

CLUB DELLE ECCELLENZE

OSCAR DELLA STAMPA

*Best
Nobilitazioni e
Supporti speciali*

2012

Grafiche Trotta

2013

Vimer

2014

Pesenti Alessandro

2015

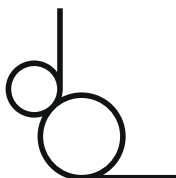
*Lazzati Industria
Grafica*

2016

Imag

2017

Industrial Box



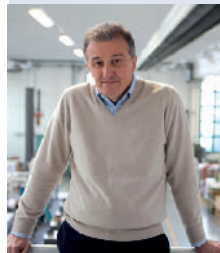
**SPECIALE NOBILITAZIONE
I PROTAGONISTI**

**Industrial Box
Best nobilitazioni e supporti speciali 2017**

Carlo Gregori, presidente

La vostra sfera d'azione spazia dai settori della moda a quello della profumeria e cosmetica, dal dolciario alle bevande alcoliche. Può dirci se negli ultimi anni questi mercati si sono mossi in modo differenziato?

In effetti l'attività della nostra azienda spazia in diversi settori merceologici da sempre. Partendo da questo presupposto abbiamo dovuto adattare tutti i nostri processi organizzativi, competenze e investimenti alle esigenze dei nostri variegati clienti. Esigenze che in questi anni si sono evolute in modo differenziato, a seconda del settore: la moda ha privilegiato il servizio (dal servire gli stabilimenti di produzione, spesso sparsi in Europa, in tempo quasi reale al consegnare ai negozi in tutto il mondo), la cosmetica e la profumeria l'aver la possibilità di un full service dal fornitore per ottimizzare costi, tempi e spazi, per arrivare infine al dolciario, dove gli sforzi si sono concentrati sugli aspetti di salvaguardia della salute del consumatore, con packaging sempre più eco e con processi sempre meno invasivi. L'unico comune denominatore di tutti è stata la ricerca della qualità e del buon rapporto con il prezzo finale. Tutti



questi settori hanno avuto in questi anni una crescita costante, in modo particolare la moda, grazie a molte produzioni rientrate in Italia, precedentemente delocalizzate.

In base alle attuali richieste, qual è il servizio che il vostro "cliente tipo" si aspetta e quali caratteristiche devono avere attrezzature e sistemi per rispondere al meglio alla domanda?

L'aver compreso le esigenze dei nostri clienti per tempo ci ha permesso di soddisfarle e di diventare sempre più partner. Oggi i nostri clienti ci chiedono flessibilità, tempi di risposta ridotti, gestione logistica, qualità, nel rispetto dei costi e della sostenibilità del packaging. Per raggiungere questi ambiziosi obiettivi abbiamo investito in risorse umane e in macchine sempre più automatizzate e capaci di ridurre i passaggi di lavorazione, ottenendo risparmi di costo, oltre che maggiore qualità e tempi di consegna ridotti. Anche le lavorazioni manuali sono state sempre di più robotizzate.

**Lazzati Industria Grafica
Best nobilitazioni e supporti speciali 2015**

Roberto e Laura Salmini, titolari

Duecento anni di storia e quaranta specialisti in grado di affiancare il cliente lungo tutte le fasi di un progetto. Quali sono i segreti del vostro successo?

Non ci sono "segreti": è il nostro modo di lavorare così trasparente, appassionato e competente a conquistare i clienti. Il "successo" nasce dalla speciale sinergia fra tre elementi



fondamentali: capacità di ascolto, creatività e innovazione.

Saper ascoltare significa innanzitutto mettersi ogni volta in sintonia con l'identità del cliente, con la sua comunicazione e il suo prodotto: riusciamo così a spaziare dal corporate al packaging, dal green al lusso. Significa anche attenzione e sensibilità ai cambiamenti del mercato, cosa che arricchisce la nostra propositività nelle forme, nei materiali e nelle lavorazioni. L'ascolto è infine un atteggiamento verso i dipendenti, anzi, il team, che è la vera nostra forza.

La creatività è una caratteristica imprescindibile nel nostro mestiere, ma per noi oltre a essere uno skill è soprattutto un atteggiamento mentale: è pensiero flessibile, aperto, che applichiamo in tutti i processi della nostra attività cercando sempre la miglior soluzione per il raggiungimento del risultato.

Anche l'innovazione ha, in Lazzati, molteplici significati. Siamo sempre attenti alle novità del nostro campo e non solo, non ci stanchiamo mai di imparare e crescere. E continuiamo a innovare in macchinari e infrastrutture, processi produttivi, sistemi informatici e tecnologici, servizi e prodotti offerti.

Quanto è importante l'aggiornamento tecnologico per mantenere elevati standard qualitativi e proporre ai vostri clienti soluzioni inedite?

È fondamentale. Tutta questa energia mentale non potrebbe esprimersi appieno se non avessimo macchinari performanti e differenziati che ci consentano di realizzare i prodotti unici che abbiamo immaginato per i nostri interlocutori, con la qualità richiesta da clienti sempre più esigenti e nei tempi di realizzazione sempre più brevi imposti dal mercato odierno.