

Innovativi per passione

Nonostante il prolungato periodo di restrizioni imposte dai decreti governativi a seguito dell'emergenza sanitaria da Covid-19 Colcom, nel solco della tradizione, ha continuato a portare avanti tutte le attività di ricerca e sviluppo per garantire al mercato sempre nuove soluzioni produttive

di Simona Piccolo e Flavio Della Muzia

Due anni di lavoro, un importante impegno di risorse per sviluppi, test e prove funzionali tra mille difficoltà imposte dall'emergenza pandemica in atto a seguito del virus Covid-19, hanno portato Colcom alla creazione di una nuova cerniera oleodinamica, dal nome Biloba Duo, in presentazione nei prossimi mesi di aprile e maggio. Questo a conferma della vocazione all'innovazione che contraddistingue da sempre l'azienda bresciana, nata nel 1961 e rapidamente cresciuta, passando da piccola realtà interessata a lavorazioni conto terzi a riferimento di mercato nel campo della progettazione e della costruzione di accessori per il vetro, cerniere e chiudiporta. Una storia lunga oltre mezzo secolo da quando, verso la fine degli anni sessanta, nasce il primo stabilimento e con esso la serie di prodotti Evergreen, snelli e funzionali, che incontrano immediatamente un ampio consenso della clientela. Nei primi anni ottanta i prodotti dell'azienda iniziano ad essere conosciuti anche all'estero, ma è nel '93 che Colcom fa il salto di qualità grazie al brevetto delle cerniere automatiche, tuttora fiore all'occhiello della propria linea di produzione. Dopo l'inaugurazione della nuova sede nel 2003, le attività di R&D si sono susseguite con grande accelerazione, arrivando al 2006 con la nascita della gamma di cerniere chiudiporta Oleodinamiche di nuova concezione





In copertina COLCOM

Dalla nascita nel 2006 della gamma di cerniere chiudiporta di nuova concezione Biloba e Triloba alla creazione di una nuova cerniera oleodinamica dal nome Biloba Duo, in presentazione nei mesi di aprile e maggio



Biloba e Triloba, coperte da brevetti internazionali, per l'installazione di porte in vetro. Dopo la costituzione, nel 2013, di Colcom Group (all'interno del quale Colcom è il brand a cui fanno capo le linee di prodotti dell'azienda) si viene a formare un nuovo assetto societario con la sua acquisizione, l'anno successivo, da parte di Wise Sgr, che ha portato all'avvio di un processo di sviluppo con l'obiettivo di imprimere una forte spinta commerciale ed una maggiore penetrazione nei mercati internazionali. Nel 2017 il Gruppo acquisisce l'azienda francese Sadev, specializzata nello studio, progettazione, sviluppo e produzione di fissaggi per vetri da esterno, facciate strutturali e balaustre, ampliando così l'offerta. Nel marzo del 2019 Colcom Group è stata acquisita da Simonswerk GmbH, leader mondiale nella produzione di accessori per porte in legno da 160 ML di euro. Oggi Colcom è leader mondiale, nel segmento di mercato di fascia alta, per la fornitura di soluzioni architettoniche in vetro per esterni ed interni, attraverso una leadership basata sull'industrializzazione di prodotti estremamente innovativi e dall'elevato livello qualitativo. "Proprio parlando di innovazione, il 2020 era iniziato con il lancio del nuovo prodotto Fluido+ che, nonostante le numerose difficoltà di materia prima, trasporti e produzione vera e propria, dovute al periodo Covid, è stato presentato nel mese di settembre scorso e ci sta dando ottime soddisfazioni, soprattutto come risposta del pubblico alla bontà stessa del prodotto - ha affermato Luca Bresciani, Responsabile Vendite Italia di Colcom - Il tutto all'interno di un periodo di gravi incertezze, dovute ai vari decreti governativi emanati a seguito dell'evoluzione della situazione pandemica, che

hanno reso il futuro del manifatturiero sempre più incerto e che ci hanno fatto interrogare sull'opportunità, o meno, di andare avanti con i progetti". Una domanda cui l'azienda ha trovato risposta partendo dal fatto che la strategia fondante del Gruppo è sempre stata quella di proporre innovazione; dunque, nonostante l'emergenza sanitaria e le problematiche operative ad essa connesse, il management ha deciso di portare avanti tutti i progetti, nel rispetto delle scadenze imposte. Ciò, come si può immaginare, ha comportato una profusione di sforzi da parte dell'intero personale della società bresciana a seguito del fatto che, quando si dà vita a idee innovative, servono tempo e risorse. Inoltre, non potendo condurre tutta la ricerca e sviluppo da casa in smart working, era richiesta la presenza fisica delle persone all'interno dei laboratori di test per utilizzare strumenti, impianti e tutto quanto necessario al completamento delle fasi che poi conducono all'immissione sul mercato di un nuovo prodotto, mantenendo elevati gli standard qualitativi e prestazionali. "Siamo stati molto attenti a rispettare tutte le prescrizioni sanitarie imposte per fronteggiare eventuali contagi da Covid-19 e, con grande sacrificio, siamo stati tutti in azienda, ognuno al proprio posto: anche quando dovevamo fare delle riunioni, utilizzavamo gli strumenti informatici a disposizione per evitare i contatti interpersonali - ha proseguito - Anche l'interfaccia con i fornitori non è stata facile e tutto il nostro personale ha dimostrato grande professionalità, consentendo all'azienda di fare vedere ad una clientela, comprensibilmente preoccupata, che ci siamo ancora e che portiamo nuovi prodotti sul mercato, secondo una filosofia che da sempre ci contraddistingue".

Soluzioni all'avanguardia

Sebbene Colcom abbia chiuso lo scorso anno con un calo del fatturato, piuttosto scontato dato il particolare periodo storico che tutti stiamo vivendo, è importante sottolineare come, dal mese di settembre in poi, vi sia stata una certa ripresa del mercato e un ritorno d'interesse da parte della grande industria, così come delle piccole e medie imprese, che hanno ricominciato a portare avanti i loro progetti. "Questo nonostante, in corrispondenza dell'uscita di nuovi DPCM da parte del Governo, vi sia stata sempre una settimana circa di "congelamento" delle attività alla quale, poi, ha seguito sempre una riorganizzazione da parte delle società, con conseguente ripartenza. Dal canto nostro, nel 2020 abbiamo addirittura assunto nuove figure per la programmazione della produzione e per il nuovo magazzino che abbiamo aperto, investendo così in risorse, nonostante tutto. Direi che il 2021 è partito bene, pur con una forte contrazione dell'estero, soprattutto degli Stati Uniti, ma con una buona ripresa del nostro Paese, che per ora sta facendo registrare un interessante ritorno al business - ha sottolineato Bresciani - Parlando invece di novità siamo pronti al lancio, nei prossimi mesi di aprile/maggio, di un nuovo prodotto al quale stiamo lavorando da oltre due anni, dal nome Biloba Duo, che fa parte delle cerniere oleodinamiche, il core business che ci identifica, essendo stati i primi nel lontano 2006 ad immettere sul mercato una soluzione totalmente sconosciuta". E, proprio come 15 anni fa, anche questa cerniera sarà un prodotto completamente inedito, non ancora presente sul mercato. Questo ha comportato prolungati sforzi da parte dell'azienda in termini di progettazione, prove tecniche e verifiche funzionali, avendo attraversato momenti di particolare euforia alternati ad altri di grande sconforto ma, alla fine il risultato è molto promettente, oltre che pienamente aderente alla strategia, di sempre, volta all'innovazione continua. Biloba Duo, dal design molto accattivante, vuole richiamare la linea di cerniere più vendute Biloba, con il termine Duo riferito al fatto che si tratta di un kit composto da cerniera inferiore e superiore, che potranno sopportare 150 chilogrammi di peso, con vetri dello spessore fino ad 8-19,5 mm. Questo in risposta alle richieste di un mercato che sempre più vuole vetrate destinate anche alle porte dalle grandi dimensioni, non solo monolitiche, ma con plastico ed accoppiate, per soddisfare altresì la domanda proveniente dagli Stati Uniti e dal Canada, impegnati in importanti realizzazioni architettoniche. "La speranza, adesso, è quella di potere presentare il prodotto alla nona edizione



Il termine Duo di Biloba è riferito al fatto

che si tratta di un kit composto da cerniera inferiore e superiore, che potranno sopportare 150 kg di peso con vetri di spessore fino a 8+8

dell'esposizione fieristica milanese MADE, in programma dal 22 al 25 novembre prossimi, che ci auguriamo possa avere luogo, anche perché significherebbe che avremmo lasciato alle spalle questo brutto periodo di pandemia. Diversamente non parteciperemo alla fiera glasstec di Düsseldorf (cancellata dall'ente Fiera), proprio per una ragione sanitaria, avendo condotto delle interviste ad oltre 500 soggetti, tra clienti e distributori esteri, dai quali è emersa la volontà di non spostarsi per nessuna ragione - ha aggiunto - Il messaggio che mi piacerebbe rivolgere ai nostri clienti, ai distributori, ma alla Colcom stessa è quello di continuità e normalità: due concetti che sembrano banali, e potevano apparire così fino a qualche anno fa, ma che oggi stanno diventando la nostra ancora di salvezza. Se questa pandemia ci ha insegnato o ci deve insegnare qualcosa, credo che sia proprio la consapevolezza di non dovere agire solo per il profitto personale, ma di pensare anche al benessere di tutte le persone che hanno contribuito ad uscire dalle varie situazioni di crisi con tanto sacrificio, coraggio e buona volontà". ■