

**ECLISSE 40
COLLECTION
SELEZIONATO DA
ADI DESIGN
INDEX 2021**



Dopo il riconoscimento ottenuto nell'edizione 2020 del Red Dot Design Award nella categoria Product Design, ECLISSE entra nella selezione della prestigiosa pubblicazione ADI che contiene le eccellenze del design italiano.

ECLISSE 40 COLLECTION SELEZIONATO DA ADI DESIGN INDEX 2020

ECLISSE È LA PRIMA AZIENDA AD AVER OTTENUTO QUESTO RICONOSCIMENTO NEL SUO SETTORE

**Un primato che conferma la fortissima connotazione
innovativa e pionieristica.**

I prodotti selezionati per l'edizione 2020 sono stati 207 su un totale di 521 candidature, cui vanno aggiunti 32 progetti degli studenti delle scuole universitarie di design per la sezione Targa Giovani, selezionati tra 283 candidature. **I prodotti inseriti nell'ADI Design Index 2020 concorreranno di diritto per l'assegnazione del premio XXVII Compasso d'Oro**, il più autorevole premio mondiale di design industriale.

Come una cornice, **ECLISSE 40 Collection** è il primo telaio ad essere completamente a vista. La sua particolare conformazione **dona alla porta un aspetto inedito**, crea un senso di profondità e un invito a varcare la soglia.

Ispirandosi alla tecnica architettonica della strombatura, il telaio porta diventa un nuovo modo di immaginare la porta, un elemento tradizionalmente strutturale che si scopre letteralmente come elemento estetico e valorizza ed esalta la porta in una veste inedita. Il telaio crea **da un lato un'apertura scenografica**, mantenendo al contempo **l'aspetto minimale di una porta filo muro sul lato opposto**.



La presentazione dei prodotti selezionati si è svolta lo scorso Giugno via streaming dal nuovo ADI Design Museum di Milano.

"Siamo fieri di aver ricevuto un tale riconoscimento. È un onore essere stati selezionati per concorrere al Compasso d'Oro 2022 insieme ad importanti brand del design internazionale. Una nomination che ci rende particolarmente orgogliosi dal momento che si tratta di un premio italiano dalla portata mondiale, dove l'Italia è indissolubilmente legata al concetto di bellezza. Ricevere così tanti feedback e commenti positivi dalla stampa è stata una sorpresa, perché non eravamo sicuri di riuscire a trasmettere non solo il valore estetico di questo prodotto, ma soprattutto la voglia di cambiamento e innovazione che avevamo posto nella nostra idea".

Questo il commento a caldo di Lorenzo Ponzelli e Francesco Valentini, designer di ECLISSE 40 Collection.



Francesco Valentini
e Lorenzo Ponzelli

"Essere annoverati tra le eccellenze produttive italiane è un onore ed una gratificazione che ci premia per tutte le scelte coraggiose di questi anni e ci dimostra che dobbiamo continuare ad innovare. Entrare nella vetrina più prestigiosa del design ci investe di una certa responsabilità, le aspettative sono alte, per questo ora più che mai dobbiamo continuare a Vedere Oltre e proseguire in questa direzione che ci sta riempiendo di soddisfazioni."

Fabiana De Luca, Responsabile Marketing ECLISSE

"Un ulteriore apprezzamento a conferma dell'importante lavoro che stiamo svolgendo in questi anni. Appoggio il pensiero di Umberto Cabini, presidente della Fondazione ADI, nel ricercare un design che non sia fine a se stesso ma funzionale alle richieste attuali. Tecnica ed estetica non sono più elementi imprescindibili l'uno dall'altro, al contrario vi è sempre più una ricerca da parte del mercato di prodotti che li coniughino. Creare qualcosa di bello tralasciando la funzionalità o viceversa non ha futuro."

Fabrizio Zaccaron, Direttore Commerciale Italia ECLISSE



Fabiana De Luca
e Fabrizio Zaccaron

ADI - Associazione del Design Industriale

Dal 1956 l'ADI riunisce progettisti, imprese, ricercatori, insegnanti, critici, giornalisti intorno ai temi del design: progetto, consumo, riciclo, formazione. È protagonista dello sviluppo del disegno industriale come fenomeno culturale ed economico. Il suo scopo è promuovere e contribuire ad attuare, senza fini di lucro, le condizioni più appropriate per la progettazione di beni e servizi, attraverso il dibattito culturale, l'intervento presso le istituzioni, la fornitura di servizi. Per l'ADI il design è la progettazione culturalmente consapevole, l'interfaccia tra la domanda individuale e collettiva della società e l'offerta dei produttori. Interviene nella progettazione di prodotti, servizi, comunicazione visiva, imballaggio, architettura d'interni e nella progettazione ambientale. In Italia riunisce oltre 1.000 soci residenti in tutto il territorio nazionale, attivi sia nelle iniziative della sede centrale di Milano che con manifestazioni autonome a livello locale.

Dal 1958 l'ADI gestisce il premio Compasso d'Oro, il più antico riconoscimento del mondo nel settore del design. La Fondazione ADI Collezione Compasso d'Oro raccoglie gli oggetti premiati nelle diverse edizioni del premio e la relativa documentazione, ne cura la conservazione, promuove ricerche storiche e mostre di approfondimento."



FORMAZIONE CON LA NUOVA FORMULA 1+1: VENDITORE E POSATORE INSIEME

TI SEMPLIFICHIAMO LA VENDITA: TUTTI GLI STRUMENTI E LE CONOSCENZE UTILI A GESTIRE AL MEGLIO UNA TRATTATIVA COMMERCIALE

Coinvolgi un posatore per offrire al tuo cliente un servizio completo.

Conosciamo l'impegno che serve per fare una vendita proficua e al contempo soddisfacente per il tuo cliente. Per questo continuiamo a stare al vostro fianco con soluzioni e servizi che semplifichino la vendita. Crediamo fortemente nella formazione continua, sia per crescita professionale, sia come punto di contatto diretto tra azienda e punto vendita.

L'obiettivo di questo corso è offrire gli strumenti e le conoscenze utili a gestire al meglio una trattativa commerciale e portare a termine positivamente la vendita.

L'incontro ha un taglio prettamente commerciale e si sofferma sugli strumenti a supporto della vendita (CFE - Cercafacile ECLISSE, sito, documentazione e i nuovi materiali digitali).

La giornata prevede un giro del nuovo showroom ECLISSE per conoscere come proporre i prodotti in base ai gusti estetici, alle destinazioni d'uso e alle unicità che possono interessare il potenziale cliente. Il corso comprende simulazioni e prove pratiche.

Corso extra per il posatore

Durante la stessa giornata di formazione sarà a disposizione un approfondimento dedicato esclusivamente ai posatori. Porta con te un tuo posatore di fiducia e mentre tu sarai impegnato nelle attività didattiche, lui seguirà una formazione pratica specifica con il personale tecnico ECLISSE.



I commenti dei partecipanti

"Giornata interessante per aver avuto la possibilità di toccare con mano i prodotti della gamma ECLISSE e comprendere l'utilizzo e la destinazione d'uso. Inoltre è stato utile capire come si utilizza il configuratore che diventa una guida per chi è all'inizio e non conosce ancora bene l'argomento".

Grazia Lassandro 24.09.21

"Giornata piacevole ed interessante. È stato molto utile vedere fisicamente i prodotti. Corso leggero e per niente noioso".

Daniela Deana 27.09.21

"Posso dire solo una cosa, giornata veramente proficua su tutti gli aspetti, dalla presentazione dei prodotti alle loro specifiche tecniche. Complimenti!"

Roberto Greco 01.10.21



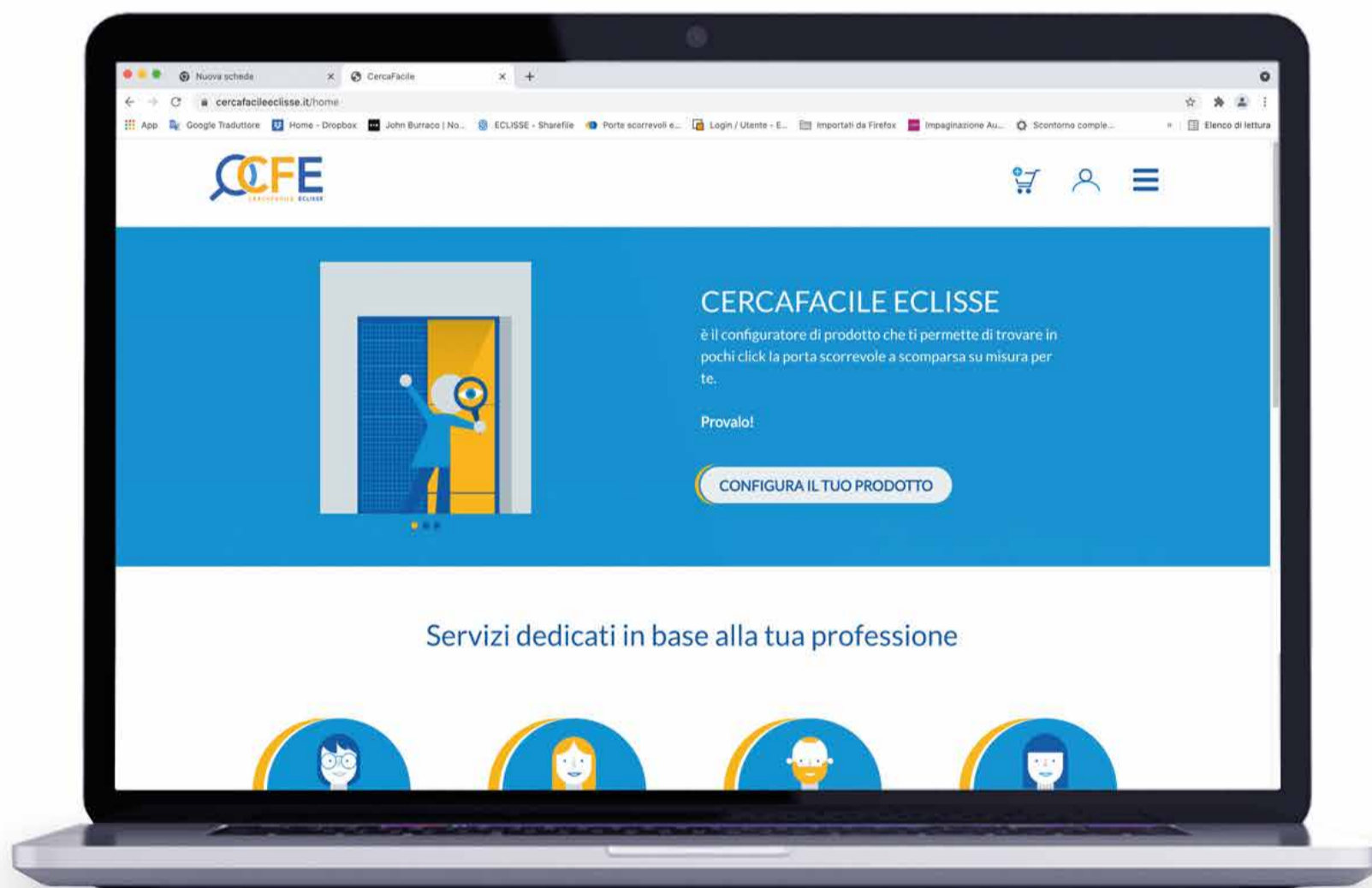
NUOVO CERCAFACILE ECLISSE

IL CONFIGURATORE GRATUITO RINNOVATO E POTENZIATO

Lo strumento più semplice e veloce per trovare tutto ciò che ti serve è ora online.

Lo sapevi? Ora con CFE puoi vedere l'ordinato comparato all'anno precedente suddiviso per famiglie di prodotti, fare preventivi personalizzati con i tuoi riferimenti in tempo reale e avere le schede tecniche specifiche per ogni preventivo.

Non l'hai ancora utilizzato? Chiamaci allo 0438 980513 o scrivici a: formazione@eclisse.it



Grazie alla nuova interfaccia semplice e intuitiva e ai percorsi di navigazione ottimizzati, il Cercafacile ECLISSE è ora ancora più efficiente.

La piattaforma, oltre ad una nuova veste grafica per rendere l'esperienza d'uso più accessibile e piacevole, offre numerosi vantaggi per la gestione del tuo business.

- **Catalogo**
Oltre 600.000 voci per ridurre drasticamente il margine d'errore.
- **Gestione Multipoint**
Possibilità per le rivendite con più di una sede di controllare a livello centrale i privilegi d'accesso di ogni punto vendita.
- **Area riservata con storico e statistiche personalizzate**
Potrai accedere in ogni momento a tutti i tuoi ordini e preventivi e a numerosi dati statistici sull'andamento delle tue vendite.

COME SFRUTTARE IL CORNER ESPOSITIVO ECLISSE NELLA TUA RIVENDITA

SCEGLI DI FARE UN UPGRADE DELLA TUA SALA MOSTRA

Se hai già un angolo dedicato ai prodotti ECLISSE, ora puoi rinnovare la tua esposizione con le novità 2021.

Un percorso ricco di composizioni e idee di stile, capace di incontrare i molteplici gusti, dai più ricercati ed eclettici, sino alle ultime tendenze dell'interior design. Un susseguirsi di ispirazioni che mutano e si evolvono in funzione delle varie declinazioni del filo muro, per esaltare gli spazi e dividere gli ambienti.

Il nostro Ufficio Commerciale è a tua disposizione per darti una mano a concepire gli spazi e gli allestimenti. Qualche esempio pratico?

Idea 1 - Una parete con modelli di ECLISSE Syntesis® Collection, scorrevoli e battenti, con porte grezze con primer può essere trasformata installando le nuove **porte in vetro e alluminio** o il nuovo **ECLISSE Delta**, il battiscopa inclinato che dona l'illusione del filomuro senza rinunciare ad un altro aspetto fondamentale: la facilità d'installazione in cantiere.



Idea 2 - ECLISSE 40 può essere abbinato a **ECLISSE Mimesi**, la cornice metallica che delinea i modelli scorrevoli Syntesis®. Essa si applica sul contorno del vano di passaggio per armonizzarne l'estetica con un telaio ECLISSE 40 posto nello stesso ambiente.



Idea 3 - Una botola a parete ECLISSE Syntesis® Tech può esser affiancata o sostituita dai nuovi sportelli filo muro ECLISSE Syntesis® Areo, la soluzione filomuro di design che permette di nascondere nicchie e sottoscala, ma anche armadiature e cabine armadio.



L'incremento delle vendite è dimostrato grazie alla sala mostra

La scelta dei prodotti esposti influenza la vendita. I rivenditori che hanno già installato prodotti ad alto valore aggiunto hanno registrato un aumento delle vendite di questi ultimi.

L'upgrade della sala mostra permette di indirizzare e spostare la scelta dei tuoi clienti dai prodotti di base ad altri di valore superiore.



Promuovi il tuo punto vendita attraverso le novità ECLISSE

Scopri il social pack ECLISSE, il kit del social media manager.

Il social pack ECLISSE è un pacchetto di materiali promozionali che puoi utilizzare per promuovere i prodotti ECLISSE sui tuoi canali social. Ottieni il massimo della visibilità sfruttando video, foto e banner in formati ottimizzati per Facebook e Instagram. Se ancora non hai accesso a queste risorse, puoi richiederlo inviando una mail a marketing@eclisse.it. Potrai così restare sempre aggiornato quando vengono aggiunti nuovi materiali da scaricare.



L'AUMENTO DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME

COME HA REAGITO ECLISSE AI RINCARI E COSA DEVONO ATTENDERSI I RIVENDITORI

Qual è la situazione attuale in ECLISSE e che cosa aspettarsi.

"Ho deciso di aumentare le scorte per mantenere le promesse fatte ai nostri clienti, anche se i prezzi continuano a salire." Parla Daniela De Faveri, Amministratrice Delegata di ECLISSE.

Qual è l'attuale situazione dell'edilizia italiana?

L'edilizia è uno dei tanti settori travolti dalla crisi delle materie prime. Non è un fenomeno solo italiano, interessa tutti i mercati internazionali e praticamente tutti i settori industriali. I prezzi sono volati alle stelle negli ultimi mesi. Il rincaro su acciaio e ferro in primis, ma anche su plastiche, legno, bitume e cemento sta rallentando i cantieri edili mettendo a rischio gli obiettivi del Recovery Plan. Il fenomeno è già stato annunciato dall'Ance, l'Associazione Nazionale Costruttori Edili. La domanda resta molto alta, anche per effetto degli incentivi in atto, ma si rischia di formulare delle offerte che vanno continuamente riviste al rialzo e non si riescono a rispettare le scadenze degli ordini per la difficoltà a reperire i materiali.

Come ha reagito ECLISSE a questa pressione dei costi della catena di approvvigionamento?

Senza indugi. Abbiamo deciso di aumentare le scorte in magazzino, pianificando gli acquisti con largo anticipo e soprattutto acquistando quanto più materiale disponibile, nonostante i forti aumenti di prezzo. In questa situazione di grande incertezza, che al momento non accenna a diminuire, era l'unico modo per assicurare le forniture ai nostri clienti. Fino a questo momento ci siamo riusciti, a differenza di altre aziende. Sicuramente si tratta di un'esposizione importante. Abbiamo potuto permetterci di agire in questo modo avendo alle spalle una solidità economica costruita in anni di lavoro e una gestione finanziaria da sempre finalizzata a garantirci una buona liquidità, proprio per poter affrontare momenti come questo.

Il listino prezzi ha subito tre revisioni in aumento nel 2021. Com'è stato gestito in questo frangente il rapporto con la rete vendita?

Ciascuno di questi aumenti è stata una decisione obbligata che non avremmo voluto prendere. Posso dire però che in misura complessiva questi tre incrementi sono stati inferiori al 10% rispetto ai numeri di partenza e riflettono solo in minima parte quelli che sono stati gli aumenti dei prezzi delle materie prime. Abbiamo dunque preferito farci carico di questa situazione, riducendo prevalentemente i nostri margini e scongiurando maggiori problemi a livello di forniture. L'augurio resta quello di una maggiore stabilità nel 2022, ma nel frattempo continuiamo a lavorare d'anticipo per assicurare la continuità di approvvigionamenti e consegne.



Daniela De Faveri
AD ECLISSE srl

GLI APPROVVIGIONAMENTI DEI MATERIALI

GLI IMPATTI SU LAMIERA E ALLUMINIO

Le prospettive per i prossimi mesi.

L'aumento dei prezzi delle materie prime registrato negli ultimi tempi ha riguardato tutti i settori della nostra economia. In che modo questo fenomeno ha impattato su ECLISSE?

L'impatto è stato notevole a livello finanziario ma non abbiamo avuto problemi di approvvigionamento, nè avuto ritardi nelle consegne ai clienti, grazie alla rapida decisione delle Direzione di aumentare gli acquisti fin da inizio anno, indipendentemente dai prezzi. Di fronte alla scarsità di materiale molti fornitori privilegiano gli acquirenti che sono in grado di garantire il pagamento se non addirittura effettuarlo in anticipo. In questo ECLISSE è avvantaggiata grazie alla liquidità e alla solidità finanziaria capitalizzate in anni di gestione attenta, quindi la situazione ci mette in allarme ma non in difficoltà.

Quanto è aumentato il prezzo della lamiera e dell'alluminio dall'inizio di questa fase?

Per quello che riguarda la lamiera, l'andamento a 12 mesi mostra un aumento attorno al +135%, mentre per l'alluminio il fenomeno è stato più contenuto e siamo di fronte ad una maggiorazione che va di poco oltre il +65%, comunque livelli che non si erano mai visti prima d'ora. L'anno in corso non è ancora finito, continua la scarsa reperibilità e bisogna necessariamente piazzare gli ordini con largo anticipo. Noi ci siamo già assicurati forniture necessarie per coprire il fabbisogno previsto fino a fine anno e stiamo lavorando per le coperture del 2022.

Quali sono i canali d'acquisto?

I nostri interlocutori per la lamiera zincata, la materia prima per noi più importante, sono due: l'acciaieria e i centri di servizio, ovvero l'anello di congiunzione tra l'acciaieria e il cliente finale. Per i grossi volumi possiamo spuntare i prezzi migliori rivolgendoci direttamente all'acciaieria. Il centro di servizio invece è in grado di offrire un'assistenza individuale, più dettagliata e rapida, ed è decisivo nel caso avessimo bisogno di forniture urgenti.

Ci sono segnali di un prossimo, progressivo ritorno alla normalità?

Questi incrementi sono iniziati a luglio 2020, quando c'è stato il primo segnale di aumento dopo la stagnazione dovuta alla pandemia. Tutte le materie prime avevano subito un crollo.



Tonon Walter
RESPONSABILE ACQUISTI

Da allora l'industria si è però progressivamente ripresa ed è iniziato parallelamente il progressivo aumento dei prezzi, dovuto anche ad un'evidente speculazione finanziaria. Segnali di un'inversione di tendenza rilevante al momento non ce ne sono, anche se dopo la pausa estiva c'è stato un calo della domanda da parte di settori importanti per volumi d'acquisto, come l'industria dell'automobile e dell'elettrodomestico; questo potrebbe comportare una maggiore disponibilità di materiale e di conseguenza una diminuzione del prezzo della lamiera zincata. Inoltre, c'è stato un significativo decremento della quotazione sull'importazione dalla Cina del minerale ferroso impiegato per la produzione dell'acciaio, seguita anche da una diminuzione dei coils a caldo/decapati; anche questi potrebbero essere dei timidi segnali del cambiamento in atto e potrebbero determinare degli effetti sul secondo trimestre del 2022.

Quali altri materiali di interesse per il settore sono di scarsa reperibilità?

Il cartone sta diventando un grosso problema. Alcune tipologie al momento sono introvabili ed è diventato necessario ingegnarsi per trovare rapidamente delle alternative. Il legname è di difficile reperibilità, alcune essenze non sono più disponibili in particolari spessori o lo sono a prezzi folli. Un esempio è l'OSB che noi utilizziamo, il cui prezzo è triplicato, oppure i listelli in abete giuntato, anch'essi introvabili ed il cui prezzo ha raggiunto livelli mai visti prima. Anche il granulo per estrudere o stampare certi componenti in plastica ha subito degli aumenti importanti. Questa scarsa reperibilità ci obbliga a inviare gli ordini con molto anticipo. Siamo riusciti a garantire gli approvvigionamenti per coprire il fabbisogno e assicurarci un magazzino minimo fino alla fine di quest'anno, abbiamo già concluso impegni a copertura del primo trimestre 2022, ma il lavoro è impegnativo e complesso.

Ci sono state quindi importanti ripercussioni nella gestione del magazzino?

Abbiamo dovuto necessariamente aumentare gli spazi dedicati non solo al magazzino delle materie prime, ma anche dei prodotti che commercializziamo. Ora le aziende sono a pieno regime, non ci sono vuoti produttivi, tutti acquistano più materiale del necessario per evitare di trovarsi completamente sprovvisti, quindi è necessario avere del materiale supplementare subito disponibile. Prevedo che la maggior parte delle aziende chiuderanno l'anno con notevoli giacenze in magazzino.

Quanto conta la relazione con i fornitori?

Il rapporto tra ECLISSE e i suoi fornitori è molto buono. Abbiamo fornitori storici con cui collaboriamo praticamente da sempre. Io sono qui da 18 anni e ho sempre lavorato con la maggior parte di loro. Cerchiamo sempre di selezionare aziende operanti nel nostro territorio ed economicamente sane, che condividano con noi i valori di correttezza e rispetto. Lo scorso anno, alla chiusura generalizzata delle attività produttive, in accordo con la proprietà, abbiamo mandato immediatamente comunicazione ai fornitori, tranquillizzandoli che avremmo onorato tutte le fatture nei termini stabiliti e mantenuto il nostro impegno su tutte le posizioni aperte.

COSTRUIRE UNA RELAZIONE PROFESSIONALE E DURATURA

LE COMPETENZE CHIAVE PER ECCELLERE NEL RAPPORTO CON LA RETE DISTRIBUTIVA

Competenze tecniche e soft skill fondamentali per svolgere al meglio il proprio lavoro e raggiungere gli obiettivi aziendali.

I rapporti tra un'azienda e i suoi interlocutori richiedono tempo ed è nel tempo che si costruiscono e consolidano. Non è un caso che la maggior parte delle persone in questo ufficio sia in ECLISSE da almeno 15 anni.

Andrea: "Assolutamente no. Io sono qui appunto da 15 anni, Roberto da 16 anni ed Eleonora da 20. Con la maggior parte dei clienti abbiamo una relazione diretta one-to-one. Direi che è strategico essere in grado di strutturare e curare un rapporto nel lungo periodo, una base per instaurare fiducia reciproca, capire i bisogni del cliente e le sue aspettative. Fondamentale è anche la precisione, un'altra forma di attenzione al dettaglio. Quando si ha a che fare con decine e decine di ordini ogni giorno è fondamentale essere meticolosi e ben organizzati".

L'Ufficio Vendite è quello più esposto nei confronti del cliente, potremmo dire in prima linea. Quali sono i requisiti fondamentali per svolgere questo lavoro?

Eleonora: "Sicuramente è importante avere affinità coi clienti, nutrire una certa empatia, che viene anche dal consolidamento di relazioni che si sono sviluppate nel corso degli anni. Il nostro telefono suona di continuo. Passiamo gran parte del tempo in collegamento con i clienti: con alcuni abbiamo rapporti consolidati più che decennali, pur non avendoli mai incontrati di persona. Cerchiamo sempre di venire incontro alle loro esigenze, facciamo di tutto per provare a risolvere un problema".

Come è organizzato l'ufficio?

Stefano: "In tutto siamo sei persone. Cinque di noi si occupano del caricamento ordini, seguendo ognuno i clienti localizzati in una determinata area geografica e, a volte, c'è un'ulteriore suddivisione per tipologia di canale distributivo (rivenditori di porte, rivendite di materiali edili, falegnamerie). Io invece mi dedico esclusivamente ai carichi e alle spedizioni in tutta Italia".

Come è cambiato il vostro lavoro nell'ultimo anno e mezzo?

Roberto: "Siamo abbastanza sotto pressione. Negli ultimi 12 mesi in particolare abbiamo più volte registrato un nuovo record di ordini processati in un solo giorno. Sono giornate intense dove non mancano le preoccupazioni da parte della rete vendita, ma dal canto nostro siamo sempre riusciti a mantenere le consegne nei tempi stabiliti, nonostante le difficoltà che questo periodo comporta anche a livello logistico".

Quanti ordini passano attraverso il configuratore Cercafacile ECLISSE?

Marica: "Ad oggi possiamo dire che più della metà del totale degli ordini vengono formulati e processati attraverso il Cercafacile. L'obiettivo ovviamente è quello di aumentare sempre di più questa quota perché minimizzerebbe gli errori da entrambe le parti: l'ordine via mail impiega molto più tempo nella stesura e rischia di essere incompleto o impreciso. Inoltre il CFE dà accesso allo storico degli ordini, insieme a tutta una serie di statistiche utili al monitoraggio dell'assortimento e alla formulazione di previsioni. Insomma, chi inizia ad usare il configuratore non torna più indietro".



In primo piano: Eleonora Dal Vecchio; dietro da sinistra: Roberto Premaor, Andrea Lucchetta, Stefano Stella, Marica Zanatta e Gloria Modenese. UFFICIO VENDITE ITALIA

"A volte ci stupiamo di quanto ci ringrazino per il nostro incessante darci da fare. Ricevere questi complimenti ci fa capire che non è affatto scontato il nostro lavoro e questo ci dà sempre una grande soddisfazione", conclude Gloria.

20 ANNI DI COLLABORAZIONE CON MARSICA, DISTRIBUTORE OLANDESE

IL NOSTRO FUTURO È FATTO DI PERSONE

Martien, a quando risale il primo incontro con ECLISSE?

Al 20 aprile del 2001, me lo ricordo molto bene! Il signor De Faveri mi illustrò il prodotto, dicendomi entusiasta che aveva progettato lui stesso la linea di produzione. Mi sorprese il suo entusiasmo e chiesi cosa ci fosse di così speciale. Non dimenticherò mai la sua leggera irritazione alla mia domanda. Mi disse che l'aveva progettata in modo che il prodotto fosse completo al 100%. Mi misi a ridere, perché secondo me era impossibile. Lui si arrabbiò un po' e disse: "Ogni lavorazione del prodotto viene controllata e se qualcosa non è corretta la linea di produzione si ferma". Mi ha aperto gli occhi, nessuna azienda olandese con cui ho avuto a che fare poteva garantire questo.

All'epoca ero il direttore commerciale di RET, il più grande importatore e grossista di legname in Olanda, ma loro non erano interessati a questo tipo di prodotti. Grazie al mio viaggio in Italia, io invece avevo capito che la RET non era il mio futuro, per cui con mia moglie Diana abbiamo deciso di aprire un'azienda nostra di distribuzione di porte. Presentai il mio progetto al signor De Faveri, che mi disse: "Sei TU che sei venuto da noi per ottenere il marchio ECLISSE per il mercato olandese. Io credo nelle persone, non nelle organizzazioni. Ti aiuterò ad avere successo!". Il 18 novembre 2002 è nata MARSICA Special Doors & Frames.

A luglio del 2016, mio figlio Sietse è entrato in azienda dopo aver completato i suoi studi in Economia e Commercio all'Università di Amsterdam, dando un contributo importante alla promozione dei prodotti ECLISSE sul mercato olandese. Sietse, conoscendo l'amore degli olandesi per il design italiano, ha puntato su ECLISSE Syntesis® Collection, prima con i sistemi scorrevoli e poi a battente. Offriamo ciò che i produttori olandesi non possono produrre. Nessuna imitazione, ma solo innovativi prodotti dal design italiano.

Come si è sviluppata la vostra azienda?

Spinti dalle richieste del mercato ci siamo messi alla ricerca di una location idonea per i nostri uffici. Abbiamo affittato una monumentale "bollenschuur", un antico edificio dove venivano conservati ed essiccati i bulbi dei tulipani, qui abbiamo realizzato uno showroom completo nel 2008. I visitatori restano sempre piacevolmente stupiti. Abbiamo diviso il nostro showroom in base alle due principali linee di prodotto: ECLISSE Classic Collection (con gli stipiti) ed ECLISSE Syntesis® Collection (senza stipiti). Il 90% dei nostri visitatori è orientato verso la seconda, ovvero le soluzioni minimal, perciò vorremmo svilupparla ulteriormente in futuro.

Cosa richiede il mercato olandese in questo momento?

I prezzi delle case stanno aumentando rapidamente in Olanda. C'è una crescente domanda di sistemi per porte a scomparsa perché l'ottimizzazione dello spazio è sempre più importante, ma deve trattarsi anche di un sistema esteticamente piacevole. Noi possiamo offrire questo e molti architetti noti lo sanno.



Martien Ouweland con il figlio Sietse di MARSICA Special Doors & Frames

Ecco perché siamo molto contenti dei nuovi sviluppi e delle novità, come ECLISSE 40 ed ECLISSE Mimesi.

Abbiamo poi collegamenti con il settore sanitario che a sua volta ha esigenze specifiche, ECLISSE Hoist è la soluzione ideale pensata per i sistemi di sollevamento dalla persona. A causa del Covid-19, molte persone lavorano da casa per cui anche il sistema ECLISSE Acoustic sta diventando molto popolare.

Oltre alle richieste del mercato italiano, ECLISSE ha sempre tenuto conto delle esigenze degli altri mercati. Considerate queste premesse, non possiamo che guardare al futuro con ottimismo. Continuiamo a "Vedere Oltre", come ci insegna ECLISSE."

20 anni di collaborazione sono un risultato non da poco. C'è qualcuno che volete ringraziare in particolare per aver contribuito a questo percorso?

Una collaborazione ventennale non è scontata. Purtroppo a causa della pandemia non abbiamo potuto organizzare una festa. Il mio ringraziamento va ai signori De Faveri per l'opportunità che ci hanno dato 20 anni fa, all'Ufficio Tecnico per il supporto continuo, alla Logistica che assicura sempre consegne puntuali e merce perfettamente imballata, all'Ufficio Marketing che ci fornisce cataloghi ufficiali in olandese e ora ha anche sviluppato un ottimo sito web, e naturalmente a tutto l'Ufficio Export. In particolare Lorena e Luca Manzato, i nostri precedenti referenti, e Monica Filippi, che ricopre ora questo ruolo con piacere.

Ed ultima, ma non per importanza, Enrica Bisol con la quale siamo in contatto quotidiano e che non ci delude mai. Il nostro più grande ringraziamento va anche alle persone della Produzione che da anni realizzano un prodotto eccellente con il quale possiamo conquistare il mercato olandese.

Non vediamo l'ora di festeggiare il nostro 25° anniversario!

VIENI A SCOPRIRE GLI SHOWROOM ECLISSE

PIEVE DI SOLIGO (TV) • MILANO • PERUGIA • PESCARA • NAPOLI



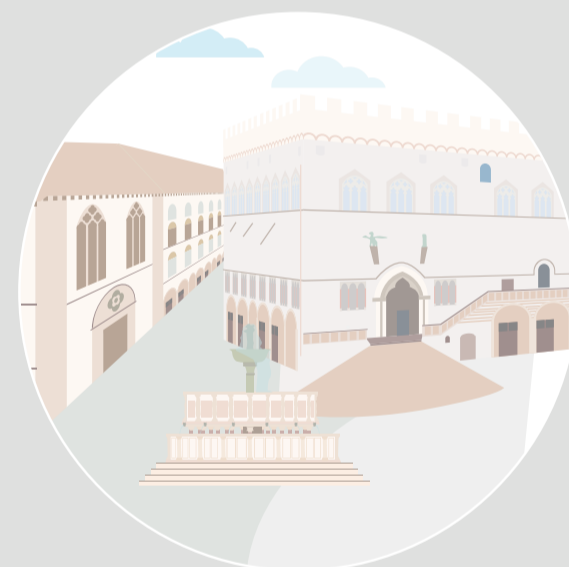
EVENTO SHOWROOM MILANO
6-10 Settembre



EVENTO SHOWROOM PESCARA
7 Ottobre



EVENTO SHOWROOM NAPOLI
24 Settembre



EVENTO SHOWROOM PERUGIA
Coming soon



APRI QUESTA PORTA

Nei mesi di settembre e ottobre ECLISSE ha organizzato una serie di eventi presso i propri Showroom monomarca distribuiti sul territorio italiano. Ad essi, il 24 settembre, si è aggiunto il primo Showroom in terra partenopea, ECLISSE Napoli.

Agli eventi hanno preso parte clienti e progettisti. Nell'occasione gli ospiti hanno avuto modo di partecipare all'iniziativa "Apri questa porta": ognuno di loro ha ricevuto una chiave per provare ad aprire la porta ECLISSE 40 e tentare di aggiudicarsi uno tra i premi messi in palio.

 **ECLISSE**[®]
V E D I A M O O L T R E