisivo di valore.

Abbiamo rispettato le esigenze dell'Azienda, che sempre più punta su una migliore qualità delle vendite, soprattutto in termini di contribuzione.

Ovviamente e compatibilmente con le regole del mercato, cercheremo anche nel 2007 di essere coerenti con queste scelte, cercando di portare i nostri fatturati ad un livello di redditività sempre maggiore.

Negli ultimi anni, abbiamo visto la nostra Azienda crescere sempre di più e posizionarsi tra le prime realtà nazionali, col progetto di collocarsi sul mercato con prodotti caratterizzati da tecnologia avanzata.

Siamo stati gli artefici di questo, abbiamo migliorato le vendite, i profitti e l'immagine e cercheremo, anche in futuro, di non deludere le aspettative dei nostri titolari.

Credo che dobbiamo essere fieri di appartenere a questo team e di aver contribuito a raggiungere questi risultati, che ci gratificano soprattutto professionalmente.

AQUAMIX

NUOVO SISTEMA TINTOMETRICO ALL'ACQUA PER INDUSTRIA ED EDILIZIA LEGGERA



DOVE ALTRI SISTEMI NON RIESCONO AD ARRIVARE

Il nuovo ed innovativo sistema **AQUAMIX**, fortemente voluto dal Direttore Vendite sig. **Moreno Peratello**, nasce come un sistema tintometrico per industria e va ad aggiungersi ad altri progetti in precedenza richiesti e già realizzati.

FINALITA' DEL PROGETTO

- Anticipare le esigenze di mercato in proiezione futura ed in relazione alla crescita dei consumi, in quanto stimolata anche dalle nuove normative europee
- Offrire una gamma più vasta di prodotti dedicati anche al settore edilizia
- Offrire al rivenditore la possibilità di utilizzare il sistema subito (*just in time*)
- Ammortizzare nel breve i costi di investimento in attesa che la domanda di prodotti all'acqua dedicati all'industria cresca.

PECULARITA', PUNTI DI FORZA E RELATIVI VANTAGGI

- La gamma di basi del sistema tintometrico è razionalizzata.
- Il cliente ha una giacenza di magazzino molto ridotta se paragonata ai sistemi tintometrici tradizionali
- I prodotti sono caratterizzati da doppia copertura, in particolare per le tinte brillanti
- Prodotti dedicati all'edilizia leggera e all'architettura per interni e specifici per il cartongesso
- Prodotti dedicati al settore standistica
- Prodotti all'acqua per pavimentazioni
- Prodotti per l'industria ferro e legno

TINTOMETRIA E COLORIMETRIA

Il nuovo sistema permette di realizzare molteplici tinte delle seguenti cartelle colori:

- NCS
- RAL
- TINTE PANTONE fattibili

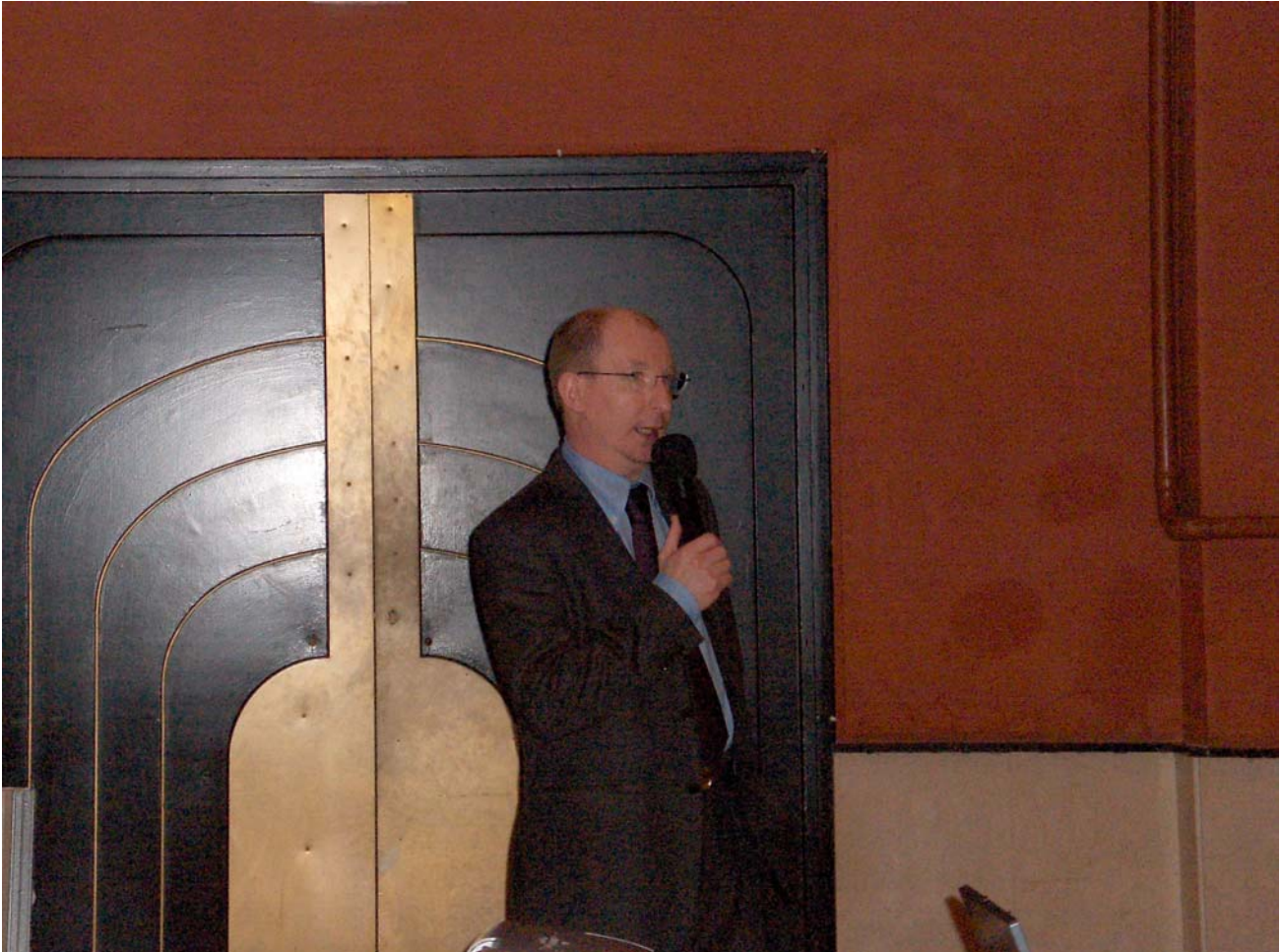
TARGET (CLIENTELA TIPO)

Il sistema si rivolge ad un target specializzato

- nel settore **industria** che tratta prodotti edilizia in modo complementare
- nel settore **edilizia professionale** (sistema AQUAMIX come tintometro di complemento ad altri sistemi più specialistici)
- nella **rivendita** di prodotti industria, settore legno ed in particolare nel settore degli infissi,
- ad **allestitori fieristici** di primo impianto



Il Direttore Tecnico sig. **Giorgio Savoldi** ha illustrato dal punto di vista tecnico e formulativo come stanno cambiando i prodotti a seguito di quanto disposto dal nuovo DLgs 161/06.



L'intervento si è incentrato sui nuovi prodotti "alto solido" e all'acqua già realizzati, ma anche sui nuovi progetti che prevedono lo studio e l'impiego di nuove tecnologie:

Dispersioni alchidiche modificate, esenti da ammine / VOC e "COBALT FREE"

Dispersioni acriliche modificate a particelle strutturate tipo CORE-SHELL; core (nucleo interno) shell (guscio esterno) aventi natura polimerica diversa (tipi autoreticolanti).

Polimeri ibridi (organici/inorganici) **nanocomposti**.

Si tratta di leganti di natura organica, di piccolissime dimensioni con "graffati" composti di natura inorganica. Conferiscono alte prestazioni e resistenze a spessori molto bassi. Prodotti a base acqua.

Diluenti reattivi da combinare con: Epossidici, Acrilici ossidrilati, Poliesteri Idonei per realizzare prodotti vernicianti a basso VOC: VOC < 250 g/l in applicazione
Nuove prospettive per Car-Refinish.

Tema centrale del meeting, è stato quello inerente le nuove leggi introdotte in merito alle emissioni di SOV dagli impianti di verniciatura e alla riduzione dei COV nei prodotti destinati all'edilizia e alla carrozzeria.

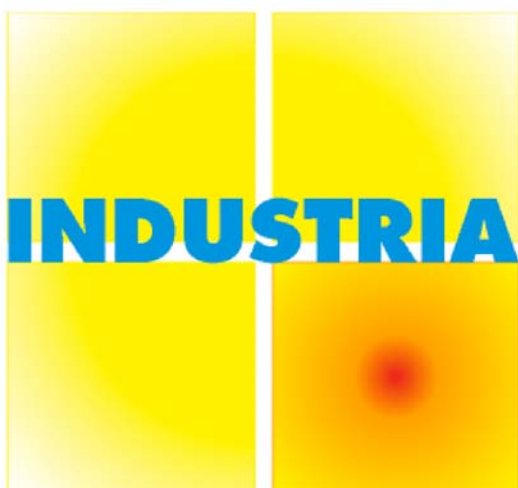
L'argomento è stato ampiamente illustrato dal nostro Responsabile Industria sig. **Carlo Rigolin**, da anni impegnato nel seguire ad ampio raggio quanto accade nel mondo dei prodotti vernicianti, sia a livello tecnico/commerciale che per quel che riguarda le normative che lo regolamentano, mettendo a disposizione della rete commerciale e della clientela la sua esperienza maturata in importanti aziende del settore.



Nel suo intervento ha poi mostrato alcune applicazioni di nuovi prodotti realizzati per l'industria e richiesti per completare la gamma.



PRODOTTI INDUSTRIA



Un anno fa, nel NEWS di marzo 2006 avevamo presentato alcuni nuovi prodotti realizzati per l'industria, in versione a solvente ad alto solido e all'acqua, riportando le fotografie di alcune applicazioni di laboratorio.

Oggi, a distanza di un anno, presentiamo gli stessi prodotti nella loro applicazione pratica, inseriti nei cicli adottati da diverse importanti aziende.

Questo a dimostrazione di come questi prodotti, inizialmente richiesti per ampliare la gamma e rispondere alle richieste di numerosi applicatori, siano stati formulati in maniera esatta ed abbiano così trovato collocazione nel mercato.

Giunti cardanici: mano unica all'acqua 1334 applicata con "disco rotante" e ritocco con robot antropomorfo





La proprietà ringrazia tutti i partecipanti per la loro presenza e soprattutto per la collaborazione dimostrata anche nell'ultimo anno, senza la quale non si sarebbero potuti realizzare nessuno dei traguardi conseguiti.

Augura pertanto un anno 2007 altrettanto proficuo e rinvia l'appuntamento al 2008, sicuri che sarà ancora un'occasione per la celebrazione dei nuovi risultati raggiunti.

Buon lavoro

Franchi & Kim S.p.A.