

# A COLLOQUIO CON...di Andrea Boso



**Remo Predieri**

## Inizieranno da questo numero una serie di visite a personaggi o aziende che danno vita al settore del serramento.

Il primo di questi incontri si svolge a Reggio Emilia, presso la sede di un'azienda storica nella produzione, lavorazione e commercializzazione dei metalli: la **Predieri metalli**, fondata da Remo Predieri negli anni '60. Il gruppo raccoglie oggi società specialistiche per ogni tipo di attività legata alla lavorazione dei metalli.

Siamo nel luminoso e fresco ufficio del Sig. Remo, ideale data la giornata particolarmente afosa.

Da poco tempo Tecnoforniture srl di Parma, socio Bravoteam, è entrata a far parte del Gruppo Predieri.

"Accomodatevi...". Ci sediamo attorno ad un grande tavolo ovale in legno.

La visita è un'occasione per ringraziare dell'invito a partecipare all'inaugurazione della nuova trafiliera Presal Extrusion, ubicata in quella che viene definita la Aluminium Valley della Bosnia Erzegovina, inaugurazione avvenuta in Maggio, con l'intervento di autorità locali, di imprenditori e personaggi del mondo del serramento di casa nostra.

### **La prima domanda è quasi obbligatoria. "Quale motivazione ha portato il gruppo ad investire in quell'area?"**

La pura verità? Non volevamo perdere quel nuovo mercato, ma dall'Italia sarebbe stato difficile e le ragioni sono molteplici. Non possiamo trascurare il costo del trasporto, le tasse doganali ed i suoi ricarichi, la forte concorrenza presente su quel territorio, inevitabile in un mercato in cui non avevamo pensato di estendere

i nostri brevetti. Allo stato attuale siamo soddisfatti della zona, della manodopera, anche se non è facile organizzare perfettamente, ma ci siamo imposti di raggiungere il pieno regime in massimo due anni, anche a livello di mercato. Il mercato assorbe ancora molto e quello Balcanico offre importanti opportunità se pensiamo, ad esempio, che la ex Jugoslavia oggi richiede circa 10.000 tonnellate di materiale e per parecchi anni si prevede una crescita costante.

La Bosnia stessa assorbe molto. Ma anche gli altri paesi limitrofi che iniziano ora la loro espansione, sia nel settore della serramentistica che industriale.

Non dimentichiamo che la bauxite è il materiale non ferroso più prezioso presente in questo territorio, con riserve che sono state stimate in oltre 40 milioni di tonnellate.

### **"E gli obiettivi nel mercato italiano?"**

Noi crediamo molto in questa iniziativa e pensiamo che anche ai nostri clienti italiani potrà fare piacere avere un ottimo prodotto ad un prezzo leggermente più vantaggioso. È un modo per farci avvicinare ancora di più e fidelizzarli in modo permanente. Pensiamo per esempio che l'Italia è probabilmente il paese in cui ci sono più trafilieri con impianti che lavorano a pieno regime. Nuovi clienti italiani si stanno avvicinando e questo ci fa pensare che abbiamo quello che loro richiedono. Il profilo di alluminio è ricercato ormai in ogni settore industriale. La nuova pressa è tra la fascia più utilizzata in edilizia (2000 ton), ma presto arriveremo alla seconda pressa superiore, per completare la gamma. Anche perché la produzione ottimale si raggiunge con un 50% di produzione per l'edilizia e il restante 50% per il settore industriale con profili a disegno.

### **"La Vostra serie di profili per infissi ha caratteristiche particolari?"**

Attualmente produciamo la serie PR50, PR58 nella versione normale e a taglio termico, PR65 e PR66 a taglio termico, e tutti rigorosamente certificati e conformi alle nuove normative a cui speriamo tutti si attengano. Noi siamo contenti che il mercato sia orientato in questa direzione perché vuol dire qualificarlo ulteriormente.



Remo Predieri e Andrea Boso al termine dell'intervista

### **"Avete previsto tutta ferramenta a nastro..."**

Si. La ferramenta cosiddetta "a nastro" agevola e semplifica i montaggi e tutte le eventuali regolazioni successive alla posa.

L'abbiamo sviluppata in collaborazione con Giesse e ci abbiamo creduto da subito, anche se pochi utilizzano la pista 16, ideale sia per il legno che per l'alluminio. Pensiamo che la tendenza sarà verso questo tipo di accessoristica. Già 2-3 gruppi importanti la utilizzano...

### **"E delle aggregazioni tra serramentisti? Cosa ne pensa?"**

Ne pensiamo bene. A noi hanno portato sempre benefici, sia dal punto di vista fiscale che normativo. Il mercato si affina sempre di più e le aggregazioni possono portare solo vantaggi per tutti, specie dal punto di vista informativo e culturale.

### **"Come vede le problematiche delle normative? Pensa siano un'ostacolo per il piccolo serramentista inteso come una realtà artigiana, a confronto delle realtà più strutturate?"**

Diciamo che tutto deve contribuire a qualificare sempre di più il serramentista titolare di un'azienda di piccole dimensioni. L'adeguamento alle normative è inevitabile, un processo inarrestabile se vuole sopravvivere in un mercato che richiede sempre più professionismo. Le normative non



Remo Predieri, Presidente gruppo Predieri

devono essere considerati come un ostacolo, ma piuttosto un aiuto. Su molti prodotti si stanno concentrando delle produzioni massificate, così che il piccolo serramentista dovrà diventare, negli anni, suo malgrado solo un installatore. Se ci guardiamo in giro, possiamo vedere che le aziende di maggiore spessore hanno già la produzione coperta per tutto il 2008. I "piccoli" stanno soffrendo molto, specie quelle aziende di 6-8 persone. È una selezione naturale del mercato. In questo il nostro sud è portatore di grande innovazione. Sarà per i costi più bassi, per il mercato più ricettivo, ma al sud ci sono impianti all'avanguardia che danno prodotti di alto livello qualitativo. Per loro organizzazione riescono a partecipare a gare d'appalto difficili da raggiungere per un serramentista di modeste dimensioni. Il mercato italiano è un mercato anomalo, rispetto agli altri paesi europei. Da noi sia chi produce alluminio, legno/alluminio o alluminio/legno, riesce a produrre 50 infissi con misure diverse anche in pochi giorni, perché si è organizzato per rispondere al mercato ...

### **"In questa visione del futuro in cui si intravedono pochi poli produttivi e molti satelliti installativi, come vede il PVC che è già organizzato in questo senso?"**

Il PVC è oggi il vero concorrente per chi produce alluminio, ma per vari motivi l'alluminio sta recuperando terreno. Il PVC di qualità ha un costo molto elevato perché proviene da altri paesi europei. Quello utilizzato nell'edilizia nostrana è più per una fascia media/popolare.

Nelle fasce alte perde terreno a favore dell'alluminio, anche perché con le nuove colorazioni applicate all'alluminio si ottengono performance eccezionali in termini di qualità di verniciatura e finiture. Per non parlare delle zone marine, in cui la qualità dell'alluminio non ha paragoni.



Remo Predieri sfoglia Flashbravoteam...