

RENNER ITALIA S.p.A.: vernici tecnologicamente innovative per la protezione e la valorizzazione del legno.

Questo il business dell'azienda di Minerbio, nata nel gennaio 2004, da un grande progetto industriale.

RENNER S.A. leader delle vernici nel mercato sudamericano e gli eredi di Giancarlo Cocchi, il fondatore di una delle prime aziende italiane del settore sono gli artefici della nascita di questo nuovo ed originale progetto industriale.

In soli tre anni di operatività - caratterizzati da un impegnativo piano di sviluppo che ha visto fin dall'esordio dedicare ampie risorse alla realizzazione di strutture produttive e logistiche - Renner Italia può affermare con soddisfazione di aver raggiunto tutti gli obiettivi di crescita che si era prefissata.

Marzo 2004

Inaugurato il primo stabilimento di 5.000 mq completamente dedicato alla produzione di prodotti all'acqua.

Novembre 2005

acquisiti ulteriori 4.000 mq destinati alla nuova struttura logistica.

Febbraio 2007

inaugurato il secondo stabilimento di 25.000 mq dedicato alla produzione di prodotti all'acqua e a solvente.

L'impegno profuso nella realizzazione delle strutture produttive non ha impedito a Renner di consolidare tutti gli obiettivi di

vendita presenti nel piano strategico della società, vale a dire:

2004 fatturato 2,5 mil. di euro per 800 tonnellate

2005 fatturato 14 mil. di euro per 4.360 tonnellate

2006 fatturato 26 mil. di euro per 7.600 tonnellate

Alla data del 31 Dicembre 2006 l'intera struttura annovera due stabilimenti di produzione completi di centri ricerca indipendenti e un centro dedicato alla logistica, per un totale complessivo di 21.000 mq di strutture coperte su una superficie complessiva di 35.000 mq. La rete distributiva si avvale di **17 depositi periferici** dislocati in numerose regioni del territorio nazionale che consentono di soddisfare le richieste di resa prodotto inoltrate dalla clientela con rapidità ed efficienza.

16 tecnici altamente qualificati garantiscono un tempestivo servizio di assistenza esterna alla clientela in ogni parte del territorio nazionale. Alla stessa data il numero totale di addetti impegnati nelle varie attività aziendali risulta essere pari a **126 unità**.

Renner Italia S.p.A. è il centro di coordinamento della ricerca e delle strategie commerciali di Renner Global Alliance (Renner S.A., Renner U.S.A., Genco-Renner) una più ampia coalizione tra

diversi operatori mondiali del settore legno voluta per rispondere a precise esigenze di mercato: disporre di una vasta gamma di prodotti di altissima qualità realizzata da uno staff internazionale di ricercatori, gestita nella produzione e nell'assistenza da aziende locali. Questa struttura permette di essere presenti nel mercato globale con la flessibilità tipica delle strutture industriali locali.

È l'inizio di un nuovo concetto, unico al mondo, di ricerca, produzione e distribuzione delle vernici per legno in grado di offrire:

- **presenza globale**
- **capacità produttiva di 170.000 ton. annue**
- **rapidità e flessibilità**
- **contatto locale diretto con i clienti dei vari Paesi per soddisfare ogni loro necessità.**

La Renner Global Alliance con il suo "Sistema Globale Decentralizzato" diventa il gruppo produttivo più innovativo nel settore mondiale delle vernici per legno.

RICERCA E PRODUZIONE

Uno staff tecnico che vanta la maggiore esperienza di settore.

Sofisticate tecnologie per lo studio, la progettazione e la formulazione di resine e prodotti finiti sono a disposizione della ricerca aziendale, svolta in sede a Minerbio all'interno dei due laboratori di R & D.

Ad avvalersi di queste risorse sono, in primo luogo, i 20 chimici ricercatori componenti lo staff dedicato allo sviluppo delle vernici all'acqua e a solvente. Due gruppi di lavoro dalla grande esperienza e dalla preparazione tecnica elevata che, con l'arrivo di nuovi assunti, si pongono nelle condizioni di poter approfondire ed ampliare ulteriormente gli studi e la sperimentazione, soprattutto nel campo più complesso delle vernici all'acqua e delle vernici UV.

Entrambi i gruppi danno vita a progetti specifici in collaborazione con clienti dell'industria del mobile e del serramento, nell'ottica di sviluppare prodotti e cicli di verniciatura all'avanguardia e di elevata qualità. L'importanza di questa strategia aziendale focalizzata sulla ricerca è confermata dal fatto che i laboratori di Minerbio sono la sede del coordinamento, della progettazione e della ricerca internazionale svolta all'interno della Renner Global Alliance.

La stessa attenzione alla qualità è posta in ogni stadio del processo produttivo, dove tutte le fasi sono eseguite e monitorate dallo staff di produzione in stretta collaborazione con i chimici dei due laboratori. Ogni lotto di prodotto è sottoposto ad accurati test di collaudo che ne verificano le conformità chimico-fisiche nel rispetto degli standard qualitativi richiesti.

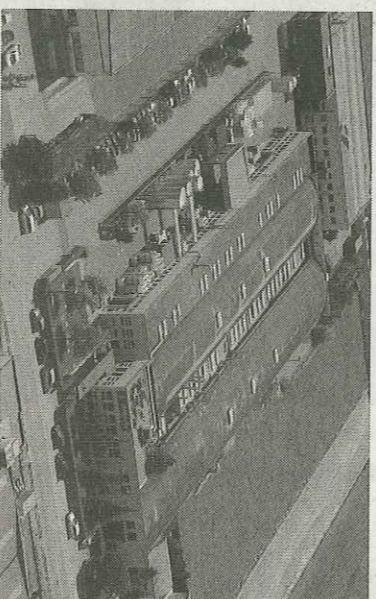
IL MERCATO

Italia, Europa, Asia. Questi i mercati in cui Renner Italia opera da tre anni a questa parte, con quote in continuo e costante sviluppo, destinate ad accrescersi ulteriormente grazie all'ampliamento dei segmenti relativi alle aree produttive, logistiche e commerciali.

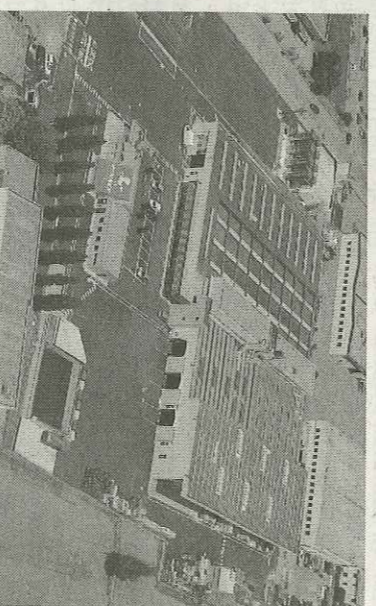
AGUARIIS: la linea professionale di vernici all'acqua, per interno ed esterno dedicata alla grande industria e agli operatori specializzati del settore.

RIOVERDE: la linea per il bricolage ideata per offrire soluzioni professionali anche al consumatore esigente della rivendita specializzata.

SOLVENTE: la linea di prodotti a solvente rivolta ai piccoli, medi e grandi utilizzatori professionali.



Stabilimento di Via Ronchi Inferiore 34



Stabilimento di Via Ronchi Inferiore 7

I NUOVI SCENARI

In Italia sono due i settori strettamente correlati all'industria del legno: produttori di vernici e produttori di impianti per la verniciatura.

Entrambi i settori sono accomunati da dinamiche di forte interdipendenza e collaborazione e partecipano alla realizzazione di un manufatto (mobile, serramento, complemento) che per qualità, prestazioni funzionali e resa estetica è internazionalmente riconosciuto come superiore rispetto ai prodotti della concorrenza estera. Questo accade perché sono in grado di valorizzare e coniugare le abilità artigianali tipicamente italiane della lavorazione e del trattamento del legno con il gusto per l'innovazione, la cura del particolare, la ricerca costante di miglioramenti funzionali ed estetici. In questo senso, la tensione all'innovazione e al miglioramento dell'uno funge da stimolo per lo sviluppo dell'altro e viceversa.

La stretta relazione è ulteriormente comprovata dall'esistenza di vincoli legislativi che influenzano lo sviluppo dell'intero mercato. È questo il caso della normativa europea che pone limiti sempre

più severi alle emissioni di solventi in atmosfera (dlgs. 152/2006).

L'affermarsi di una maggiore sensibilità culturale e orientamenti di politica economica a salvaguardia dell'ecosistema privilegia la domanda di manufatti trattati con prodotti a basso impatto ambientale. Inevitabilmente, il lato dell'offerta dovrà adeguarsi in fatto di prodotti e impianti per la verniciatura.

Nel breve termine è verosimile supporre che prevarrà un adeguamento dei formulati a base solvente con nuovi componenti in grado di far rientrare i prodotti nei limiti dettati dalle nuove istanze.

Nel medio-lungo periodo lo sviluppo della normativa sarà tale da obbligare produttori di vernici e di impianti a indirizzarsi verso l'unica soluzione tecnologica in grado di risolvere efficacemente quanto previsto dalle nuove normative: **LE VERNICI AD ACQUA.**

RIFLESSIONI

In tempi relativamente brevi, Renner Italia ha conquistato significative quote di mercato, imponendosi all'attenzione degli operatori nazionali ed esteri per la qualità, la costanza e l'innovazione tecnologica dei propri prodotti.

Il mercato nel quale opera è estremamente competitivo e complesso per innovazione tecnologica di prodotto e processo, estremamente ostile in termini di barriere all'ingresso per nuovi soggetti indipendenti come Renner. Un mercato che, seppur parcellizzato in oltre un centinaio di produttori, è in realtà governato da un numero ristretto di aziende ampiamente consolidate da decenni di operatività, particolarmente agguerrite in fatto di risorse finanziarie, strutturali e relazionali.

Siamo in presenza di un cliente per il quale la relazione di fiducia nei confronti del fornitore si basa su un delicato rapporto di

costi/benefici da riconversione che è disposto a sostenere, a fronte dei vantaggi e dei miglioramenti apportati dall'impiego nei propri cicli produttivi di una vernice piuttosto che di un'altra. Imporsi all'attenzione di questo settore proponendo una vasta gamma di vernici all'acqua e a solvente, conquistare ampie quote del mercato nell'ambito dei prodotti a basso impatto ambientale vuol dire essere in grado di offrire livelli superiori di qualità sotto ogni punto di vista.

In soli quattro anni Renner Italia ha raggiunto una produzione di circa 10.000 tonnellate annue, un fatturato di oltre 33 milioni di euro ed un numero di clienti che dai 150 del 2004 è passato ad oltre 1.000 del 2007.

E conta di andare ben oltre questi numeri.