

Patto tra aziende alle Bocchette in nome del low cost

Il primo esperimento di joint venture in seno al consorzio lo hanno messo in campo Infall e vetreria Marco Polo

di CAMAIORE

L'area industriale delle Bocchette, capitanata dallo storico Consorzio di imprese, presenta un nuovo modo di affrontare le ormai quotidiane difficoltà, divenute una costante in cui quotidianamente misurarsi. L'idea è unire le forze, per generare conoscenze e progetti commerciali comuni, nuovi scambi e relazioni tra aziende, sul modello anglosassone delle joint venture. Ecco che storiche ed importanti aziende, hanno deciso di aggregarsi, per proporre insieme, soluzioni commerciali innovative, moderne e decisamente alla portata di tutti.

Un esempio ne è la sinergia nata tra Infall, la fabbrica d'eccellenza dei serramenti in alluminio e pvc, capitanata da Guido Puccinelli e la storica vetreria Marcopolo, guidata da Nicola Bianchi e Cristina Luchini, che da anni produce e lavora

vetri, per ogni tipo di esigenza. «Le due aziende - spiega il Consorzio - entrambe associate al Consorzio Le Bocchette, spinte dallo spirito consortile e dalla voglia di mettersi in gioco, di combattere la crisi ed individuare soluzioni innovative e funzionali per i loro clienti, hanno ideato, su un articolo che li accomuna, combinato grazie ai prodotti di ciascuna impresa, un comune modo di comunicare, per esaltarne le peculiarità del prodotto. Una nuova joint venture, nata in questo caso, su un percorso condiviso di promozione di un prodotto specifico e di presentazione partecipata dello stesso. Un serramento targato Infall con tutte le peculiarità e la qualità di un prodotto certificato, che a differenza di altri serramenti presenti sul mercato, monta di serie, un innovativo "vetro quattro stagioni" prodotto dalla Vetreria MarcoPolo. E così, i serramenti di Infall

che garantiscono un perfetto ricircolo dell'area all'interno della propria abitazione, consentendo il giusto benessere ai propri inquilini, si sposano con i vetri della Marcopolo, che in maniera intelligente, sia in inverno, che in estate, generano una regolazione autonoma dell'ingresso di luce, abbattendo gli eccessi di calore e di freddo. Un comfort annuale che permette non solo una migliore vivibilità all'interno della propria abitazione ma anche una notevole riduzione dei costi legati al raffreddamento nei mesi freddi e al surriscaldamento in quelli estivi».

Questo nuovo modo di proporsi, e la nascita della recente sinergia commerciale, darà origine, anche un importante evento di presentazione, domani e sabato al Centro congressi del Principe di Piemonte dalle 15,00 alle 20 in cui le due aziende presenteranno la nuova sinergia e il loro "condiviso



Una veduta aerea dell'area industriale delle Bocchette

prodotto" per mostrarne qualità, caratteristiche, esclusività ed innovazione. «La sinergia e la partecipazione generata dalle due imprese è in linea con il percorso intrapreso dal Consorzio le Bocchette, che ha tutta l'intenzione di mettere in rete le imprese e generare una conoscenza condivisa e sinergica

tra le stesse - commenta il presidente Pier Luigi Benaglio - esportando il modello americano della Silicon Valley - dove una cultura condivisa e un modo di pensare diffuso e di guardare il tradizionale business con occhi diversi, garantiscono un'economia fertile e persistente».

Il primo esperimento di joint venture in seno al consorzio lo hanno messo in campo Infall e vetreria Marco Polo

Patto tra aziende alle Bocchette in nome del low cost

CAMAIORE L'area industriale delle Bocchette, capitanata dallo storico Consorzio di imprese, presenta un nuovo modo di affrontare le ormai quotidiane difficoltà, divenute una costante in cui quotidianamente misurarsi. L'idea è unire le forze, per generare conoscenze e progetti commerciali comuni, nuovi scambi e relazioni tra aziende, sul modello anglosassone delle joint venture. Ecco che storiche ed importanti aziende, hanno deciso di aggregarsi, per proporre insieme, soluzioni commerciali innovative, moderne e decisamente alla portata di tutti. Un esempio ne è la sinergia nata tra Infall, la fabbrica d'eccellenza dei serramenti in alluminio e pvc, capitanata da Guido Puccinelli e la storica vetreria Marcopolo, guidata da Nicola Bianchi e Cristina Luchini, che da anni produce e lavora vetri, per ogni tipo di esigenza. «Le due aziende - spiega il Consorzio - entrambe associate al Consorzio Le Bocchette, spinte dallo spirito consortile e dalla voglia di mettersi in gioco, di combattere la crisi ed individuare soluzioni innovative e funzionali per i loro clienti, hanno ideato, su un articolo che li accomuna, combinato grazie ai prodotti di ciascuna impresa, un comune modo di comunicare, per esaltarne le peculiarità del prodotto. Una nuova joint venture, nata in questo caso, su un percorso condiviso di promozione di un prodotto specifico e di presentazione partecipata dello stesso. Un serramento targato Infall con tutte le peculiarità e la qualità di un prodotto certificato, che a differenza di altri serramenti presenti sul mercato, monta di serie, un innovativo "vetro quattro stagioni" prodotto dalla Vetreria MarcoPolo. E così, i serramenti di Infall che garantiscono un perfetto ricircolo dell'area all'interno della propria abitazione, consentendo il giusto benessere ai propri inquilini, si sposano con i vetri della Marcopolo, che in maniera intelligente, sia in inverno, che in estate, generano una regolazione autonoma dell'ingresso di luce, abbattendo gli eccessi di calore e di freddo. Un comfort annuale che permette non solo una migliore vivibilità all'interno della propria abitazione ma anche una notevole riduzione dei costi legati al raffreddamento nei mesi freddi e al surriscaldamento in quelli estivi». Questo nuovo modo di proporsi, e la nascita della recente sinergia commerciale, darà origine, anche un importante evento di presentazione, domani e sabato al Centro congressi del Principe di Piemonte dalle 15,00 alle 20 in cui le due aziende presenteranno la nuova sinergia e il loro "condiviso prodotto" per mostrarne qualità, caratteristiche, esclusività ed innovazione. «La sinergia e la partecipazione generata dalle due imprese è in linea con il percorso intrapreso dal Consorzio le Bocchette, che ha tutta l'intenzione di mettere in rete le imprese e generare una conoscenza condivisa e sinergica tra le stesse - commenta il presidente Pier Luigi Benaglio - esportando il modello americano della Silicon Valley, dove una cultura condivisa e un modo di pensare diffuso e di guardare il tradizionale business con occhi diversi, garantiscono un'economia fertile e persistente».