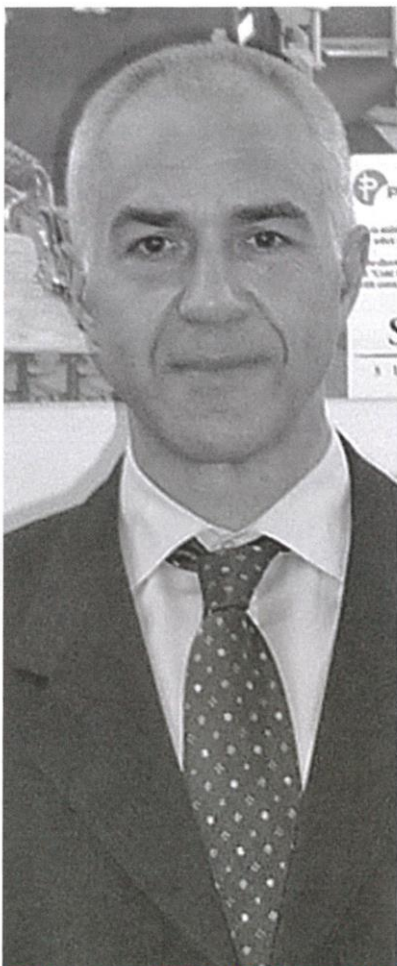


Carla Casartelli

Sempre al fianco DI CLIENTI E PARTNER



Gianmario Dalla Vecchia

socio e responsabile
tecnico-commerciale di Primafond

Come valutate l'attuale situazione di mercato nell'ambito in cui operate e quali sviluppi in prospettiva vi sentite di ipotizzare?

Anche il nostro mercato risente dell'attuale situazione di instabilità e di incertezza economica. Tuttavia la nostra attività non si è mai fermata. Anzi, nel primo semestre di quest'anno abbiamo ricevuto segnali particolarmente positivi: un paio di commesse realizzate in Italia e altre in produzione per l'estero, in particolare per aree quali gli Stati Uniti, la Russia, l'Europa dell'Est e anche per la Nuova Zelanda. Investiamo sempre di più le nostre risorse, infatti, in un'ottica di internazionalizzazione, per farci conoscere all'estero e cercare opportunità di lavoro in Paesi dell'Unione europea ed extraeuropei, per noi del tutto nuovi.

Quali caratteristiche peculiari contraddistinguono a vostro parere Primafond e la sua attività?

Da sempre il nostro motto è Da una lunga esperienza, la migliore qualità. Con il marchio di Primafond siamo operativi dal 1990, ma a questi 23 anni di attività si devono sommare gli altri 30 maturati nel corso della sua precedente esperienza dal nostro fondatore. Posso quindi affermare che la nostra azienda possiede davvero una conoscenza profonda del settore che, insieme alla costante attenzione alla ricerca, ci permette di proporre macchinari moderni e di grande affidabilità. Anche per questi motivi l'anno scorso abbiamo ricevuto un prestigioso riconoscimento dalla Camera di commercio di Vicenza: si tratta del Premio al progresso economico, con la motivazione di «aver contribuito con l'attività d'impresa allo sviluppo economico e sociale del territorio».

Che ruolo ha l'evoluzione tecnologica nel quadro delle vostre dinamiche operative e come vi trova realizzazione?

Credo che attualmente per le fonderie sia molto importante investire in nuovi impianti e adottare innovazioni di tipo tecnologico allo scopo di mantenersi valide ed efficienti, oltre che in vista della crescita. Per quanto riguarda Primafond, lo studio e la ricerca sono elementi costanti della sua attività, anche grazie all'aiuto di collaboratori specializzati. L'obiettivo è poter dotare i nostri macchinari delle migliori tecnologie di cui il mercato odierno dispone.

In che modo ritiene che la vostra azienda viva e interpreti il concetto di qualità?

Ci impegniamo costantemente nel tenere alto il livello qualitativo dei materiali utilizzati e delle lavorazioni eseguite. Pertanto scegliamo con attenzione i tecnici e i fornitori in grado di garantirci la qualità da noi richiesta, che applichiamo poi nelle fasi di assemblaggio, di finitura e di realizzazione delle nostre macchine. Inoltre, per noi l'idea della qualità coincide anche con la sicurezza degli operatori, da sempre in primo piano, e con la facilità d'uso delle macchine, le quali devono disporre dell'automazione necessaria, pur se limitatamente all'indispensabile, mantenendo nello stesso tempo dei prezzi equilibrati.

Quali sono gli obiettivi che vi siete posti, nel breve, medio o lungo periodo?

Il recente progetto *Partner!* è uno stimolo a lavorare con clienti e agenti nel segno della fiducia reciproca, in modo da diventare stretti collaboratori nella costruzione di un rapporto



Spara-anime per cold box da 60 litri con impianto di preparazione sabbia. In primo piano lo staff direzionale

duratura e nel reciproco miglioramento, attraverso uno scambio continuo di idee: l'intenzione è di essere cioè in rete per fare ancor più qualità. Con questo progetto abbiamo voluto rafforzare le relazioni esistenti con i nostri numerosi collaboratori internazionali, in modo da conquistare nuove opportunità e capitalizzare le conoscenze già acquisite, oltre che per fidelizzare sempre più i clienti nazionali offrendo loro la disponibilità, l'assistenza e la consulenza di sempre. Il nostro obiettivo principale e costante è infatti quello di ottenere la loro soddisfazione completa.

Come avete conquistato dunque la fiducia dei clienti?

Con uno stile dinamico e flessibile, cercando di stabilire con ognuno un rapporto stretto e personale, pensando a un servizio che vada dalla progettazione alle soluzioni pronte a soddisfare di volta in volta le diverse esigenze, e proponendo macchine personalizzate, rivolte all'ottimizzazione della specifica produzione o delle lavorazioni generaliste. Inoltre, è per noi di fondamentale importanza il servizio post-vendita, sempre su misura del cliente. La caratteristica gestione familiare è infine la garanzia di un'attività affrontata con passione immutata negli anni.



Spara-anime per cold box da 20 litri esposta di recente in fiera negli USA. In primo piano Gianmario Dalla Vecchia

spara-anime si possono produrre più tipologie di anime. In più, si possono utilizzare molti materiali in commercio, facilmente reperibili in qualsiasi mercato, e viene richiesta poca manutenzione, con tempi di fermo quindi estremamente ridotti.

Cosa offrite in termini di servizio e assistenza, prima e dopo la vendita?

Personalmente, sono sempre pronto a partire per qualsiasi Paese, in ogni parte del mondo, per conoscere bene il cliente in fase di proposta e di trattativa, insieme ai nostri collaboratori sul posto. I nostri tecnici, inoltre, sono sempre attrezzati per intervenire in modo tempestivo per qualsiasi necessità, intervento o manutenzione. Prendo ancora spunto dal nostro progetto *Partner!* per concludere che ci sentiamo fianco a fianco con clienti e collaboratori, pronti a consolidare la rete che ci relaziona per dare soluzioni e affrontare insieme le sfide future.

Efficienza e risparmio energetico: c'è qualche iniziativa che la vostra azienda ha intrapreso o intende intraprendere in queste direzioni?

Proprio in un'ottica di efficienza e di risparmio energetico, oltre che di rispetto per l'ambiente, da due anni abbiamo installato un impianto fotovoltaico, grazie al quale stiamo ottenendo un notevole risparmio sui consumi energetici.

Come si articola il vostro programma di produzione?

Il nostro programma produttivo si concentra principalmente sulla costruzione di macchine spara-anime automatiche, per la formatura di anime in *cold box* con capacità da 5 a 150 litri; e in *shell moulding* in svariati tipologie e dimensioni, fisse o rovesciabili. Realizziamo inoltre impianti di preparazione e di distribuzione della sabbia, a stazione singola o per varie stazioni, e *gasatori automatici* per ogni processo di produzione di anime. Produciamo anche una varietà di attrezzature complementari al lavoro in animisteria: mescolatori, frantumatori per il recupero della sabbia, propulsori pneumatici, vasche di miscelazione della vernice per anime, macchine per sbavatura. Ci dedichiamo da sempre, inoltre, alla finitura dei getti e delle fusioni: abbiamo prodotto oltre 300 smaterozzatori a cuneo e percussori pneumatici. Anche l'abilità nel revisionare a nuovo e modificare macchine usate di qualsiasi marca, tipo e provenienza, viene da sempre apprezzata dalla nostra clientela finale

In che termini le vostre macchine e attrezzature sono in grado di rendere più produttive e competitive le aziende che le utilizzano?

Il nostro punto di forza sta nella varietà della nostra produzione, soprattutto per quanto concerne le macchine spara-anime: le costruiamo a misura del cliente e sono perciò uniche in ciascun esemplare. Ogni macchina, inoltre, è versatile: con la stessa

© RIPRODUZIONE RISERVATA