



SAPER FARE

INNOVARE LA TRADIZIONE

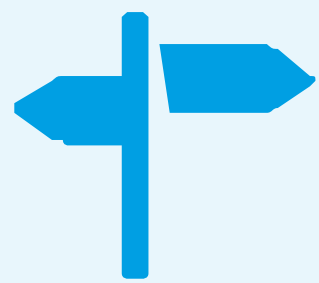


PREMANA E LA SUA REALTÀ SOCIALE



Un paese di montagna, di **2500 abitanti**,
a **1.000 metri di altitudine**,
all'incrocio tra Valsassina e Val Varrone,
in **provincia di Lecco**.





UNA STORIA CHE PARTE DA LONTANO

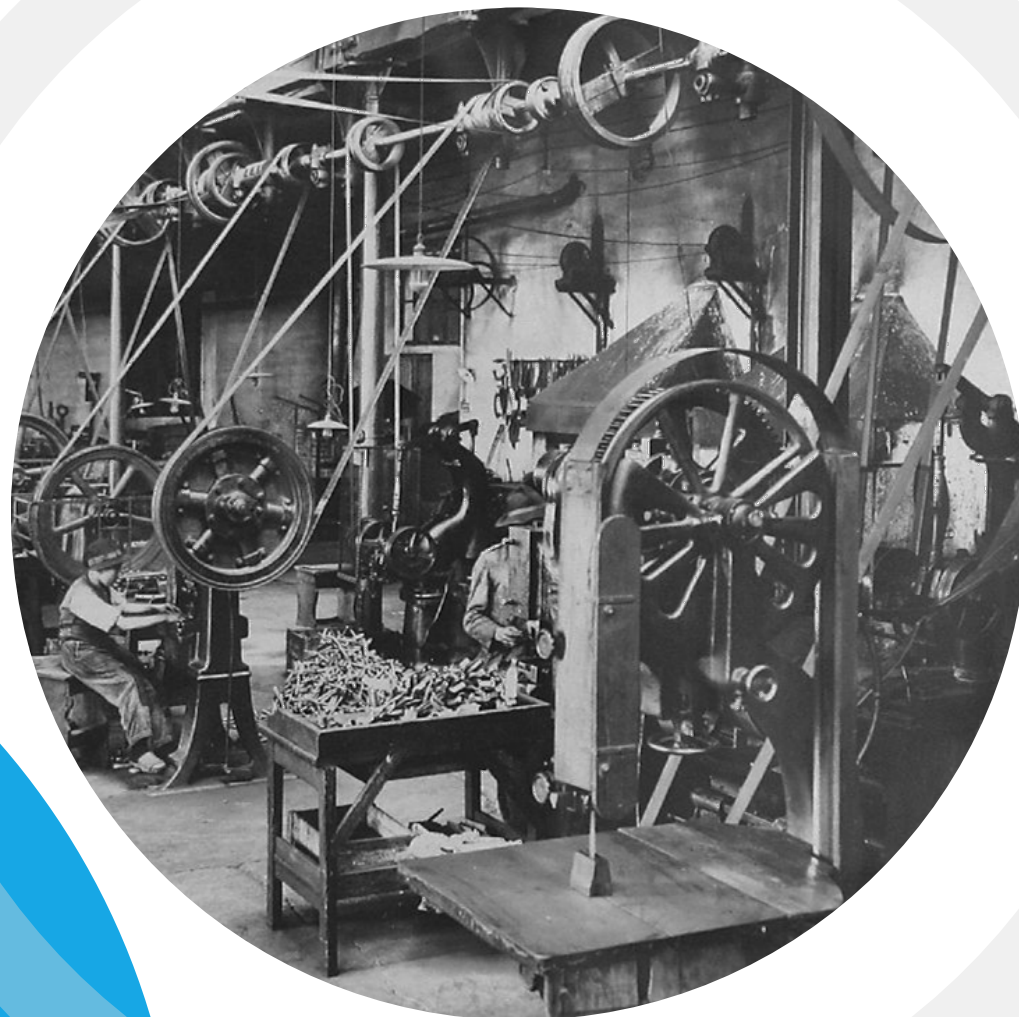


Già dal 1700, esistevano in Val Varrone dei forni per la **fusione del ferro** estratto nelle miniere dell'alta valle.

In **piccole botteghe**, sfruttando l'energia del torrente, i primi fabbri iniziarono a forgiare strumenti per le esigenze personali.

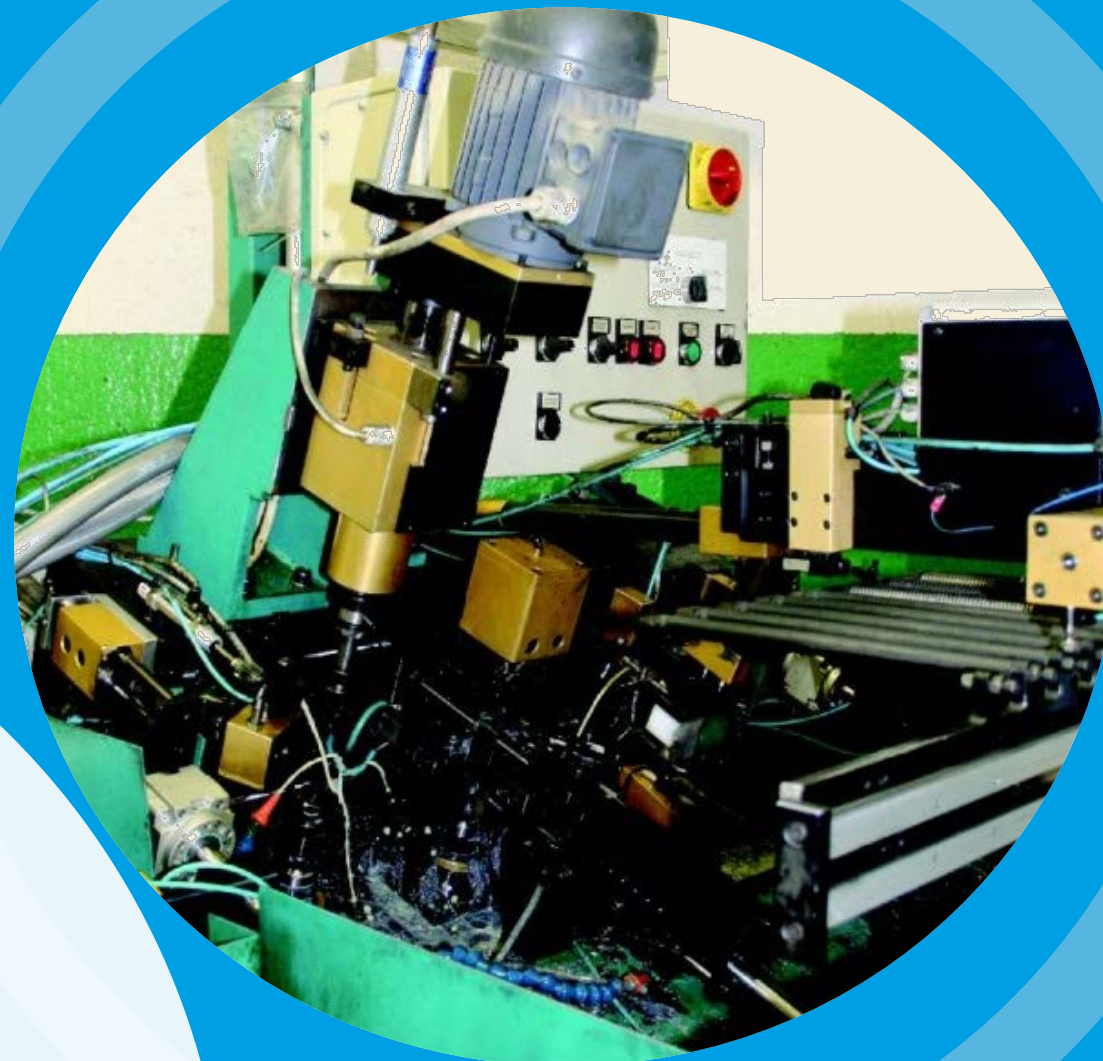


EVOLUZIONE NEL TEMPO



Da questi primi manufatti, **si sono inventati il lavoro**, specializzandosi nella produzione di articoli da taglio.

Questa tradizione, trasmessa da padre in figlio, ha portato **Premana a divenire un simbolo mondiale** nella produzione di forbici e coltelli.



**QUALITÀ
GARANTITA**

Oggi l'esperienza di 300 anni di storia,
unita alle più moderne tecnologie
impiegate nella produzione,
conferiscono ai prodotti premanesi
una **qualità garantita**.





Premana è un modello in scala del più ampio distretto metalmeccanico lecchese.

Una realtà economica a fortissimo dna imprenditoriale con una dinamica sociale giovane e reattiva; che si concretizza in questi numeri.

POPOLAZIONE ATTIVA DIVISA PER PROFESSIONE

1.024 unità

DIPENDENTI	653
IMPRENDITORE / LIBERO PROFESSIONISTA	82
LAVORATORE IN PROPRIO	247
SERVIZI - TERZIARIO	42

POPOLAZIONE ATTIVA DIVISA PER ATTIVITÀ ECONOMICA

1.024 unità

AGRICOLTURA	3
INDUSTRIA / ARTIGIANATO	794
COMMERCIO	79
TRASPORTI / COMUNICAZIONI	42
BANCHE / ASSICURAZIONI	43
ALTRE	63

The background is a dark, industrial scene featuring a large, tightly coiled metal spring. A large, semi-transparent blue circle is centered over the image, framing the text. The text is white and positioned within the circle.

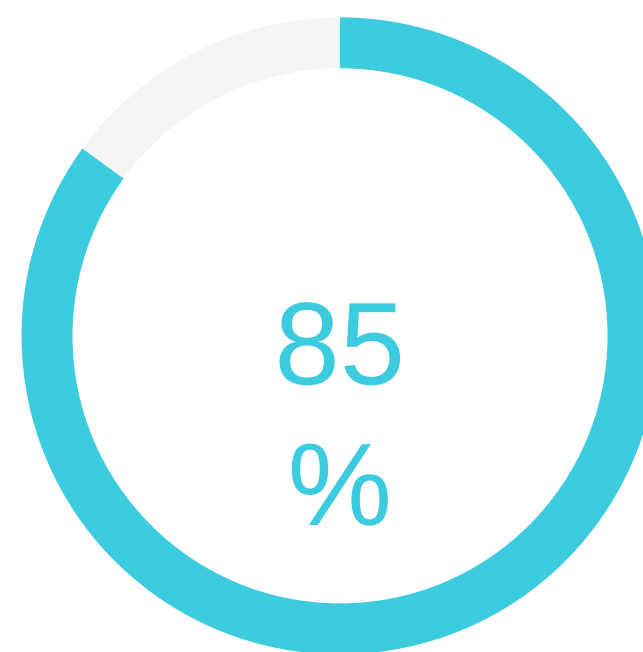
I NUMERI

DISTRETTO PREMANESE

Produttori Forbici - Coltelli

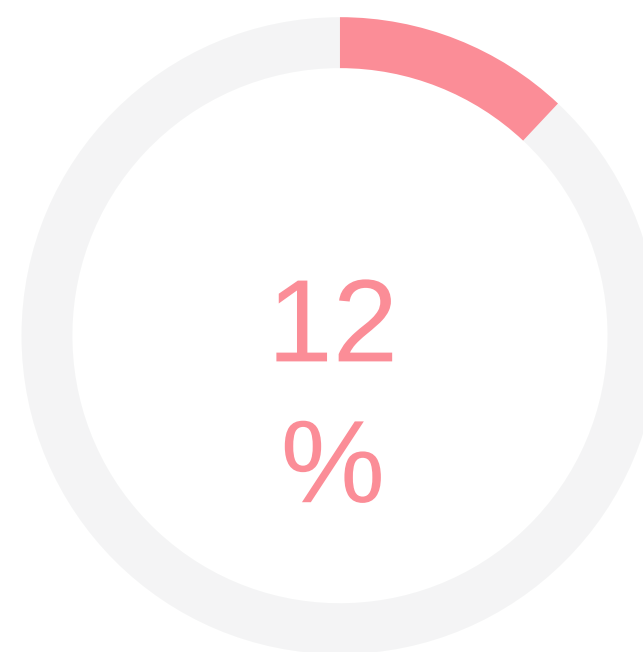


SUDDIVISIONE DELLE IMPRESE



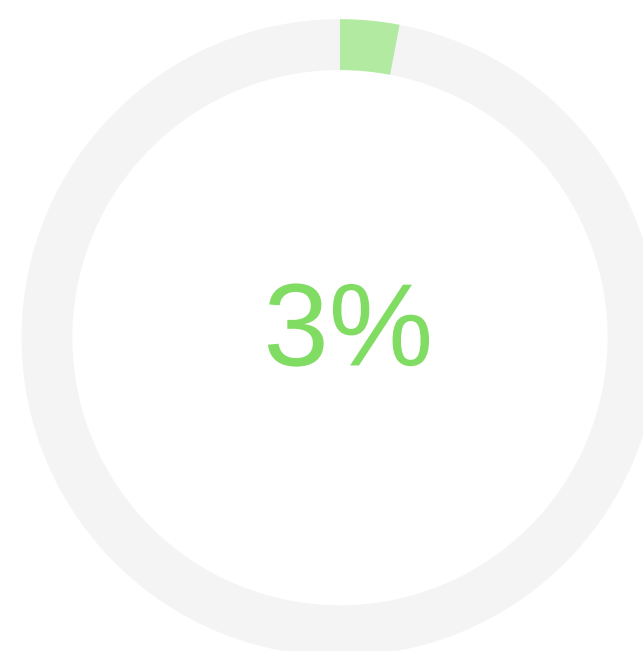
85
%

Da 1 a 15 addetti



12
%

Da 16 a 30 addetti

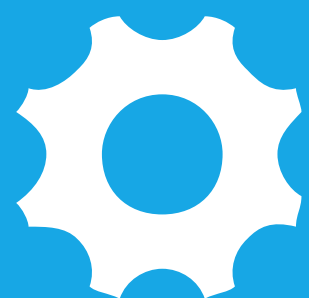


3%

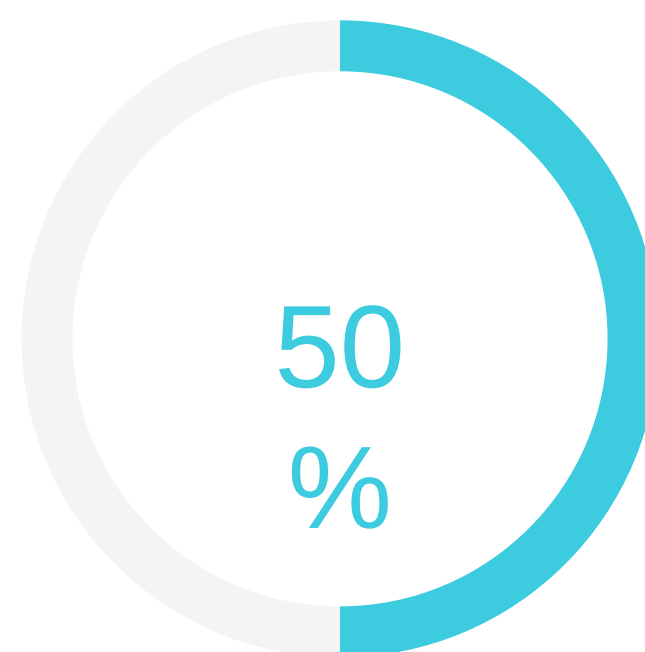
Oltre 30 addetti

Classe di addetti 2013

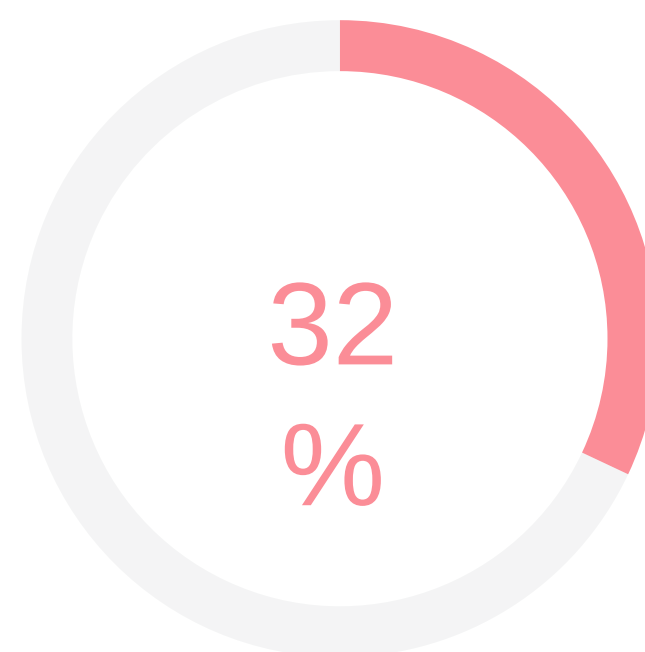
Il distretto di Premana sviluppa un fatturato annuo consolidato superiore ai **25 milioni di euro**, di cui **estero 85,7 %**.



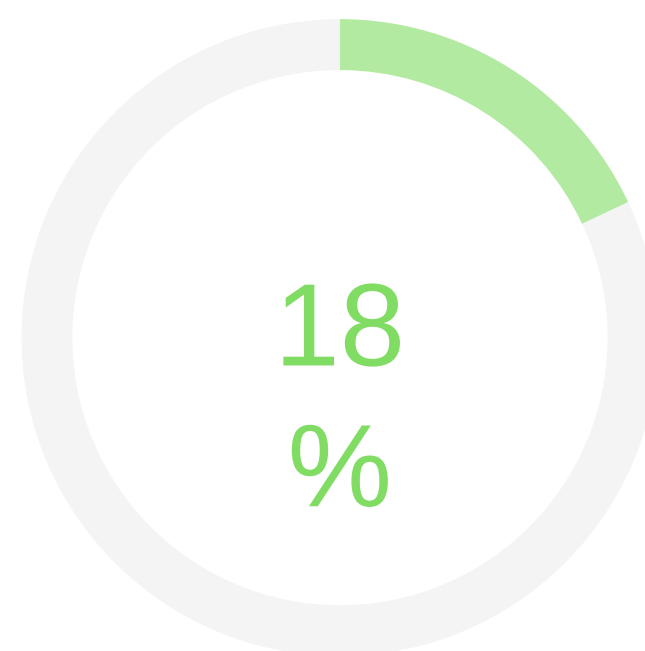
SUDDIVISIONE DELLE IMPRESE



Fino a 500.000 euro

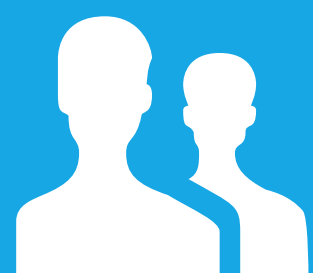


Da 500.000 a 1.000.000 euro

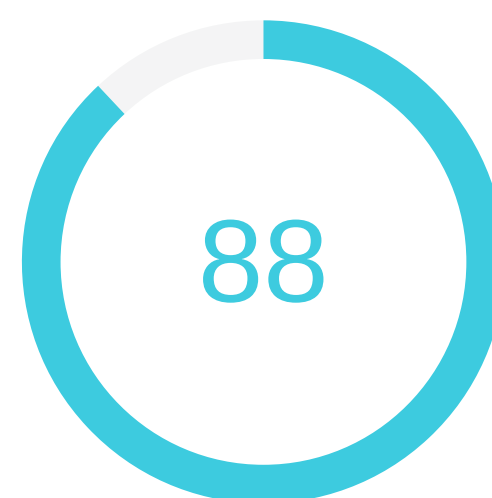


Oltre

Classi di fatturato



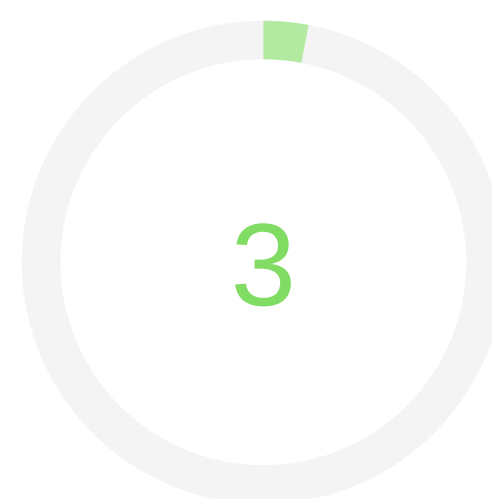
ETÀ MEDIA DELLE IMPRESE



> 10 anni



Tra 5 e 10 anni



Dato non disponibile



< 5 anni

CONSORZIO PREMAX

UN TERRITORIO CHE PRODUCE



UNA STORIA DI AGGREGAZIONE

Premana, da sempre attenta alle richieste del mercato e pronta a rispondere alle sue indicazioni, istituisce nel 1974:

Il **CONSORZIO PREMAX**

composto da 39 imprese artigiane del distretto premanese.

Esso sviluppa, promuove e vende in tutto il mondo, articoli da taglio prodotti nel distretto industriale di Premana.



POLITICA
DI MARCHIO

L'INNOVAZIONE
DI PRODOTTO
E PROCESSO

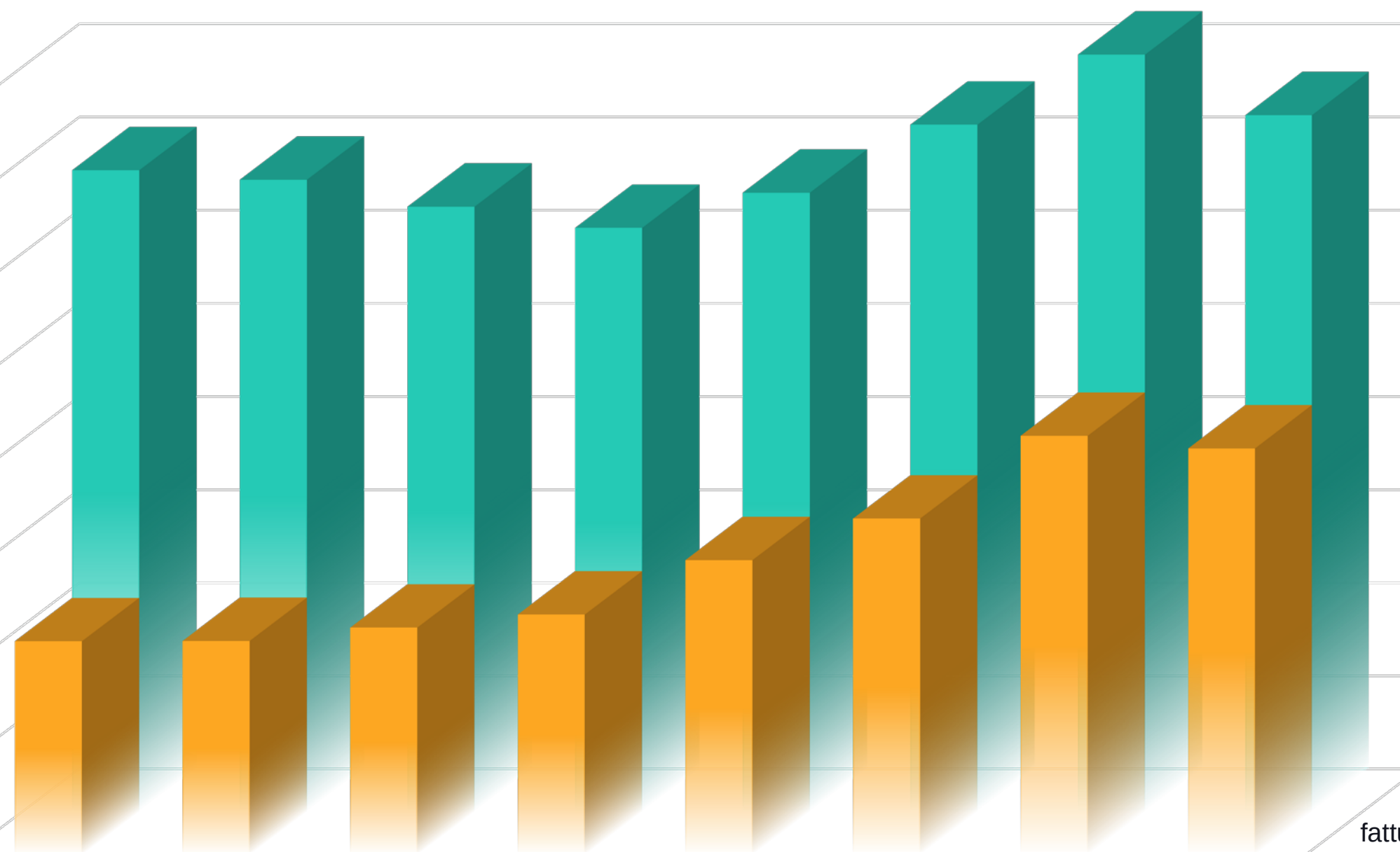
INVESTIMENTI
COMMERCIALI

LE TRE LEVE DELLO SVILUPPO
COME MODELLO TESTATO SUL
CAMPO
PER IL FUTURO DI TUTTO IL
DISTRETTO

POLITICA DI MARCHIO

ANDAMENTO FATTURATO

4.500.000,00
4.000.000,00
3.500.000,00
3.000.000,00
2.500.000,00
2.000.000,00
1.500.000,00
1.000.000,00
500.000,00
0,00



■ fatturato totale ■ fatturato nostro marchio

fatturato totale
fatturato nostro marchio

47,74%

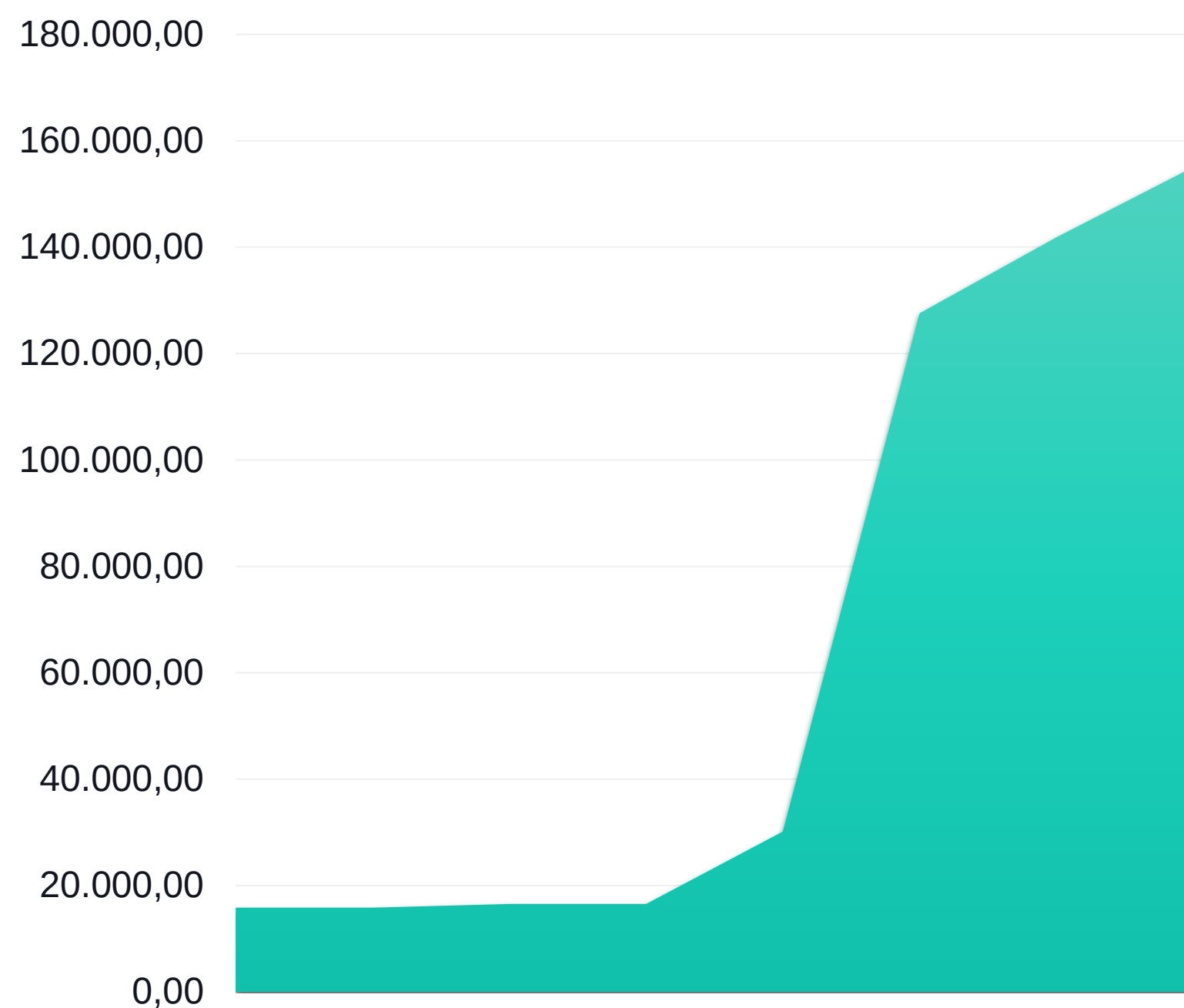
49,05%

55,44%

58,45%

L'INNOVAZIONE DI PRODOTTO E PROCESSO

ANDAMENTO INVESTIMENTI IN R&S



MARCHI E BREVETTI PREMAX

NUOVO SISTEMA
DI CHIUSURA
RING LOCK SYSTEM

NUOVO MODELLO
FREE HAND
POSATA PER DISABILI

NUOVO METODO
DI PRODUZIONE
GREZZO RICAVATO DA
ESTRUSO DI ALLUMINIO

NUOVO MARCHIO
PER NUOVA LINEA
DI PRODOTTI
MAGNETECH



The diagram illustrates the Ring Lock System for scissors. On the left, a blue circle contains a double-headed arrow and the text 'RING LOCK SYSTEM'. In the center, a large magnifying glass shows a pair of scissors with a red ring at the pivot. To the right, three smaller images show the internal mechanism: the top one shows a blue ring and a black sleeve; the middle one shows a red ring on a metal blade; the bottom one shows a red ring on a metal blade. Lines connect the magnifying glass to these three detail images.

RING LOCK SYSTEM

La vite delle forbici comuni con l'uso tende ad allentarsi, compromettendo l'efficienza e la precisione di taglio.

Il **Ring Lock System** risolve il problema mantenendo costante la precisione delle lame.

★
**FREE
HAND**

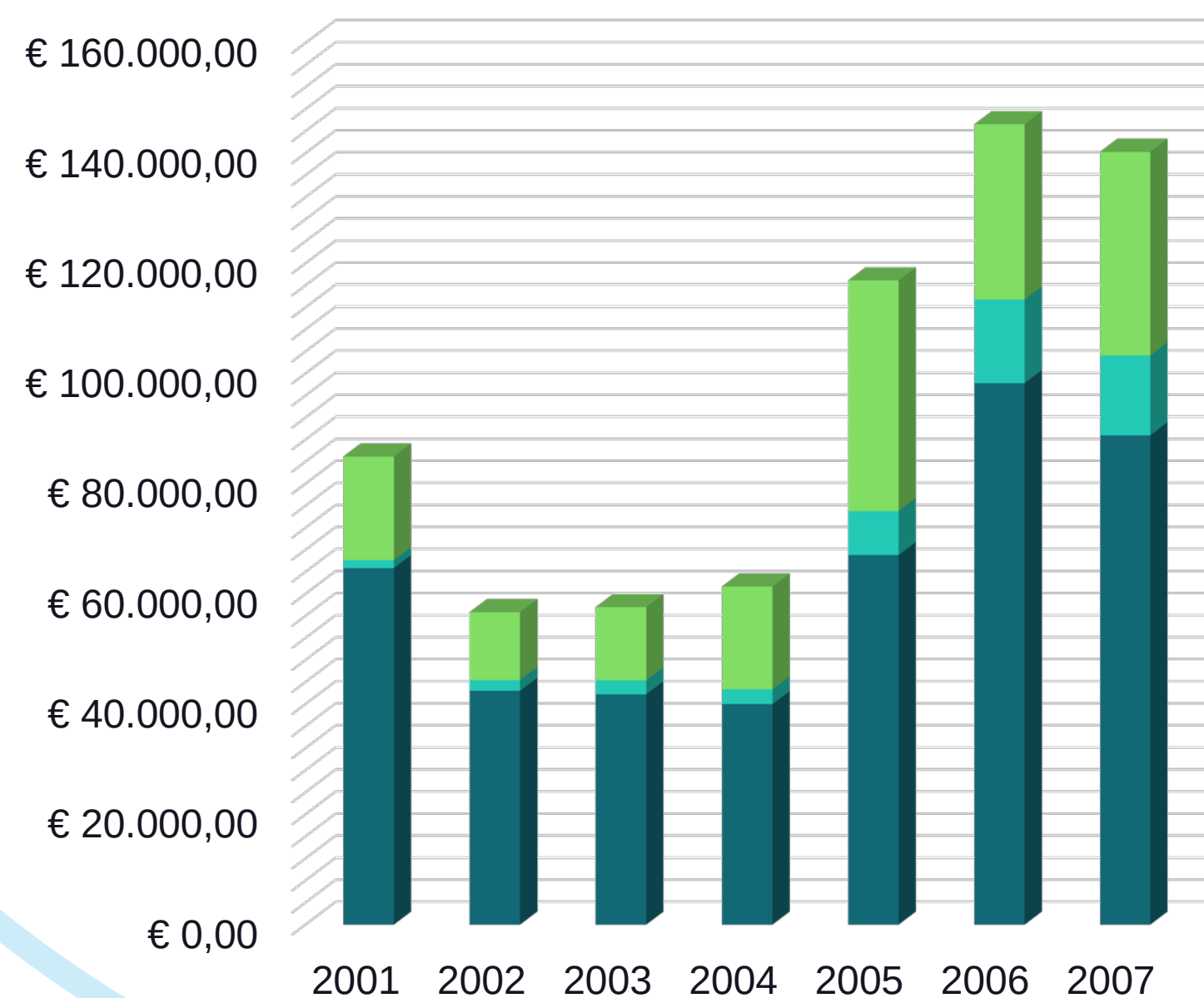


L'idea si è concretizzata in un **prodotto innovativo e funzionale**, ideato in collaborazione con una importante Università italiana.

È infatti, la fusione di una forchetta con un coltello, e permette di mangiare con l'ausilio di una sola mano.

INVESTIMENTI COMMERCIALI

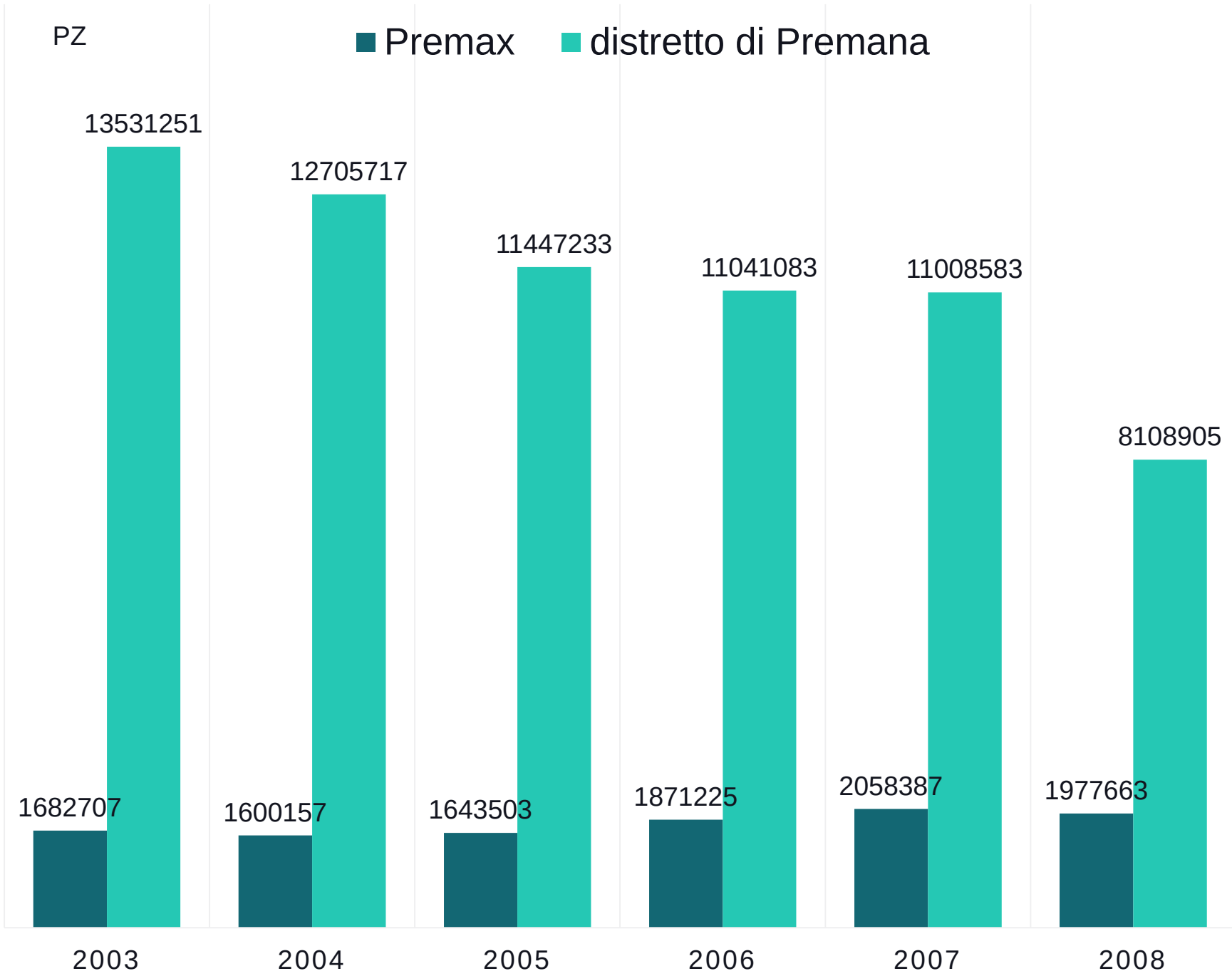
FIERE E VIAGGI PREMAX



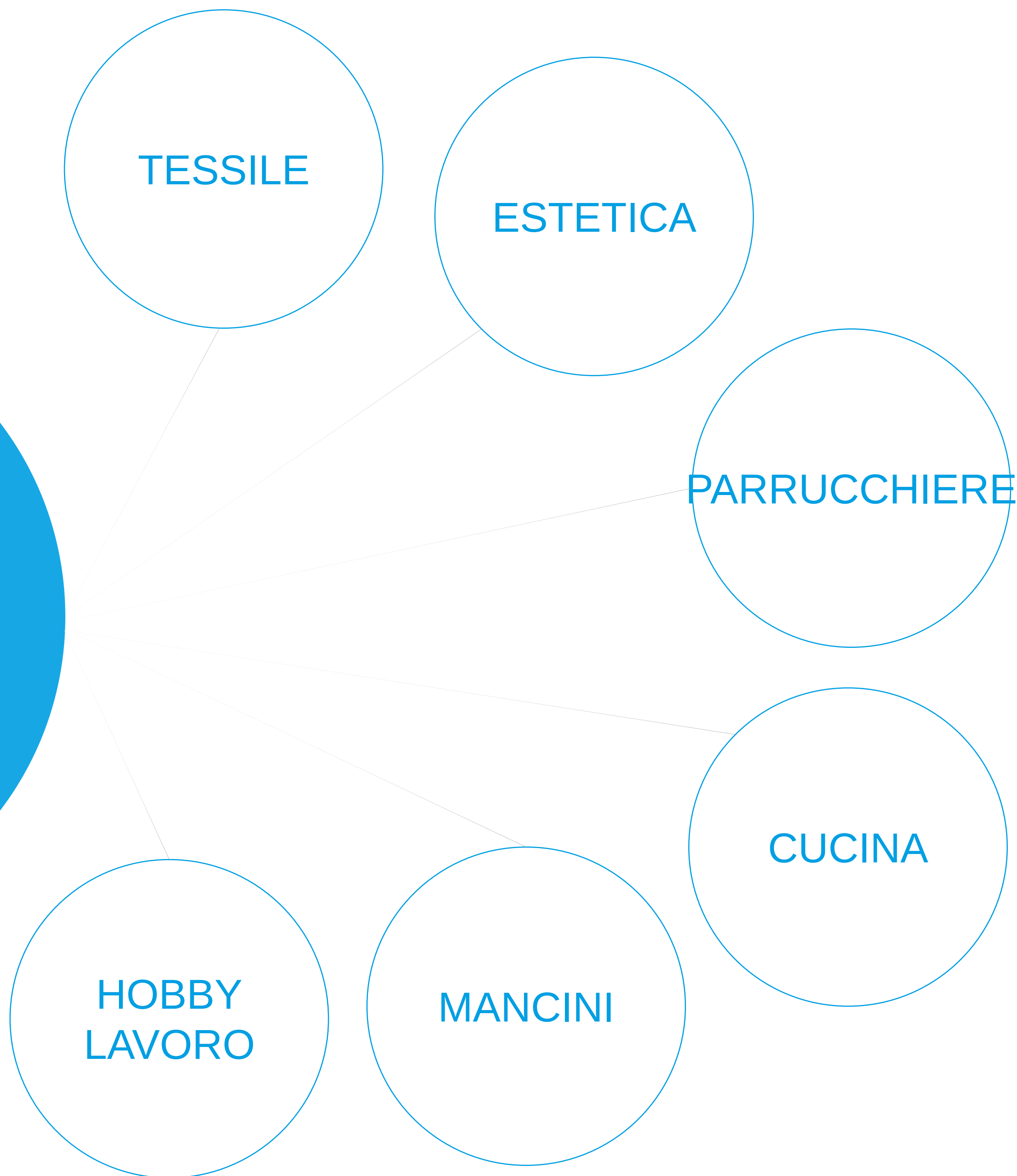
ANNO	COSTO FIERE	TRASFERTE ITALIA	TRASFERTE ESTERO	TOTALE
2007	€ 64.660,49	€ 1.442,41	€ 18.808,82	€ 84.911,72
2008	€ 42.396,96	€ 1.956,06	€ 12.302,50	€ 56.655,52
2009	€ 41.763,29	€ 2.529,99	€ 13.293,57	€ 57.586,85
2010	€ 39.971,53	€ 2.688,29	€ 18.657,25	€ 61.317,07
2011	€ 67.040,62	€ 7.989,02	€ 41.854,23	€ 116.883,87
2012	€ 98.248,05	€ 15.163,45	€ 31.829,04	€ 145.240,54
2013	€ 88.773,50	€ 14.505,13	€ 36.951,36	€ 140.229,99



NUMERO FORBICI PRODOTTE
PREMAX-PREMANA



ANNO	DISTRETTO DI PREMANA	% INCREMENTO DECREMENTO	PREMAX	% INCREMENTO DECREMENTO	% PREMAX PREMANA
2008	15213958		1682707		11,06%
2009	14305874	-6%	1600157	-6%	11,19%
2010	13090736	-8%	1643503	-8%	12,55%
2011	12912308	-1%	1871225	-1%	14,49%
2012	13066970	1%	2058387	1%	15,75%
2013	10086568	-23%	1977663	-4%	19,61%







Aziende medio - piccole e quindi flessibili e reattive.

Aziende consolidate con forte attaccamento al territorio e che lavorano con passione il prodotto.

Know how consolidato, tramandato di padre in figlio.

Macchinari realizzati ad hoc in loco per la produzione di forbici. Possesso completo, interno al Distretto, delle tecnologie tradizionali di processo.

Competizione interna elevata che comporta un miglioramento continuo.

Forte integrazione verticale interna al distretto con conseguente contenimento dei costi di produzione.

Distretto fortemente export - oriented con possibilità di accedere a mercati e nicchie diverse.



Aziende medio – piccole e quindi “poco peso” individuale.

Solo un’azienda su 4 ha risorse da spendere in comunicazione e marketing.

Approccio strategico da terzista: l’ 80% del prodotto esce dal distretto con il marchio del cliente.

Approccio strategico legato ad una politica di quantità di prodotto.

Dislocazione logistica difficoltosa (infrastrutture e comunicazioni).

Prodotto povero con basso valore aggiunto.

Poca innovazione di prodotto.

Poca ricerca e sviluppo sulle tecnologie di processo produttivo: ad esempio manca un laboratorio di analisi e ricerca sui materiali materia prima (acciaio, alluminio, teflon, ...) .

**LE LINEE
LOGICHE
DI SVILUPPO
STRATEGICO**



QUALITA' AD ALTA QUOTA
high altitude quality

Tutte queste molteplicità di azioni non erano sufficienti per pensare di affermare PREMANA come player leader sul mercato globale.

Per riuscire a coinvolgere anche le imprese concorrenti a Premax nasce allora nel 2005 l'esigenza di evolvere verso il concetto di

**MARCHIO COLLETTIVO DI QUALITÀ
TERRITORIALE**



IL MARCHIO COLLETTIVO DI QUALITÀ “PREMANA”

SCOPO PRESENTE: affiancare al marchio di ogni singola azienda al marchio PREMANA come garanzia di qualità del prodotto (una sorta di D.O.C.).

EVOLUZIONE FUTURA: Il marchio PREMANA diventerà il marchio del TERRITORIO. I VALORI, le ECCELLENZE non solo economiche, ma anche culturali e sociali premenesi, saranno certificate e veicolate al Mercato, attraverso il Marchio Collettivo di Qualità PREMANA.



OBIETTIVI E RISULTATI ATTESI

PRODOTTO: passaggio da una produzione quantitativa ad una qualitativa (INNOVAZIONE di prodotto/brevetti).

PROCESSO PRODUTTIVO: miglioramento delle fasi del processo produttivo (attraverso l'introduzione della certificazione ISO 9001- 2008, della certificazione ambientale fino alla certificazione etica-sociale di tutto il Distretto).

CULTURALE: passaggio da una logica del “saper fare” ad una logica del “saper fare INSIEME” (FORMAZIONE).

MERCATO: passaggio da una cultura di terzismo ad una cultura di marchio (ORIENTAMENTO AL MERCATO).

MERCATO: fare massa critica per riuscire ad APPARIRE e ad AFFERMARSI sul mercato con un marchio unico per tutte le aziende del distretto (INTERNAZIONALIZZAZIONE).



Artigiani

Aziende

Consorzio Premax

Marchio Premana

Federazione Europea
dei produttori
di coltelleria

SAPER FARE SISTEMA

