

Tutto quello che serve

Una convention senza relatori, con al centro l'esposizione di prodotti da toccare con mano. Un'occasione di incontro e di utile scambio d'informazioni.

Una storia che data XIII secolo per una dimora della nobiltà genovese, Torre Cambiaso, un vero e proprio piccolo castello situato in splendida posizione a dominare il mare antistante il centro ligure di Pegli, vicino all'aeroporto Cristoforo Colombo di Genova.

Oggi, riadattata a hotel e centro congressi, Torre Cambiaso è stata la cornice scelta per il primo meeting organizzato dalla Ever per incontrare i propri clienti.

Qui, sabato 20 maggio, Ever, giovane realtà

di produzione di avvolgibili, cassonetti zanzariere e commercializzazione di altri prodotti quali motorizzazioni, cancelli estensibili e tende da sole, ha raccolto i propri clienti per mostrare "dal vivo" le ultime proposte. Particolare la scelta di evitare discorsi lunghi e spesso pesanti, e incentrare l'incontro sul rafforzamento dei rapporti personali coi clienti, spesso cosa sempre più difficile in questi tempi moderni che scorrono all'insegna del motto "il tempo è denaro".



Una grande passione

I titolari della Ever sono i fratelli Osvaldo e Lorenzo Bottiglieri.

"Ever nasce diciannove anni fa - racconta Osvaldo Bottiglieri, presidente della Ever - da un "sottoscala" di un palazzo di Genova. Il papà faceva un po' di lavoretti come installatore di avvolgibili per il privato e noi, figli, lo aiutavamo. La "cosa" ci ha preso tanto: insomma, ci piaceva fare tapparelle in pvc o alluminio. Restavamo sempre alla ri-

Perché un meeting

"Troviamo qui oggi una cinquantina di aziende, perlopiù titolari perché sono proprio loro i tecnici delle aziende. In generale, posso affermare che a tutta la clientela ha fatto piacere ricevere l'invito a questa prima manifestazione organizzata da Ever. Ne faremo altre. Questa è stata realizzata con l'aiuto dei fornitori in assoluto più importanti, che hanno creduto da sempre in noi e in questa iniziativa. Non abbiamo voluto fare una convention dove ci sono i relatori che "stancano" parlando per ore, ma una mini esposizione dove si possono "toccare con mano" i prodotti, farli funzionare. E un ringraziamento va anche a Linea Grafica a cui abbiamo dato "carta bianca" per cataloghi, dépliant e l'esposizione. Sono, anche questi, strumenti di lavoro che ci contraddistinguono dalla concorrenza".



Lorenzo Bottiglieri, Ever.



Osvaldo Bottiglieri, a destra, della Ever, con uno dei clienti storici dell'azienda.



Mariangela Cappai e Denise Caprile hanno accolto col sorriso i partecipanti al meeting.

cerca di qualcosa di nuovo, per distinguerci dal mercato che, anche allora, non era facilissimo. Ci rivolgevamo al privato e arrivavamo a fare due o tre appartamenti al giorno che, per allora, voleva dire tanto. Poi, sono arrivati i primi serramentisti e falegnami a comprare chi la stecca, chi il catenaccio, chi il rullo e qualcuno ha iniziato ad ordinare le tapparelle intere. Si aprivano, così, due strade: quella di proseguire col privato, e quella della rivendita. Abbiamo scelto quella di fare i rivenditori. A distanza di anni, possiamo dirci contenti di aver preso questa strada che ci lascia tempo da dedicare all'evoluzione tecnologica della tapparella.

All'inizio è stata però dura: la prima clientela che siamo andati a prendere era la più lontana possibile, perché la nostra sede era piccolina. Così, siamo partiti dalla zona di San Remo, di Imperia, dove siamo tuttora ben radicati. Negli anni ci siamo trasformati da semplici "tapparellanti" a un'azienda in grado di offrire un grosso supporto al serramentista. La spinta è venuta proprio da chi ci chiedeva 'ma non ce le hai le zanzariere, le veneziane, non le fai?'.
Facciamo tutto questo con grande passione: loro ci hanno "spinto" e noi oggi produciamo zanzariere, deformiamo lamiera, facciamo le fasce per il rivestimento e abbiamo

iniziato a produrre dei cassonetti in alluminio attraverso un'apposita società che si chiama Everbox e che fa riferimento alla Ever. È nata tre anni fa e ha tolto la produzione interna di questi cassonetti in alluminio saldati. L'abbiamo messa in piedi con un altro socio, Gianfranco Cappai, che ha le redini della produzione dell'azienda, all'amministrazione c'è sempre Lorenzo Bottiglieri che è anche l'amministratore della Ever srl e io mi occupo, in entrambe, della parte commerciale. Le due società sono composte da quattordici persone in tutto, soci compresi".

Oggi, Ever ha come obiettivo supportare in ogni modo i propri clienti: arrivando a realizzare, ad esempio, i controtelai. "Vogliamo dare loro quanto più possibile, - sottolinea Bottiglieri - perché conosciamo benissimo i loro problemi, li assistiamo in cantiere, lavoriamo a quelle che sono le problematiche specifiche e cerchiamo di sviluppare soluzioni che servano a velocizzare la posa. Così, sono nate piccole soluzioni e questo è, forse, il principale vantaggio che abbiamo sulla concorrenza che, d'altro canto, non rappresenta un grande problema: crediamo di comportarci in maniera molto corretta così come fanno loro".

L'area su cui opera Ever, oltre al Ponente ligure, sono la riviera di Levante e il basso

Piemonte. "Le nostre merci arrivano anche nel mercato francese e abbiamo sviluppato prodotti specifici per quel mercato, come minicassonetti, che poi abbiamo adottato anche in Liguria perché sono prodotti intelligenti, studiati per la cantieristica e che possono essere vantaggiosamente adattati anche alla nostra realtà".

Tendenze e soluzioni

"L'avvolgibile è un settore piuttosto fermo dal punto di vista tecnologico. Se ogni anno nascono dei serramenti sempre più complessi, più belli per finiture, guarnizioni, spessori, sulla tapparella si è fatto ancora poco. Anche per quanto riguarda la penetrazione della motorizzazione presso la nostra clientela, la realtà è ancora limitata. Ma l'arco è ampio: da chi non motorizza mai al serramentista che vuole i motori più tecnologici. Per conto nostro crediamo nel prodotto di alta qualità e lavoriamo volentieri con Somfy, di cui siamo business partner, che ha un catalogo importante e risolve tutti quelli che sono i problemi in cantiere, potendo offrire un motore per ogni esigenza, non ultimo l'Atp che ci consente di avvicinare anche il segmento della cantieristica".

Ever non produce in proprio la lame delle tapparelle, ma utilizza quelle prodotte dalla



Silvano Spagnoli
della Spagnoli.



Valter Fioretti, responsabile formazione e
Giulio Ruello, agente di zona di Somfy Italia.

Cassonetti in alluminio

"Abbiamo iniziato a produrre il cassonetto con lamiera di alluminio saldata e, per farlo in grande scala, c'era necessità di grande spazio, di strutture importanti con diversi macchinari per deformare la lamiera e un sofisticato impianto di verniciatura a polvere epossidica; così, abbiamo fondato un'apposita società e fatto un grosso investimento di macchinari. Abbiamo, però, aperto le porte a un altro mercato, perché la Everbox vende alla Ever i cassonetti, ma ha anche altri clienti. Vengono prodotti otto, diecimila cassonetti anno".



Gianfranco Cappai
della Everbox.



Avvolgibili anche per porte garage



Damiano Catino,
rappresentante Verolux.

“La struttura e l’organizzazione della famiglia Ventrella sta crescendo - dice Damiano Catino, rappresentante per la Liguria della F.Ili Ventrella, produttore delle lame per avvolgibili Verolux - Ultimamente sono arrivati in azienda delle forze giovani, che fanno sempre parte della famiglia sempre supportate da una équipe di collaboratori di grande esperienza e l’azienda, nonostante le difficoltà del mercato, si sta strutturando per affrontare le sfide del futuro.

Con l’inserimento di un magazzino automatico che razionalizza gli spazi e offre la possibilità di un maggiore stoccaggio di materie prime, Ventrella ha potenziato le proprie capacità produttive e ulteriori sforzi sono orientati nella produzione del nuovo profilo, 7 x 37 mm che tende alla razionalizzazione degli ingombri nel cassonetto in modo che, in poco spazio, si riesce a contenere una tapparella alta quasi due metri 19 x 77 mm, profilo particolarmente utile per grandi superfici e che permette di soddisfare la domanda di porte garage. Ventrella sta lavorando, inoltre, sulla certificazione dei prodotti e dei processi produttivi. Queste sono cose molto importanti che il mercato oggi chiede. Continui sono poi gli sforzi che l’azienda effettua per cercare di tenere alta la qualità sulla tenuta delle vernici e sulla finitura”.

La gamma delle soluzioni offerte è vastissima: con lame di numerose dimensioni, riempite di poliuretano ecologico e con rinforzi interni per rendere la stecca maggiormente rigida, per resistere allo sfondamento, assorbire il rumore e limitare la dispersione termica.

Ventrella. Vengono realizzati e venduti circa ventiseimila m² di avvolgibili. Molti destinati alla cantieristica, ma - come sottolinea Bottiglieri - “teniamo di più ai cinque, dieci teli venduti con la loro motorizzazione magari via radio e con la guidina particolare, come il modello Euroguida New realizzato in alluminio 18/10 finito a polveri epossidiche o anodizzato con inserto in acciaio zincato o inox da 3 mm per ottenere una maggior resistenza all’effrazione.

Nel tempo, abbiamo aggiunto la commercializzazione dei cancelletti di sicurezza Spagnoli di Firenze e, negli ultimi anni, si è affiancata la Genius per le zanzariere che lavoriamo internamente, un marchio noto nel settore, che offre grande disponibilità e un ottimo ventaglio di prodotti”.



Giusto equilibrio

L’offerta del Gruppo Genius rappresenta il giusto equilibrio tra esperienza e innovazione per soddisfare le richieste del mercato. Costante la crescita della domanda stimolata dalla continua innovazione dei prodotti, tra cui spiccano il sistema a contrappeso per zanzariera avvolgibile laterale o il freno viscodinamico di elevata sicurezza che ne suggeriscono l’uso in contesti familiari con bambini e anziani. Tra i prodotti esposti, ha riscosso successo anche il modello Plissé.



Gianfranco Bortolotti
di Genius.



Nel cassetto della Ever vi sono molte idee... “compatibilmente con le nostre finanze - conclude Bottiglieri -, facciamo un passino alla volta. I problemi non sono più di tanto legati ai pagamenti perché la nostra clientela è selezionata anche se questo comporta non poter fare ‘grandi numeri’. Preferiamo avere clienti seri, circa 200, dei quali, peraltro, siamo molto soddisfatti”.