

Il 30 gennaio abbiamo visitato l'azienda TWT di Rovereto, in provincia di Trento, e posto al Presidente Filippo Pellitteri alcune domande in merito al percorso fatto a partire dal 2016, anno in cui è nata questa importante realtà italiana nella produzione di utensili per la lavorazione di finestre in legno e legno alluminio. L'incontro con il team dell'azienda si è svolto in tre diversi momenti che proponiamo in altrettante parti anche nei numeri successivi di Sistema Serramento: il tavolo di lavoro del mattino incentrato sulle risposte del Presidente di TWT, un secondo tavolo tecnico il pomeriggio e la visita al reparto produttivo. L'insieme di questi momenti illustra con chiarezza i progetti di TWT che prenderanno forma nel corso dell'anno che si è appena aperto, quando ci incontriamo (ndr), e la visione d'insieme proiettata verso una forte specializzazione nella produzione di utensili per la lavorazione di finestre in legno e legno - alluminio.

QUANDO LA SINERGIA PORTA AL CAMBIAMENTO

prima parte



Filippo Pellitteri.

Il tavolo di lavoro del mattino si raccoglie intorno al Presidente di TWT **Filippo Pellitteri**, il New Business Developer **Nicola Pedrotti**, l'agenzia di comunicazione di TWT rappresentata da **Mauro Zamberlan** consulente partner di **StudioCentro Marketing**, l'editore di **Web and Magazine Pietro Ferrari**, oltre alla sottoscritta che si trova a condurre l'incontro piacevolmente stupita da un presidente giovanile e grintoso che ha già preparato e distribuito ai presenti tutte le risposte alle domande preventivamente richieste, consentendo così a noi tutti di compiere "just in time" un passo ulteriore per approfondire la strategia di un gruppo che

oggi si connota come la principale realtà a livello nazionale nel suo settore. Filippo Pellitteri precisa, sin dal suo esordio riguardo la sua carica attualmente duplice di amministratore e di presidente, sicuramente un ruolo importante e pieno di responsabilità, che i traguardi non si raggiungono da soli: si deve avere al proprio fianco una squadra, questo per lui è l'aspetto più importante perché i valori delle persone sono i valori dell'azienda.

E cominciamo proprio parlando di persone che sono state una parte fondamentale di questa storia! **Mario Baldo**, a causa del suo recente pensionamento, ha passato il testi-



mona di Amministratore Delegato di TWT al Presidente Filippo Pellitteri. Dal 2016 a oggi, cosa ha trasferito Rekord a TWT? Quali i traguardi più importanti che hanno favorito la crescita di TWT?

«Modi e abitudini diversi di affrontare le tematiche ci hanno permesso di confrontarci e migliorare, unire i due differenti know-how e le molteplici esperienze, perché è chiaro che ci sono dei metodi diversi per arrivare "a fare goal". Risulta sempre un grande insegnamento guardare cosa fa il mio concorrente, così come dall'altra parte vedere cosa facciamo noi, aprirsi a questi know-how dall'interno ha permesso di unire le due cose e renderci più forti. I traguardi più importanti riguardano i risultati ottenuti e la possibilità di offrire dei prodotti tecnologicamente più performanti e aumentare i servizi alla nostra clientela. Questo è il risultato che volevamo dare, e a quasi un lustro dalla nascita di TWT ci sembra anche il modo migliore per portare ancora un saluto a **Mario Baldo** che ha condiviso con noi questo esordio positivo».

Mario Baldo affidando a Filippo Pellitteri la carica di Amministratore delegato, assunta pro tempore, lo ha definito "un manager di grande spessore dal punto di vista umano e professionale". Chiediamo a Filippo Pellitteri, il volto più autorevole di TWT, come inizi la sua storia nel settore e cosa comporti ricoprire un ruolo di prestigio come il suo? Il nuovo assetto societario, oltre a prevedere lui in veste di Presidente, come sarà strutturato in merito ai ruoli assunti al suo interno?

«L'aspetto più importante che vorrei sottolineare, come ho già anticipato in apertura, è che i traguardi non si raggiungono da soli, ma con una squadra consapevole e motivata.



In questa doppia pagina e nella successiva ci troviamo nella sala riunioni di TWT, alle pareti sono appoggiati angoli, finestre e nelle vetrine gli utensili. Il tavolo di lavoro coinvolge Sonia Maritan che intervista Filippo Pellitteri (nella foto in primo piano), ma anche Mauro Zamberlan (alla sua sinistra), oltre a Nicola Pedrotti (nella doppia pagina successiva nella foto in primo piano in alto a destra) e Pietro Ferrari (nella foto in piedi).





I responsabili dei vari ambiti strategici dell'azienda sono persone direttamente interessate in qualità di soci TWT: la divisione commerciale è di pertinenza di **Thomas Zuani**, l'ufficio tecnico di **Massimiliano Zuani**, il back office di **Silvia Galvagni** e la produzione di **Alberto Zuani**, quindi a ogni sfera fa capo un rappresentante di questa società direttamente coinvolto in quanto contitolare dell'impresa. Riguardo la mia storia, è ormai lunga: ho iniziato a lavorare con Zuani quando avevo 20 anni, ho cominciato come semplice rappresentante e dopo, man mano, sono diventato responsabile di zona, successivamente direttore commerciale e infine presidente».

TWT è il frutto di una sinergia di tre storiche realtà imprenditoriali trentine: Zuani, Rekord e Garniga, nata da una nuova idea di impresa che custodisce, condivide e valorizza l'esperienza e il know-how delle singole aziende, assieme ai valori che le hanno contraddistinte. Un'unione che ha puntato al mercato internazionale come primo obiettivo? E come si esplica la nuova idea di impresa?

«Il primo obiettivo è stato quello di consolidare i mercati già conosciuti da noi per non perdere il fatturato: perché il rischio, unendo due aziende, è di poter perdere parte del fatturato in quanto la gente non si sa più orientare. Quindi consolidare quello che avevamo, questo è stato il primo e più importante traguardo per noi.

Con la nostra unione siamo andati a riempire i punti vuoti che singolarmente avevamo, Zuani era forte in Germania mentre Rekord era molto presente in Francia, insieme siamo entrati "a gamba tesa" nel settore serramento e oggi possiamo confrontarci con altre aziende europee che sono più grosse per il ventaglio di settori che abbracciano, ma noi siamo forti della nostra specializzazione "serramentistica", con una flessibilità di disegni e una fornitura di servizi diversi che escono da quello che è l'utensile standard ed è qui che facciamo la differenza!»

«Comunque, la mentalità tedesca in questo senso insegna! C'è una cosa che l'italiano non ha – aggiunge Mauro Zamberlan –, invece è necessaria perché per fare una società bisogna usare il "noi", non essere individualisti, ci sono tante piccole aziende che si sentono superiori a tutti, ci vuole un po' di umiltà e capire dove si è posizionati rispetto al mercato globale».

«Pensiamo a come è nato il gruppo Homag in Germania – interviene anche Pietro Ferrari, un veterano del mercato teutonico –, erano tutte aziende con una fortissima personalità, tutte aziende che avevano il nome del fondatore, eppure sono state brave a mettere insieme queste realtà diverse e farle convivere: oggi il gruppo Homag è Homag e basta».

Realizzare una nuova identità però non è per niente banale – riprende Filippo Pellitteri – e porta con sé una maturazione generale del modo stesso di intendere il lavoro. Infatti, la nuova idea di impresa si esplica riuscendo a dare al mercato un prodotto altamente tecnologico, raggiungendo



Filippo Pellitteri e Nicola Pedrotti.



Nicola Pedrotti.

dei servizi che aiutino il cliente a realizzare il proprio progetto e rendendolo consapevole dei costi di esercizio – sembra un concetto breve così espresso a parole ma non è stato per niente semplice realizzare questo passaggio – . L'immagine che vorremmo trasmettere dell'attività è di un'impresa che vuole condividere sempre di più le esigenze del nostro cliente. Quel servizio che una volta si dava sotto forma "di amicizia", quasi come "regalo" – in effetti, si tratta di una competenza specifica ed è importante affermare che la nostra qualità ha un costo – adesso lo abbiamo strutturato, perciò riusciamo a fornirlo effettivamente con precisione e rigore, ma lo facciamo pagare, e questo abbiamo constatato che è un vantaggio per il

cliente, riconosciuto in termini di serietà e di identità dell'azienda stessa. Specialmente in Italia è presente una forte esigenza di ricerca di sviluppo del nuovo prodotto, pertanto dobbiamo essere legati al progetto del cliente e non solo all'utensile, che diventa una conseguenza, perché in questo contesto effettivamente il servizio assume il peso più rilevante. Bisogna però stare attenti, va bene inventare però bisogna fare le prove, è necessario che ci sia un progetto, perché gli italiani con la creatività "volano", ma le idee poi devono essere realizzabili e affidabili. In questo il serramentista tedesco insegna! Comunque, uniamo le rispettive capacità e facciamo delle prove, creiamo delle concretezze perché noi, in definitiva, dobbiamo caricarci delle problematiche dei clienti, mettere a fuoco le varie situazioni e risolverle».

Dunque, tre aziende di primo piano nella produzione di utensili per la lavorazione del legno nel settore del serramento, tre marchi "made in Rovereto" conosciuti in tutta Italia e nel mondo! Come si trasferisce il valore di tre know-how diversi sul fronte del prodotto?

«Stiamo lavorando per unificare il prodotto utilizzando il know-how delle tre aziende, nel senso che usciamo con un prodotto nuovo nel 2020 che però analizziamo meglio più avanti. Questo riguarda la tecnologia». «In effetti, noi parliamo sia del manufatto finale sia dell'utensile – aggiunge il Dottor Mauro Zamberlan – a volte diventa più importante il manufatto e a volte l'utensile, perché il manufatto arriva già dal cliente».



Pietro Ferrari.

Tre realtà diverse ma complementari quindi, che oggi corrono fianco a fianco per affrontare una nuova sfida: portare l'eccellenza trentina, tutta italiana, nel resto del mondo sotto il marchio di TWT. Quali sono i mercati che hanno risposto più favorevolmente alla vostra offerta?

«Sicuramente il mercato italiano a cui teniamo molto, e parlando di estero al primo posto metterei la Germania, poi la Francia, la Spagna e Paesi Scandinavi dove richiedono alta tecnologia e servizi più completi. Parliamo comunque di mercati europei, perché in quelli extraeuropei non hanno l'esigenza del serramento europeo, manca la cultura del prodotto "su misura"».

«In effetti, hanno una concezione completamente diversa di edilizia – precisa Mauro Zamberlan – passano dai grandi grattacieli alle case prefabbricate».

«Per quanto riguarda i grattacieli anche in Europa montano altri tipi di serramenti che non sono in legno – riprende Filippo Pellitteri – perciò i nostri lavori sono soprattutto legati alle ristrutturazioni del parco edilizio esistente e quindi dobbiamo costruire degli utensili che realizzano profili di 40 o anche 150 anni fa, perciò davvero minimali, a proposito del trend attuale legato al serramento esterno minimale, anche se indubbiamente per i disegni attuali abbiamo dovuto ampliare lo spessore per dare una garanzia migliore di prestazione acustica, risparmio energetico, etc.».

Possiamo affermare che la fusione di Garniga, Rekord e Zuani abbia portato alla nascita della più importante realtà italiana nella produzione di utensili per la lavorazione di finestre in legno e legno-alluminio, e a una delle aziende leader del settore in Europa?

«Dopo tre anni dalla nostra fusione posso confermare che è nata la più grande realtà italiana e nel frattempo c'è stata una trasformazione anche nelle vendite nel senso che una volta si vendevano utensili anche a clienti minori a fronte di investimenti limitati, ora purtroppo le piccole realtà stanno chiudendo, mentre le aziende medie e grandi diventano sempre più grosse. Questi clienti vogliono affidarsi a un'azienda che gli dia delle garanzie di continuità, non è possibile che un cliente acquisti un macchinario da un fornitore più piccolo di lui, deve esserci un allineamento, è questo che ci ha convinto a dar vita alla fusione som-



mando le nostre esperienze e facendole confluire nella medesima specializzazione: una visione aggiornata d'impresa che ci ha portato a ordini di un certo livello. Si tratta di una strategia d'impresa che passa attraverso innumerevoli sinergie, per fare un esempio citiamo quella realizzata in un contesto fieristico fra TWT e Leuco France perché settimana prossima saremo a Lione (nelle due foto a sinistra) e condideremo lo stand con Leuco: loro rappresentano il settore del mobile e noi quello del serramento».

Per TWT non può che rappresentare un ambito cruciale quello della Ricerca & Sviluppo! Un impegno ben rappresentato dalle nuove geometrie di taglio presentate all'ultima edizione di Ligna a Hannover lo scorso maggio. In occasione di quella stessa fiera, è stato anticipato il lancio nel 2020 di una nuova concezione di utensile per il mercato del serramento di legno di cui chiediamo un'anteprima immaginando che prenderà luce alle prossime fiere, Xylexpo di Milano, in una data (ancora da stabilire) posticipata a causa del virus Covid-19 e il FensterbauFrontale/Holzhandwerk di Norimberga che è stato posticipato per la stessa ragione all'inizio dell'estate dal 16 al 19 giugno.

«Si tratta di una novità di processo! Di questo abbiamo parlato sulla rivista tedesca di BAU alla quale ci appoggiamo per il mercato tedesco, come facciamo con voi per quello italiano. Ci trovavamo con questi giornalisti tedeschi a cena e con loro si parlava delle aziende 4.0, a fine serata ci eravamo lasciati dicendo che ci saremmo visti l'indomani mattina per fare la visita al reparto produttivo di TWT. Allora improvvisamente ho capito che la visita dovesse essere notturna, perché l'azienda 4.0 non si può visitare di giorno quando ci sono tutti gli operatori e che avesse senso organizzare invece la sera le visite quando non c'è nessuno e l'azienda va avanti da sola! Ho lanciato una provocazione dicendo: "Oggi fino alle 23.30/00.00 lavoriamo" e poi ho accompagnato i giornalisti nella visita notturna: un'esperienza nuova. Infatti, la campagna pubblicitaria del 2020 consiste proprio in questo, nel far vedere una produzione che va avanti da sola e nel mostrare dov'è la tecnologia di TWT». Riportiamo uno stralcio dell'articolo della rivista tedesca BAU che ci permette di evidenziare altre caratteristiche del-

l'azienda, l'insolita visita notturna con i giornalisti tedeschi, oltre ai nuovi utensili Laser HP (Bauelemente-Bau 01/20).

“È buio pesto nella sala di produzione, i contorni delle macchine possono essere riconosciuti solo dalla luce fioca dei lampioni. In effetti, sono le dieci di sera passate! Nessun operatore era visibile, eppure presso la TWT s.r.l. la produzione funzionava ancora. Le luci sui terminali dell'operatore, il braccio della pinza, che stava cambiando un nuovo utensile, e il lieve ronzio delle rettificatrici e dei centri di lavorazione CNC lo dimostravano. Ancora una volta, infatti, era stato effettuato un turno di notte per portare a termine una commessa di prodotti destinata a qualche fiera. L'azienda TWT di Rovereto può quindi non solo offrire ai suoi clienti modelli di utensili per la produzione di finestre e porte in legno, ma anche far affidamento sulla propria esperienza nei processi di produzione altamente automatizzati e persino autonomi. Il progetto di Rauh Fensterbau GmbH, che ora è in grado di produrre oltre 120 sistemi diversi, è un ottimo esempio dei differenti concetti di singoli utensili implementati per i clienti di tutto il mondo. Con i suoi 51 dipendenti, TWT s.r.l. è un'azienda familiare di dimensioni piuttosto gestibili. Tuttavia, grazie alla specializzazione in utensili per la produzione di finestre e porte in legno, l'azienda può affermare di essere il numero tre nel mercato europeo in questo segmento. Al fine di essere in grado di affermarsi con successo sui mercati internazionali anche contro concorrenti significativamente più grandi, l'azienda persegue una rigorosa politica di qualità che include tutti i dipendenti. Inoltre, TWT è sempre in grado di attirare l'attenzione su di sé con nuovi concetti di utensili, tecnologie di rivestimento e un elevato grado di flessibilità, fidelizzando i propri clienti.

L'azienda è anche in grado di farlo con il sistema di utensili Laser HP (High Performance), che sarà presentato al pubblico, non appena l'emergenza corona virus ci permet-

terà di farlo (ndr), una soluzione che stabilisce nuovi standard nella lavorazione ad alta velocità a oltre 120 metri al secondo. TWT ha sviluppato un sistema di utensili completamente nuovo con l'obiettivo non solo di raggiungere alte velocità di taglio con bassa rumorosità, ma anche di garantire un funzionamento regolare e quindi un'alta qualità della superficie.

La società ha costantemente perseguito la sua "strategia di tolleranza zero". Le viti normalmente utilizzate per il fissaggio dei taglienti offrono tolleranze aggiuntive. È stato quindi sviluppato un sistema di fissaggio per la battuta e i bordi di taglio circolari, in cui la vite per la prima volta non ha influito sulla precisione dimensionale. Quando si inseriscono i coltelli, vengono spinti nella posizione corretta da molle integrate. Inoltre, i coltelli sono fissati assialmente tramite una scanalatura. Invece di taglienti sinterizzati, le barre tonde di metallo duro rettificato in H5 (tolleranza 0-8 millesimi di millimetro) vengono utilizzate come componente base che viene impiegato anche per le frese. Tutte le viti di fissaggio possono essere raggiunte in senso radiale. È richiesto un solo attrezzo per il montaggio dei taglienti. Ciò elimina le rientranze necessarie per l'accesso ai collegamenti a vite verticale. Il risultato è un design compatto del corpo della base dell'utensile con dischi ampiamente chiusi, che si riflette sotto forma di turbolenza significativamente ridotta e quindi riduzione del rumore, ma anche di una migliore evacuazione del truciolo. Lo strumento è già utilizzato dai clienti pilota e tutti i test hanno avuto successo. Il magazzino ricambi è attualmente in fase di allestimento a Rovereto e sarà quindi disponibile per la consegna a marzo. Si tratta di un nuovo sistema di utensili per l'ingegneria meccanica, in attesa di essere brevettato, che avvicina il produttore di utensili al costruttore di macchine perché le macchine che raggiungono i loro limiti con strumenti con-



venzionali a causa delle vibrazioni innescate possono essere azionate con il sistema Laser HP a velocità elevate senza la necessità di una carcassa più pesante».

L'ambito multidisciplinare nel quale si muove il grande mercato edilizio al quale ci riferiamo, rimane comunque complesso e coinvolge le tendenze legate al prodotto finito nel settore specifico del serramento e i prodotti e i materiali coinvolti aprono a un ventaglio sempre più ampio se includiamo quelli compositi. Quanto pesa ancora il settore del legno nel business di TWT?

«Rappresenta il nostro mercato principale, dove viene concentrato il massimo sforzo, rimane il mercato basilare anche in relazione alla nostra specializzazione nella produzione di utensili per la lavorazione di finestre in legno e legno - alluminio che rappresentano una parte importante del mercato europeo, quindi, coerentemente alle storie dei tre marchi uniti sotto il cappello di TWT, l'azienda mantiene una vocazione spiccatamente green perché continua a occuparsi di legno con una competenza altamente specialistica».

Se immaginiamo la produzione di una finestra mentre si compie il suo ciclo produttivo e il livello di raffinatezza raggiunto dal manufatto finale, ci accorgiamo che le figure coinvolte nel suo progetto e nella sua realizzazione sono molteplici. Possiamo affermare che la filiera del serramento (compresa la comunicazione) si sia "accorciata" grazie al linguaggio digitale capace di mettere in comunicazione un architetto con un operatore di un centro di lavoro?

«Sì, è così, il cliente è sempre più coinvolto nella progetta-

zione e sempre pronto a nuove soluzioni da condividere con gli architetti».

«A livello di progettazione è vero soprattutto per il mercato italiano anzi per l'Europa meridionale – precisa Nicola Pedrotti –, ma rispetto alla comunicazione anche all'estero c'è un serramentista che si interfaccia via web con il produttore di macchine quando c'è un problema. In particolare, è una questione di mentalità che coinvolge tutta la fascia mediterranea in cui rientra anche la Francia e la Spagna oltre all'Italia, una cultura che viene dalla storia e che porta alle ristrutturazioni del parco edilizio esistente, quello di maggior riferimento per quest'area geografica».

Quando ho scritto sul blog di TWT ho prefigurato l'idea di prodotti/materiali che concorrono alla realizzazione di un sistema serramento sempre più complesso, ma con la tecnologia attuale possibile, ed evoluto anche in termini manutentivi e di sostituzione di parti che possibilmente non richiedano la rimozione di ante e telai. Il presidente dell'azienda trentina Filippo Pellitteri come immagina la finestra del futuro?

«Per chi vuole un prodotto di alta qualità e durabilità nel tempo, il mercato offre un sistema legno - alluminio che elimina la manutenzione esterna mantenendo inalterata la bellezza e il calore che il legno trasmette all'interno. La scommessa sarà di creare un sistema legno - alluminio che effettivamente costi meno dell'attuale e che possa dare le stesse prestazioni, e per questo ambito specifico stiamo collaborando con **Europrofili** e sviluppando un'innovazione del progetto Esperia. Questa è una delle sinergie di cui abbiamo parlato all'inizio e che stiamo portando avanti. Nella



Da sinistra a destra: Nicola Pedrotti, Cristian Zuani, Tomas Zuani, Filippo Pellitteri, Daniele Zanuttini, Mauro Fistarol, Roberto Tommasoni e Martin Rauscher (Responsabile della filiale tedesca).



Da sinistra a destra: Alberto Zuani, Tomas Zuani, Massimiliano Zuani, Silvia Galvani, Filippo Pellitteri e Cristian Zuani.

stessa logica si colloca quella con **Roverplastik**, di cui tu hai avuto l'anteprima in occasione del Press Day di Roverplastik del 21 gennaio a cui hai preso parte come giornalista. Questo importante sodalizio è nato dall'esigenza di dare al mercato italiano non un classico prodotto come fanno tanti, ma di condividere un progetto mettendo in campo le varie esperienze delle due aziende, testando e certificando i vari prodotti».

I legami come quelli creati con Roverplastik possono creare sinergie anche in termini di servizio sul mercato globale?

«Sicuramente possono dare un servizio ulteriore alla nostra clientela».

«Abbiamo altri tipi di collaborazione – aggiunge Nicola Pedrotti –, come la ricambistica degli utensili via web per i sistemi TWT.

Il servizio di gestione della ricambistica a livello digitale è davvero utile: noi vendiamo a un cliente dei sistemi di utensili che hanno tutti i relativi ricambi, periodicamente il cliente deve cambiarli e il sistema lo informa esattamente di quali sono i ricambi e praticamente invia l'ordine gestendolo all'interno del sistema, fornendo anche altre funzionalità. Si tratta di un software che è una versione a più livelli di Archimede, studiata con noi e che in pratica ci dà la possibilità di progettare le finestre al cliente, di cambiare le dimensioni per i serramenti salvati in libreria, modificare i disegni delle bugne e fare la stampa della lista di taglio per la produzione: gestisce tutto, in sostanza con un click ci invia l'ordine».

«Vogliamo anche sottolineare che il QR code è sull'utensile – precisa Filippo Pellitteri –, non è tanto importante che

ci sia sul pezzo di ricambio perché è dall'utensile che viene generata la lista dei pezzi di ricambio, è questo a essere particolarmente interessante per i produttori di serramenti».

In quali comparti si svilupperà il business di TWT, oltre ai serramenti, secondo le prospettive attuali e l'osservatorio di un attore internazionale?

«Siamo troppo affezionati al settore del serramento e continueremo in questa direzione, anche perché in questo momento il mercato richiede sempre più un'azienda specializzata».

WHEN SYNERGY LEADS TO CHANGE

On 30 January we visited the **TWT** company in Rovereto, in the province of Trento, and asked President **Filippo Pellitteri** some questions about the path taken since 2016, the year in which this important Italian company was born in the production of tools for processing of wooden windows and aluminum wood. The meeting with the company team took place in three different moments that we propose in as many parts also in the subsequent issues of **Sistema Serramento**: the morning work table focused on the responses of the TWT President, a second technical table in the afternoon and the visit to the production department. The set of these moments clearly illustrates the TWT projects that will take shape during the year that has just opened, when we meet, and the overall vision projected towards a strong specialization in the production of tools for the processing of wooden windows and wood - aluminum.