

Glass

IN  STYLE

N. 43
Aprile 2017

ISSN 2421-3586

Tecnologie e creatività made in Italy

SPECIALE CHINA GLASS

A Pechino l'attrattività
della tecnologia
italiana del vetro

ANTEPRIMA VITRUM 2017

A ottobre Milano diventa
la Casa di tutti gli
stakeholder del vetro

EVENTI MILANO DESIGN WEEK

Le Mini Ghost debuttano
al Salone del Mobile di Milano

DOSSIER AZIENDE Antonini, Neptun, OCMI-OTG, O. M. Schiatti Angelo

ALTRE INFO SU

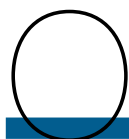


www.fenzigroup.com

Partnership | FENZI & PELLINI

Insieme nel mercato russo per un'offerta più completa e competitiva

ARTICOLO
Chiara Marseglia
FOTO
Gruppo Fenzi



ffrire una gamma completa di prodotti ad alta qualità. Potendo contare sull'affidabilità e sull'esperienza di un gruppo che riunisce tutte le expertise di riferimento. E fare breccia nel mercato russo con una soluzione innovativa e di sicuro appeal. Queste le ragioni che hanno portato Glass Alliance, il network di cui fanno parte Fenzi, Alu Pro e Rolltec per le rispettive specializzazioni (sigillanti polisulfurici, butilici, hot melt e poliuretanic; profili di alluminio, di acciaio e acciaio inossidabile; profili warm edge di ultima generazione) a entrare

Glass Alliance, di cui fanno parte il Gruppo Fenzi e Alu Pro, oltre a Rolltec, e Pellini: un sodalizio all'insegna di alti standard nel vetrocamera

*Matteo Padovan,
General Manager
OOO Fenzi e
OOO Alu Pro*



in partnership con Pellini, Spa specializzata nella progettazione e realizzazione di schermature solari innovative (v. articolo a pagina 64, in questo numero, [“Ecco la prima tenda al mondo collocata in vetrate isolanti con camera da 16 mm”](#)). Per approfondire i risvolti di questa strategica collaborazione, abbiamo intervistato Matteo Padovan, General Manager OOO Fenzi e OOO Alu Pro.

Quando è nata l'idea della collaborazione? E perché presentarsi insieme sul mercato russo?

“Le nostre realtà si conoscono da molto tempo, operando in un settore altamente specializzato da tantissimi anni. L'idea di una collaborazione più approfondita è nata durante uno degli appuntamenti internazionali dedicati al mondo del vetro: un confronto sulle diverse esperienze ha portato alla luce le esigenze particolari del mercato russo, in cui la necessità di prodotti di alta qualità si affianca a quella di poter contare su fornitori con una gamma di prodotti sempre più completa. Questo ci ha spinto a diventare partner per l'introduzione sul mercato di uno

specifico prodotto Pellini, perfettamente in linea con l'offerta Glass Alliance e che ha già raccolto molto interesse intorno a sé, ossia la schermatura solare integrata nella vetrata isolante”.

In che modo si concretizza la partnership?

“Pellini è un'azienda che non ha bisogno di presentazioni nel settore delle tende integrate al vetrocamera. Fenzi e Alu Pro sono leader nella produzione di componenti per vetro isolante, come sigillanti e profili warm edge. I nostri prodotti sono totalmente complementari e garantiscono un elevato standard qualitativo. Proprio per questo la sinergia di know-how ha portato a una partnership che si concretizza per ora nella distribuzione agli operatori del settore dei prodotti Pellini attraverso il network Glass Alliance, con possibili prospettive produttive sul territorio russo”.





Questo primo passo può essere inteso come preludio di nuove aperture?

“Per ora siamo concentrati sullo sviluppo di questo progetto in Russia, un mercato che continua a cambiare e che richiede particolare attenzione. Certo, non ci precludiamo ulteriori aperture e altri progetti, considerando anche il fatto che si tratta di due realtà internazionali con una rete distributiva mondiale, anche se ad oggi il nostro primo obiettivo è proporre una gamma di prodotti completa e unica a chi produce vetrate isolanti su questo territorio”.

Quali i principali elementi che coniugano le due competenze?

“I produttori di vetrocamera trovano nel network Glass Alliance un partner affidabile in grado di fornire prodotti di elevata qualità e quanto di più innovativo ci sia sul mercato per produrre vetrate isolanti ad alte prestazioni. Hanno così la possibilità di completare la loro offerta con soluzioni ideali per garantire alti standard di durata e resistenza anche in situazioni particolarmente ostili dal punto di vista climatico. Chi non vuole rischiare sa che investire nei prodotti Pellini e Glass Alliance garantisce certezza di risultato, ovvero vetrocamera altamente performanti in grado di potenziare il comfort abitativo degli edifici. Questa partnership permette inoltre a tutti i nostri clienti di avere un riferimento unico, estremamente strutturato, con assistenza su tutto il territorio”.

