

Un punto fermo: ricerca e innovazione

Una storia lunga un secolo nel settore dei teli multistrato sostiene l'impegno continuo dell'azienda tedesca Doerken, nella ricerca e sviluppo di soluzioni d'avanguardia.

► Mauro Rancati

Per parlare della storia e dell'evoluzione di Dörken Italia, abbiamo incontrato Gabriele Nicoli, Amministratore delegato dell'azienda. Nelle sue parole le tappe fondamentali del gruppo dalla nascita ai giorni nostri.

D La Rivendita: Signor Nicoli, ci può raccontare come è nata l'azienda e la sua evoluzione nel corso degli anni?

R Nicoli: Nel settore dei teli multistrato per l'edilizia sono presenti poche aziende che nel corso della loro storia hanno posato tante pietre miliari come la Dörken nei suoi oltre cento anni di attività. Nata nel 1892, il punto di partenza del successivo sviluppo nel settore dei teli multistrato per l'edilizia è il 1925: in quell'anno la Dörken inizia a produrre teli per l'impermeabilizzazione dei tetti dei vagoni dei treni. Dalle carrozze dei convogli alle costruzioni il passo avviene in breve tempo e in termini di profonda innovazione, la stessa che, nel 1961, portò alla creazione del telo sottotetto con armatura reticolare Delta® – FOL SPF. Il lancio sul mercato della membrana alveolare Delta® – MS rivoluzionò invece i sistemi di protezione degli interrati, mentre con Delta® – Purafol apparve sul mercato il primo telo sottotetto traspirante. Erano gli anni Ottanta.



Questa manciata di date e di storia significano la lungimiranza e il peso innovativo di un'azienda che ha da sempre fatto della ricerca e dello sviluppo il fulcro della sua attività, diventando così punto di riferimento del settore.

Dörken Italia, Srl a socio unico con sede a Bergamo, è la società diretta in Italia del gruppo multinazionale Dörken, fra le più importanti aziende in Europa nella produzione di una vasta gamma di schermi sottotetto impermeabili, traspiranti, riflettenti e di membrane alveolari per la protezione e il drenaggio delle opere sottosuolo, perseguendo una filosofia di continua innovazione, di tecnologia, di tutela ambientale e di eco-compatibilità dei materiali. Nata nel 1999, Dörken Italia prosegue l'attività svolta nel mercato italiano dal gruppo Dörken da oltre 15 anni prodotti come il Delta®-FOL PVE o il Delta®-MS hanno cambiato il modo di concepire la realizzazione dei sistemi costruttivi rispettivamente del tetto e della protezione delle opere interrato. Non solo, questi marchi oggi sono sinonimo di questa tipologia di prodotti



per tutti gli operatori del settore. La scelta strategica del gruppo Dörken di essere presente direttamente in prima persona e da protagonista sui mercati europei, tramite le proprie società controllate al 100%, consente di sviluppare i diversi mercati tramite la promozione di soluzioni adatte ai differenti sistemi costruttivi. Ciò permette il collaudo e la garanzia dei prodotti a marchio DELTA®, in modo da fornire beni realmente durevoli nel tempo.

D La Rivendita: *Quali tipi di prodotti distribuite tramite le rivendite edili, e quali il vostro raggio d'azione?*

R Nicoli: Tutti i prodotti a marchio DELTA® di Dörken Italia sono distribuiti tramite le rivendite edili. Sono loro il canale esclusivo dell'azienda, una scelta mirata che si traduce in una serie di attività di co-marketing, formazione e comunicazione appositamente studiate per il punto vendita, con il quale siamo costantemente in contatto per comprendere e poter rispondere alle loro esigenze. La nostra attività si concretizza su tutto il territorio nazionale, servendo la maggior parte delle rivendite italiane, scelte tra le più professionali ed evolute. Essendo la filiale diretta d'Italia del Gruppo Dörken il mercato diretto è quello nazionale.

D La Rivendita: *come è organizzata la vostra rete di vendita?*

R Nicoli: Siamo organizzati con venditori tecnico – commerciali plurimandatari, che rappresentano prodotti sinergici ai nostri e specializzati nel canale del commerciante edile. A loro forniamo supporto con un ufficio tecnico che si occupa anche della loro formazione, affinché siano sempre il più possibile aggiornati su tutte le novità tecniche e normative del settore e possano essere un aiuto proattivo alla nostra clientela.

D La Rivendita: *C'è un tipo di rivendita che preferite per la distribuzione dei vostri prodotti?*

R Nicoli: Le rivendite più attente ai cambiamenti normativi del mercato e quindi più attente a sviluppare le

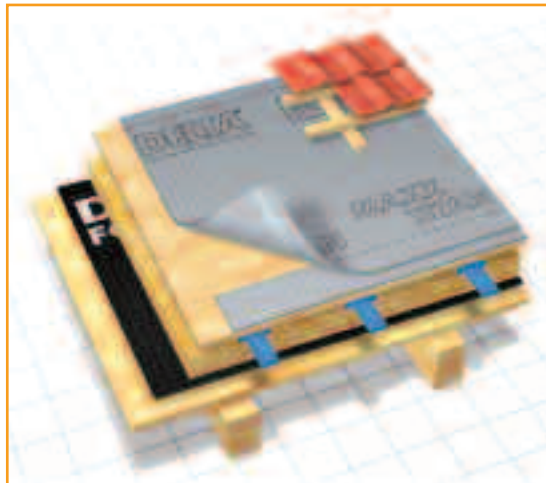


Dalla casa madre

La visione del mercato di Ingo Quent, uno dei Direttori Generali di Dörken.

“L'Italia è uno dei nostri principali mercati d'esportazione” afferma Ingo Quent, uno dei direttori generali della Dörken GmbH & Co Kg “utilizzare i nostri prodotti significa comprare dal produttore, che mette a disposizione del cliente italiano solo i materiali compatibili con i sistemi costruttivi locali, scelti fra la vasta gamma di articoli prodotta nei nostri stabilimenti di Herdecke in Germania. Dörken Italia S.r.l. è affiancata in continuo dai tecnici dei nostri laboratori per lo studio e la ricerca di prodotti innovativi come ad esempio Delta-Maxx Titan, la rivoluzionaria impermeabilizzazione traspirante anti-condensa capace di riflettere il calore”.

nuove soluzioni tecniche richieste e, di riflesso, nuove tecnologie e nuovi sistemi costruttivi, restando quindi al passo con i tempi. Al cemento e al mattone, ora si affiancano soluzioni costruttive sofisticate che soddisfino i nuovi parametri richiesti per l'efficienza energetica degli edifici, applicando quindi nuovi concetti tra i quali quelli della traspirazione anti-condensa,



della riflettanza del calore, della protezione e drenaggio delle opere interrate. Ciò richiede un investimento importante per le imprese della distribuzione in termini di risorse umane e di impegno, ma oltre ad essere la strada obbligata per sviluppare le soluzioni costruttive del futuro, è una scelta strategica che permette di differenziarsi sul mercato.

D La Rivendita: Con quali criteri selezionate le rivendite edili e quali strategie com-

merciali e di marketing regolano i vostri rapporti con esse? Quali supporti offrite al rivenditore?

R Nicoli: Anzitutto va sottolineato che Dörken privilegia la rivendita con cui copre capillarmente il territorio a livello locale. Con lei stabiliamo degli intenti con un programma pluriennale al fine di sviluppare la programmazione sia della formazione che della vendita: in quest'ottica gli accordi commerciali usualmente hanno durata annuale. Per quanto riguarda le strategie di marketing, sono molti gli aspetti che si vanno a toccare. Organizziamo sia incontri di formazione per il personale addetto alla vendita, sia seminari per la clientela della rivendita (professionisti della progettazione, imprese e applicatori). Al fine di incentivare il sell out, invece, sviluppiamo promozioni nazionali o locali, in quest'ultimo caso legate alle

realtà in cui la rivendita opera. In quest'ottica partecipiamo, solitamente in sinergia con i nostri clienti di zona, a fiere locali e mettiamo in atto tutta una serie di strategie di comunicazione: dalla sponsorizzazione di agende, gadget e house organ aziendali a strumenti di supporto alla vendita, come campionature, documentazioni tecniche, flyer, totem, espositori e quanto altro si

renda necessario. Nel campo della comunicazione, inoltre, costante è l'implementazione del nostro sito web www.doerken.it, dove è possibile trovare tutta la gamma di prodotti e accessori e le più aggiornate novità del settore, e il rapporto con la stampa di settore e nazionale, oltre che con il mondo dell'Università e della Ricerca.

D La Rivendita: Qual è secondo voi il servizio più apprezzato da parte delle rivendite edili che fornite?

R Nicoli: Credo che tutti i nostri servizi siano particolarmente apprezzati dalla nostra clientela, compresa la logistica che, grazie a sei depositi dislocati sul territorio italiano, ci consente tempi di fornitura brevissimi.

D La Rivendita: C'è un prodotto/famiglia di prodotti che vi caratterizza meglio sul mercato?

R Nicoli: Le membrane alveolari con il prodotto originale Delta® -MS e i teli sottotetto con l'originale DELTA® - FOL-PVE.