



LBZ: una piccola realtà in continua crescita e la scelta della Bassona

Boccianti: “Tra i nostri punti di forza ci sono la flessibilità verso le esigenze del cliente e il posizionamento strategico”



LBZ: a small organisation in constant growth and the Bassona decision

Boccianti: “flexibility towards our clients’ needs and our strategic location are among our strong points”

A small organisation, able to obtain great results in a very short time. L.B.Z. Lavorazioni Meccaniche (Mechanical Processing) founded by Mauro Zullo, Luigi Lavarini and Stefano Boccianti, is one of the most recent examples from among the businesses that have decided to set themselves up in the industrial area of Bassona, of how important the best location for a constantly growing company is.

“We began in 1995,” said Stefano Boccianti, one of the three founding partners, “with a small rented unit in the handicraft area in Arbizzano. Our productive decision was precise and definite: the maintenance, repair and production of spare parts for paper factory machinery. A sector that now, as then, offers very good opportunities considering that in Italy there are not so many companies of this type.”

When did you decide to move?

“The initial application, sent to the Consorzio ZAI of Verona for the assignment of a lot inside the southern part of the Bassona area, goes back to 2001. We needed to be bigger, the small premises in which we were forced to work in Arbizzano were no longer adequate as were the roads to and from our unit. While waiting to be granted the lot, we did our best to manage the uncomfortable situation by consolidating the results obtained both in terms of economic improvement and an increase in the number of clients. By the time the Consorzio ZAI decided to apportion the Bassona land on which we are now working, we had reached a point of absolute necessity in terms of new and larger company premises. We were granted the land in December 2003 and it took all of 2004 to finalise the bureaucratic formalities, to

Una piccola realtà, capace di ottenere grandi risultati in brevissimo tempo. L.B.Z. Lavorazioni Meccaniche, creata da Mauro Zullo, Luigi Lavarini e Stefano Boccianti, è uno degli esempi più recenti, tra le imprese che hanno scelto la zona industriale Bassona, di quanto sia importante la localizzazione più adeguata per un’azienda votata alla crescita costante.

“Siamo nati nel 1995 – racconta uno dei tre soci fondatori, Stefano Boccianti – con un piccolo capannone in affitto nel contesto della zona artigia-

LBZ: eine kleine Realität in ständigem Wachstum und die Wahl von Bassona

Boccianti:

“Unsere Stärken sind die Anpassungsfähigkeit an die Ansprüchen der Kunden und die strategische Lage”

Ein kleiner Betrieb, der sich im Stande gezeigt hat, riesige Resultate binnen kürzester Zeit zu erzielen. L.B.Z. Lavorazioni Meccaniche, gegründet von Mauro Zullo, Luigi Lavarini und Stefano Boccianti, ist eins der jüngsten Beispiele von Firmen, die das Gewerbegebiet von Bassona gewählt haben und durch die neue, vorteilhaftere Lage einen dauerhaften Wachstum registrieren konnten.

„Wir sind 1995 geboren – erzählt einer der Gründungsmitglieder, Stefano Boccianti – mit einer kleinen Lagerhalle, die wir im Gewerbegebiet von Arbizzano gemietet hatten. Wir haben uns von Anfang an auf ein gezieltes Gebiet spezialisiert und zwar die Herstellung, die Reparatur und Wartung von Ersatzteilen für die Papierindustrie. Ein Sektor, der heute wie damals große Möglichkeiten bietet, bedenkt man, dass es in Italien nicht viele Firmen dieser Art gibt.“

Wann reifte in euch die Entscheidung zum Umzug?

„Unser Antrag für die Zuweisung einer Baufläche innerhalb des von Consorzio ZAI von Verona verwalteten Raums von Bassona, im südlichen Bereich des Gleichen Gewerbebaus, geht auf 2001 zurück. Wir mussten wachsen, denn die reduzierte Raumkapazität unseres Unternehmens, auf die wir uns, auf Grund von Platzmangel im Gewerbegebiet von Arbizzano beschränken mussten, gab uns nicht mehr Alternativen, ebenso konnten uns die Transport und Zufahrtswege für unsere Werkstatthalle nicht mehr zufrieden stellen. Während wir auf die Möglichkeit warteten, das neue Land zu verwalteten und benützen zu können, mussten wir uns begnügen, mit dem Raum den wir

nale di Arbizzano. La scelta produttiva è stata precisa e mirata: manutenzione, riparazione e produzione di pezzi di ricambio per macchinari da cartiera. Un settore che ora, come allora, offre grandi opportunità, considerato che

draw up a project and to obtain the concessions. In February 2005 we began to build the structure, one of the first in this apportionment, before everyone else..... you only have to think that the electricity, telephone and other supplies still had to be

eben hatten und konnten dennoch unsere Resultate auf wirtschaftlicher Ebene, sowie was die Erweiterung des Kundenspektrum anbelangt, deutlich konsolidieren. Als dann Consorzio ZAI die Entscheidung traf, das Land von Bassona zu verteilen, war un-



in Italia le aziende di questo tipo non sono molte”.

Quando è maturata la decisione di trasferirvi?

“La domanda preliminare, presentata al Consorzio ZAI di Verona per l’assegnazione di un terreno all’interno della Bassona, nella zona sud della stessa, risale al 2001. Avevamo necessità di crescere, le dimensioni ridotte nelle quali eravamo costretti nella struttura di Arbizzano, non erano più sufficienti,

connected up. We started our move in autumn 2005 and in 2006 we were up and running completely.”

Why did you decide to move to Bassona?

“While we were in the old place in Arbizzano, we always used to look on this area with admiration, almost like a mirage which, if we hadn’t developed as we did, we could hardly have dreamed of reaching. We now know that the industrial area known as Bassona, under the management of the Consorzio ZAI, covers 1

sere Lage sehr dringend geworden, was die Umwandlung und Erweiterung des Betriebes anbelangt. Wir haben das Land im Dezember 2003 zugeteilt bekommen, das ganze Jahr 2004 benötigten wir, um die bürokratischen Formalitäten zu erledigen, das Projekt zu erarbeiten und die Erlaubnis zu beantragen. Wir waren die ersten die im Februar 2005 allen anderen zuvorkommend, die das Land zu bebauen anfangen...ich glaub es reicht zu erwähnen, dass es auch keinen Stromanschluss

come inadeguate erano le vie di comunicazione da e per il nostro capannone. Nell'attesa di poter ottenere il lotto abbiamo gestito al meglio la situazione di disagio, consolidando i risultati ottenuti sia a livello economico sia a livello di incremento della clientela. Nel momento in cui il Consorzio ZAI decise di lottizzare i terreni della Bassona sui quali ci troviamo ora, eravamo ormai arrivati ad un livello di necessità impellente, relativamente ad un nuovo e più ampio ridimensionamento dell'azienda. Abbiamo ottenuto il terreno nel dicembre 2003, impiegando tutto il 2004 per le formalità burocratiche, per realizzare il progetto e ottenere le concessioni. Nel febbraio 2005 abbiamo iniziato l'edificazione della struttura, tra i primi di questa lottizzazione, anticipando tutti... basti pensare che non erano ancora stati completati gli allacciamenti per la corrente elettrica, il telefono e le altre forniture. Nell'autunno del 2005 abbiamo iniziato il trasferimento e nel 2006 siamo arrivati alla completa operatività".

Perché la scelta di trasferirvi alla Bassona?

"Fin da quando eravamo nella vecchia sede, ad Arbizzano, abbiamo sempre visto con ammirazione questa zona, quasi come un miraggio al quale, se non ci fossimo sviluppati come è successivamente accaduto, difficilmente saremmo arrivati. Attualmente sappiamo che la zona industriale di competenza del Consorzio ZAI denominata Bassona, occupa 1 milione di metri quadrati, sulla sua superficie sono presenti oltre 120 aziende che occupano quasi 4 mila addetti. Fin dall'inizio sapevamo che la Bassona aveva una logistica per noi strategica: abbiamo fornitori insediati proprio in questo contesto di zona artigianale e allo stesso tempo godiamo della vicinanza dell'autostrada e della superstrada. Utilizzando queste vie di comunicazione raggiungiamo direttamente sia i clienti fuori Verona, sia le poche cartiere che esistono sul nostro territorio provinciale".

Come si sono sviluppati i rapporti con il Consorzio ZAI?

"Sin dal primo contatto le strutture della ZAI che hanno interagito con



million sqm with 120 companies established within it employing almost 4,000 people. Right from the start we knew that Bassona had a logistics system that would be strategic for us. We have suppliers here in the handicraft area and, at the same time, we are near to the motorway and the main road. By using these routes we can directly reach our clients outside Verona and the few paper mills in the province."

How did you develop relations with the Consorzio ZAI?

"Right from our initial contact the ZAI structures have interacted with us and have proved themselves to be helpful, asking for us to be clear and fully cooperative in return. We have never had any problems neither before, during nor after our move.

To be honest, they fully collaborated in helping us to resolve building and planning questions. In fact, having finished building the unit quickly and being one of the first in this apportionment, the situation around us was only developing. The Bassona area was being founded and the chaos, at the beginning, was obvious. Nevertheless, the Consorzio ZAI always helped us, even with cleaning the roads which, at the time, with the many building sites in progress, were really bad. They

und kein Telefon und ebenso alle andere Dienstleistungen fehlten. Im Herbst 2005 haben wir dann mit dem Umzug begonnen, und 2006 konnten wir unsere Arbeit in Gang setzten."

Wie kamt Ihr ausgerechnet auf die Bassona?

„Auch als wir uns noch in den alten Räumen von Arbizzano befanden, schielten wir mit Bewunderung auf jenes Gebiet, als wäre es eine Fatamorgana, die wir, ohne jener Entwicklung, die wir dann auch geschafft haben, nie erreicht hätten. Im Moment beträgt die Fläche des von Consorzio ZAI verwalteten Gewerbegebietes, das unter den Namen von Bassona geht unseres Wissens zufolge 1 Mio. Qm., es sind darauf über 120 Betriebe lokalisiert, die etwa 4000 Angestellte haben. Von Anfang an wussten wir, dass Bassona eine für uns strategische Logistik besaß: denn genau im gleichen Kontext befinden sich auch einige unserer Auftraggeber und gleichzeitig nutzen wir die Nähe der Autobahn und der Bundesstrasse. Wir benötigen dieses Verbindungsnetz um unsere Kunden außerhalb von Verona zu erreichen, sowie die wenigen Papierindustrien, die es in der Region noch gibt."

Wie entwickelt sich euer Verhältnis mit Consorzio ZAI?

"Von Anfang an konnten wir völlig auf

noi si sono dimostrate disponibilissime, richiedendoci chiarezza e completezza nelle informazioni. Non abbiamo registrato alcun problema, né prima, né durante, né in seguito al nostro trasferimento. Anzi, a dir la verità, siamo stati

even helped us to resolve some problems that we had with Telecom in getting the telephone lines."

Do you plan to expand the structure further?

"Our experience in the ten years before

die Strukturen von ZAI zählen, die mit uns in vollem Einvernehmen zusammengearbeitet haben indem sie von uns nur Ausführlichkeit und Klarheit der Informationen verlangten. Wir haben absolut kein Problem registrieren können, weder vor noch nachdem wir umgezogen sind. Im Gegenteil, um ehrlich zu sein, wurden wir unterstützt in unserem Vorhaben und uns wurde geholfen, wichtige Angelegenheiten zu bewältigen, die mit dem Projekt und mit den Bauarbeiten zu tun hatten, es herrschte ein Klima von maximaler Harmonie und Zusammenarbeit. Da wir unsere Halle bereits vollendet hatten, als alle anderen Betriebe das gleiche bevorstand, wuchs das Gewerbekomplex um uns deutlich im Chaos heran, dies war von vornherein ziemlich deutlich. Consorzio Zai hat uns dennoch unterstützt auch beim Sauberhalten der Strassen, die sich wegen der vielen Baustellen in ziemlich schlechtem Zustand befanden.

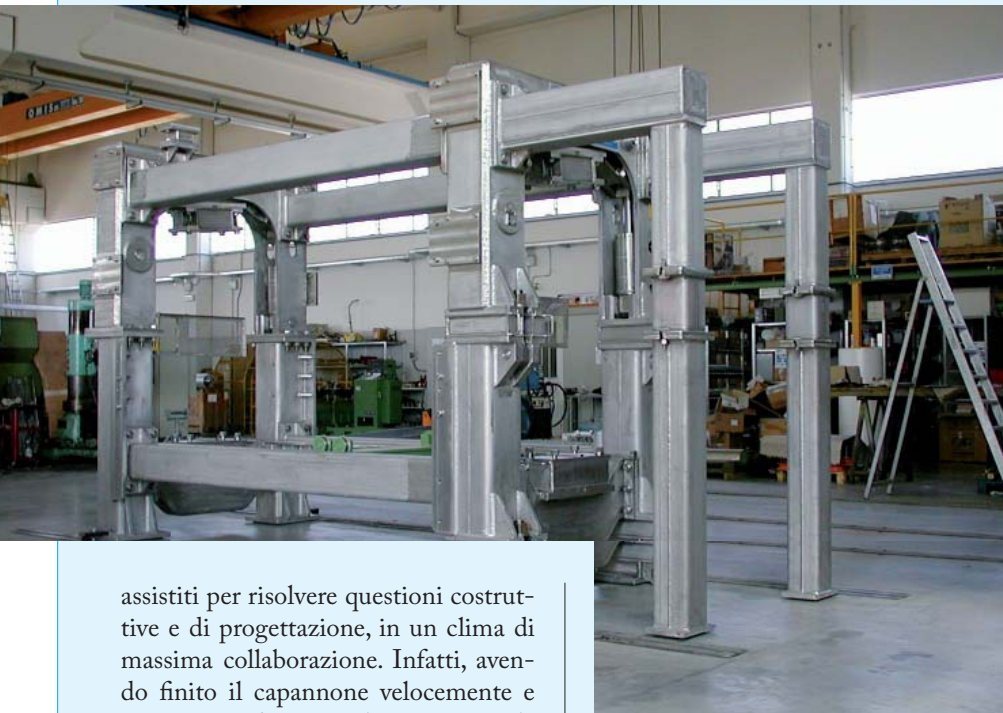
Es wurde uns auch im Zusammenhang mit Telekom geholfen, als wir Probleme mit der Telefonleitung hatten."

Gibt es bereits Erweiterungspläne oder Bestrebungen, eine strukturelle Vergrößerung des Firmenkomplexes zu unternehmen?

"Wir haben, auf Grund der in den 10 Jahren vor unserem Umzug gesammelten Erfahrungen, jeder Raumnot vorbeugend eine noch größere Fläche in diesem Areal erworben; dadurch setzten wir uns, mehr als es dringend notwendig war, unter einen zusätzlichen Druck, da wir aber eine dauerhafte Verbesserung der Geschäfte voraussehen konnten, haben wir beim Kauf einer größeren Fläche für unsere Zukunft gesorgt. Diese strategische Entscheidung versetzt uns zu jeder Zeit in die Lage, unsere Betriebsfläche zu expandieren, ohne den gesamten bürokratischen Weg, den eine normale Erweiterung fordern würde, einzuschlagen. Wir haben etwa 1200 Qm Zelthalle gebaut, und noch 100 Qm. Büros auf drei Etagen, in Wirklichkeit ist unser Land 4200 Qm groß, mit einer Bebaubarkeit von 50%. Daher können wir das Zelt um weitere 800 Qm erweitern um dann eine Fläche von insgesamt 2000 Qm. Struktur zu erreichen."

Wie viele Angestellte hat LBZ?

"Momentan zählen wir im Bereich der Herstellung, im technischen Bereich und im



assistiti per risolvere questioni costruttive e di progettazione, in un clima di massima collaborazione. Infatti, avendo finito il capannone velocemente e tra i primi di questa lottizzazione, la situazione attorno a noi era in divenire, l'area della Bassona stava nascendo e il caos, nel periodo iniziale, era evidente. Tuttavia il Consorzio ZAI ci ha sempre supportato, persino nella pulizia delle strade, che all'epoca con i numerosi cantieri al lavoro, erano in condizioni pessime. Ci hanno addirittura aiutato a risolvere alcuni problemi che abbiamo avuto con Telecom per ottenere le linee telefoniche".

Avete in programma un'ulteriore crescita sul piano delle strutture?

"L'esperienza vissuta nei dieci anni precedenti al trasferimento in Bassona, con un andamento produttivo sempre in crescita, ci ha fatto optare per l'acquisto di un terreno più grande in questa zona industriale, imponendoci uno sforzo più impegnativo di quelle che potevano essere le nostre necessità nell'immediato, in un'ottica di previsione dello sviluppo futuro. Questa scelta strategica ci consentirà di sviluppare la superficie aziendale in qualsiasi momento, senza muovere nuove richieste

moving to Bassona, with our ever-increasing production, made us opt for buying a larger area in this industrial zone, which has meant a greater effort than what our immediate necessities actually required, with a view to further future development.

This strategic decision will allow us to develop the company's surface area at any time without having to apply for expansion. We have built a 1,200 m₂ unit plus 100m₂ of offices on three levels, but in truth our land covers 4,200 m₂ of which 50% can house buildings. Therefore we can expand the unit by a further 800 m₂ to 200m₂ of covered structure."

How many people does LBZ employ?

"At the moment, in the productive, technical and sales-administration section there are twelve employees and three partners. Externally to the company, we have two agents, one for the Triveneto area and one for the rest of Italy and we also have third party collaborators and some craftsmen for putting the machinery into service. These are territorial companies that assist us, for

di ampliamento. Abbiamo costruito 1.200 metri quadrati di capannone, più cento metri quadrati di uffici su tre livelli, ma in realtà il nostro terreno è di 4.200 metri quadrati, con una edificabilità del 50%. Pertanto possiamo ampliare il capannone di altri 800, per arrivare ai 2000 metri quadrati coperti di struttura”.

Quanti addetti occupa la LBZ?

“Attualmente, nell’ambito produttivo, tecnico e commerciale-amministrativo, contiamo dodici dipendenti, più i tre soci. All’esterno dell’azienda ci affidiamo a due agenti, uno per il Triveneto e uno per il resto dell’Italia e ci avvaliamo anche della collaborazione di terzisti e di alcuni artigiani per la messa a servizio dei macchinari: sono aziende del territorio, che ci supportano, ad esempio, durante i periodi in cui si verifica un picco di lavoro importante”.

Quello in cui operate è un mercato aperto allo sviluppo?

“Lo spazio sul mercato esiste solo se si lavora con criterio. Generalmente le aziende che operano in maniera specifica nella costruzione di macchine per cartiere hanno dimensioni importanti, alcune sono multinazionali. Il cliente può reputare controproducente interpellarle per i lavori di media entità, e noi ci inseriamo in questo settore del mercato, riuscendo a dare un servizio efficace a costi contenuti. I trend di crescita costante negli anni ci suggeriscono l’idea che lo spazio, per un’azienda come la nostra, sembra ancora esserci. LBZ è una realtà particolarmente versatile nei confronti delle specifiche esigenze dei clienti. Ci impegniamo a riparare la macchina intervenendo sul particolare, senza andare incontro a operazioni invasive: studiamo il problema e troviamo soluzione su misura. Flessibilità, creatività, innovazione e inventiva, punti di forza della nostra azienda, sono al servizio del cliente”.

Quali sono i vostri obiettivi?

“Pensiamo a progetti in grande, realizzandoli però compiendo passi commisurati alle nostre potenzialità. L’anno scorso ci siamo certificati ISO 9001:2000 e l’obiettivo per il futuro è quello di proporci verso l’estero: i mercati dell’Est, medioorientali e nordafricani possono interessarci”.

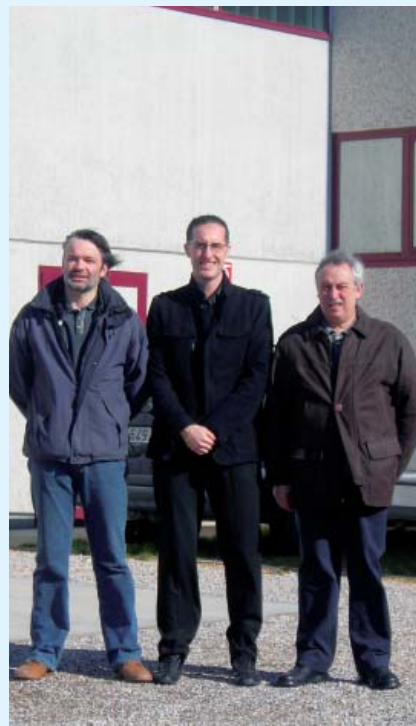
example, in times when there work is at a peak.”

Is the market you work in open to development?

“The market space exists only if one works with principles. Generally speaking, the companies which operate specifically in the construction of machinery for paper mills are large, some are multi-nationals. The client may think it counterproductive to involve them in medium-sized jobs and this is where we fit in by managing to give efficient service at contained costs. The constant growth trends in the last few years suggest that there is still room for a company like ours. LBZ is a particularly versatile organisation in terms of the clients’ specific needs. We try to repair the machine by working on the detail without being too invasive. We study the problem and find a tailor-made solution. Flexibility, creativity, innovation and imagination – our company’s strong points – are at the client’s disposal.”

What are your objectives?

“We are thinking big, creating big projects by taking steps in proportion to our potential. Last year we were ISO 9001:2000 certified and our objectives for the future are to enter into the foreign market. The markets of the East, Middle East and North Africa could be very interesting for us.”



Verwaltungs- und Handlungsbereich zwölf Angestellte insgesamt und drei Teilhaber. Außerhalb des Betriebs, haben wir uns auf zwei Agenten, einen für das Triveneto und einen für den Rest Italiens und wir bedienen uns auch der Kooperation von Dritte und von einige Handwerker, die uns bei der Montage vor Ort der Maschinen helfen: es handelt sich um Betriebe aus dieser Gegend, die uns unterstützen, zum Beispiel während der Zeiträume, die ein Hoch von Arbeitsaufträge verbuchen lassen.“

Ist der Markt in der ihr tätig seid offen für die Entwicklung?

“Raum bietet der Markt schon, solange man mit Zuverlässigkeit arbeitet. Normalerweise handelt es sich bei den Firmen, die sich spezifisch auf die Herstellung von Papierverarbeitungsmaschinen konzentrieren um sehr große Unternehmen, teilweise um Multinationals. Für den Kunden kann es sich daher zu aufwendig erweisen, diese wegen kleineren Arbeiten zu befragen, somit sichern wir uns eine Marktlücke, indem wir uns für Reparaturen und kleinere Arbeiten für geringere Kosten anbieten, natürlich unter Gewährleistung einer tadellosen Dienstleistung. Die Entwicklung der letzten Jahre hat uns bewiesen, dass es noch Raum zu geben scheint, für eine Firma wie die unsrige. LBZ bietet außerdem eine sehr breite Dienstleistungspalette den Kunden an, und kann sich den Bedingungen des Marktes recht flexibel anpassen. Wir versuchen die Maschinen zu reparieren ohne ganze Teile auszuwechseln. Wir versuchen die Probleme im Detail zu lösen, indem wir zuerst die Lage auskundschaften dann eine maßgeschneiderte Lösung finden. Flexibilität, Kreativität, Innovative Einfälle und Einfallsreichtum sind die Stärken unseres Betriebes, alles im Dienst unserer Kunden.

Welche Ziele setzt ihr euch?

„Wir denken schon an größere Projekte, wir möchten unserem Potential zugeordnete Schritte tun. Im vorigen Jahr erlangten wir das ISO 9001:2000 Zertifikat und unser Ziel für die Zukunft wird darin liegen, uns ins Ausland zu projizieren: die östlichen Märkte, Nordafrika und der Mittlere Orient könnten für uns interessant sein.“