

Marcheluzzo Impianti returns to the family

Marcheluzzo Impianti torna in famiglia

by Milena Bernardi - m.bernardi@tiledizioni.it



Marcheluzzo Impianti, the historic Vicenza-based company specialising in automations, dryers and kilns for the brick and tile industry, was officially acquired by Marcheluzzo Ceramics last December in an operation that aims to safeguard the wealth of experience and expertise gained in over 40 years of activity. A leading international player in the heavy clay sector, the business was originally set up in 1977 as Marcheluzzo s.r.l., and subsequently changed its name to the familiar Marcheluzzo Impianti.

In June 2017, the co-founding partner Dario Marcheluzzo left Marcheluzzo Impianti and sold his shares in the company to his brother. The construction industry crisis combined with other contingent factors badly impacted Marcheluzzo Impianti's financial position and the company was forced to close down in mid-2019.

Today, however, the company has returned to the family under the leadership of Paolo Marcheluzzo (CEO of Marcheluzzo Ceramics) who, together with his father Dario, will relaunch the business in the domestic and international markets with the aim of consolidating an already strong and recognised brand. Paolo Marcheluzzo, CEO of Marcheluzzo Ceramics, talked to us about the company's short and medium term de-

Marcheluzzo Impianti, la storica azienda vicentina specializzata in automazioni, essiccatoi e forni per l'industria del laterizio, dallo scorso dicembre è entrata ufficialmente in Marcheluzzo Ceramics, che ne ha acquisito la proprietà salvaguardando un patrimonio di know-how ed esperienza maturato in oltre 40 anni di attività. Punto di riferimento a livello internazionale nel settore Heavy Clay, l'azienda è stata fondata nel 1977 come "Marcheluzzo s.r.l." per poi diventare la conosciuta Marcheluzzo Impianti. Nel giugno 2017 il socio cofondatore Dario Marcheluzzo usciva da Marcheluzzo Impianti vendendo le proprie quote societarie al fratello. La pesan-

te crisi che ha messo al tappeto il settore delle costruzioni, insieme ad altri fattori contingenti, hanno appesantito la posizione finanziaria di Marcheluzzo Impianti portandola a chiudere i battenti a metà del 2019.

Oggi però la società è tornata in famiglia sotto la guida di Paolo Marcheluzzo (CEO di Marcheluzzo Ceramics) che, assieme al padre Dario, rilanceranno l'attività sul mercato domestico ed internazionale, puntando sul consolidamento di un brand già forte e riconosciuto. Paolo Marcheluzzo, CEO di Marcheluzzo Ceramics, ci spiega quali sono i piani di sviluppo nel medio/breve termine.

BWR: Cosa ha significato per



Talking to...
Paolo Marcheluzzo

MARCHELUZZO
CERAMICS
PROJECT AND MACHINERY FOR CERAMIC INDUSTRY
SINCE 1985

velopment plans.

BWR: What significance did taking back control of Marcheluzzo Impianti have for you?

PAOLO MARCHELUZZO: There was certainly a big emotional component to the decision. After beginning to design the first automatic cutters as an employee back in 1968, my father subsequently founded the company and through years of sacrifice and dedication transformed it from a small artisanal business into a major industrial player with a global presence. I grew up surrounded by the aura of innovation that for more than 40 years he brought to technological projects thanks to his intuition and business acumen. We were very keen to see the company return to our family so that we could carry on the process of technological evolution that has always been part of our DNA.

BWR: What exactly have you regained in the acquisition?

P. MARCHELUZZO: Essentially, the company's complete moveable assets for the production of machinery and equipment, its unique expertise and the globally renowned Marcheluzzo Impianti brand name. In other words, we have

voi riprendere le redini di Marcheluzzo Impianti?

PAOLO MARCHELUZZO: Alla base c'è sicuramente una grossa componente affettiva. Correva il 1968 quando mio padre iniziò a progettare, da dipendente, le prime taglierine automatiche. Fondò in seguito la società che, con tanti sacrifici e tanta passione l'ha trasformata da piccola realtà artigianale a impresa industriale presente in tutto il mondo. Io sono cresciuto respirando l'aria di innovazione che per oltre 40 anni ha apportato nei progetti tecnologici grazie al suo intuito e alle sue capacità imprenditoriali. Abbiamo fortemente voluto che l'azien-

da tornasse in famiglia per poter continuare nell'evoluzione tecnologica che ci ha sempre contraddistinto.

BWR: Di che cosa vi riappropriate esattamente?

P. MARCHELUZZO: Sostanzialmente dell'intero compendio mobiliare aziendale per la produzione di macchinari ed attrezzature, del prezioso know how aziendale e del marchio "Marcheluzzo Impianti" riconosciuto ed apprezzato a livello mondiale.

Dunque l'acquisizione ci ha permesso di rientrare in possesso della proprietà intellettuale, del know how e, non ultimo, del nostro cognome. In sostanza ci si siamo riappropriati della



Marcheluzzo staff



Pre-dryer for sanitaryware
Pre-essiccatoio per sanitari

regained possession of the intellectual property, know-how and, no less importantly, our family name. Essentially we have reclaimed our history in terms of knowledge and innovative processes conserved in the Marcheluzzo Impianti archive.

BWR: How did your customers react to the news?

P. MARCHELUZZO: I must say we were overwhelmed by the enthusiasm and affection that many of our customers have shown us. The trust gained through humility and hard work over the years has made us a serious and reliable partner, and this is something we are very proud of. Creating value for customers through cutting-edge technology has always been one of our key strengths alongside technical support, which has always been appreciated not only for the professionalism of our technicians but also because we are the only company able to supply original spare parts.

BWR: This was clearly a courageous and difficult business decision. What are your plans now for relaunching the company?

P. MARCHELUZZO: We want to make it clear that we never entirely abandoned the heavy clay industry, but now we intend to adopt a more innovative approach than in the past. The sector is going through a period of stagnation and many investments are on stand-by. For this reason we are organising our structure in such a way as to be lean and flexible and to be able to manage and install complete plants extremely rapidly. This reorganisation will make us even more competitive in the market and will enable us to deliver customised solutions immediately.

BWR: Can we expect to see any technological innovations?

P. MARCHELUZZO: Innovations in our industry come in small but continuous steps. Every single plant we have designed, from the simplest through to the most complex, marks a step forward in terms of flexibility and production quality with the aim of helping customers secure a leadership position in their markets. Our extensive knowledge in the field of thermodynamics enables us to resolve difficult situations in the drying and firing stages, delicate and challenging areas where experience is crucial for success. As for new technological developments, I'd like to mention a major study that focuses on the energy savings associated with energy recovery. By transforming the kilocalories necessary to transform quartz into kilowatts



Setting machine for roof tiles on H cassettes
Impilatrice per tegole su cassette ad H

nostra storia fatta di conoscenze e processi innovativi conservati nell'archivio di Marcheluzzo Impianti.

BWR: Come hanno accolto la notizia i vostri clienti?

P. MARCHELUZZO: Devo dire che siamo stati molto colpiti dall'entusiasmo e l'affetto che molti nostri clienti ci hanno riservato. La fiducia guadagnata con umiltà e duro lavoro nel corso degli anni ci ha reso un partner serio e affidabile nel tempo, e questo ci riempie d'orgoglio. Creare "valore" per il cliente con soluzioni tecnologicamente avanzate è sempre stato uno dei nostri punti di forza, come lo è il nostro servizio di assistenza tecnica, da sempre apprezzato non solo per la professionalità dei tecnici, ma anche perché siamo gli unici in grado di fornire ricambi originali.

BWR: Una scommessa imprenditoriale coraggiosa e impegnativa la vostra, quali sono i piani di rilancio?

P. MARCHELUZZO: In realtà abbiamo solo bisogno di comunicare al mondo che non abbiamo mai abbandonato del tutto il settore dei laterizi, ma che ora vorremmo dare un'impronta innovativa rispetto al passato. Il comparto sta attraversando una fase di stallo e molti investimenti sono in stand-by. Per

questo stiamo organizzando la nostra struttura in una forma snella e flessibile, capace di gestire e installare anche l'impianto completo con estrema rapidità. Questa svolta organizzativa ci consentirà di essere ancora più competitivi sul mercato con risposte immediate confezionate su misura.

BWR: Ci saranno novità in campo tecnologico?

P. MARCHELUZZO: Le innovazioni nel nostro settore avvengono a piccoli passi, ma continui.

Ogni singolo impianto da noi concepito, dal più semplice al più complesso, incorpora un'evoluzione in termini di flessibilità e qualità produttiva che va a garantire al cliente una posizione di leadership nel proprio mercato di riferimento.

Quello su cui vorrei porre l'accento è la nostra grande conoscenza nel campo della termodinamica che ci permette di risolvere situazioni difficili in essiccazione e cottura, campi molto delicati e problematici dove l'esperienza è fondamentale per la buona riuscita del progetto.

A livello di nuovi sviluppi tecnologici posso anticipare un importante studio che riguarda il risparmio energetico associato al recupero di energia, in grado di trasformare le kcal necessa-

that can be used throughout the entire production process, it is possible to entirely eliminate electricity consumption. This is a truly revolutionary innovation that will bring enormous benefits in terms of costs and care for the environment.

BWR: Do you plan to keep your headquarters in Caldogno?

P. MARCHELUZZO: We've owned the Caldogno site since 1985 and it's unquestionably the most suitable location for future development. The facility is operated by professionals who have trained and acquired experience at Marcheluzzo Impianti. All departments employ highly qualified personnel capable of doing their jobs independently and with a strong sense of responsibility.

BWR: The Ceramics division, established in 2012, operates in a complementary but different sector to brick. What does Marcheluzzo Ceramics do exactly?

P. MARCHELUZZO: The ceramics division deals with all aspects of thermodynamics, especially drying, pre-drying, air conditioning, energy saving, sanitaryware, insulators and thermal ceramics. Thanks to the cooperation of partner companies, we are able to build complete sanitaryware plants.

BWR: Do you have a team devoted specifically to the research and development of new solutions?

P. MARCHELUZZO: Research & Development is a department I care a lot about because without research there can be no development and without development there's no future. These are very challenging times as the new generation of business leaders currently taking over the reins of the sector do not always have the same business capabilities as their predecessors. We're a young company that nonetheless has the same passion and experience passed on to us by figures like my father and other long-standing technicians who are still part of our team. This allows us to look ahead to new challenges with confidence and optimism.

BWR: The construction sector is still showing signs of weakness in Italy and around the world. Are you expecting to see a resurgence in the near future? What developments do you expect to see in brick production?

P. MARCHELUZZO: Frankly, the construction sector is difficult to predict. Worldwide, some areas are relatively dynamic while others are stagnant. New materials come and go but I believe the popularity of brick will never fade. In terms of

rie alla trasformazione del quarzo in kw utilizzabili nell'intero processo produttivo, portando a zero il consumo di energia elettrica.

Si tratta di un'innovazione rivoluzionaria che porterà grandi benefici in termini di costi e sostegno ambientale, di cui torneremo presto a parlare.

BWR: Manterrete la vostra sede a Caldogno?

P. MARCHELUZZO: La sede di Caldogno, di proprietà dal 1985, è senza alcun dubbio la location più indicata per gli sviluppi futuri.

La struttura è costituita da professionisti, cresciuti e maturati in Marcheluzzo Impianti.

Tutti i reparti assorbono personale altamente qualificato in grado di svolgere il proprio ruolo in autonomia e con grande senso di responsabilità.

BWR: La divisione Ceramica, nata nel 2012, vi sta tenendo impegnati in un settore complementare ma differente dal laterizio. Di che cosa si occupa Marcheluzzo Ceramics?

P. MARCHELUZZO: La divisione ceramica è in grado di far fronte a tutte le tematiche riguardanti la termodinamica, specialmente nella gestione dell'essiccazione, pre-essiccazione, condizionamento, risparmio energetico, nel settore dei sanitari, isolatori e laterizi, ceramiche termiche.

Grazie alla collaborazione di aziende partner siamo in grado di realizzare impianti completi per sanitari.

BWR: Avete un team dedicato alla ricerca e sviluppo di nuove soluzioni?

P. MARCHELUZZO: La Ricerca & Sviluppo è un reparto a cui tengo molto perché senza ricerca non c'è sviluppo e senza sviluppo non c'è futuro.

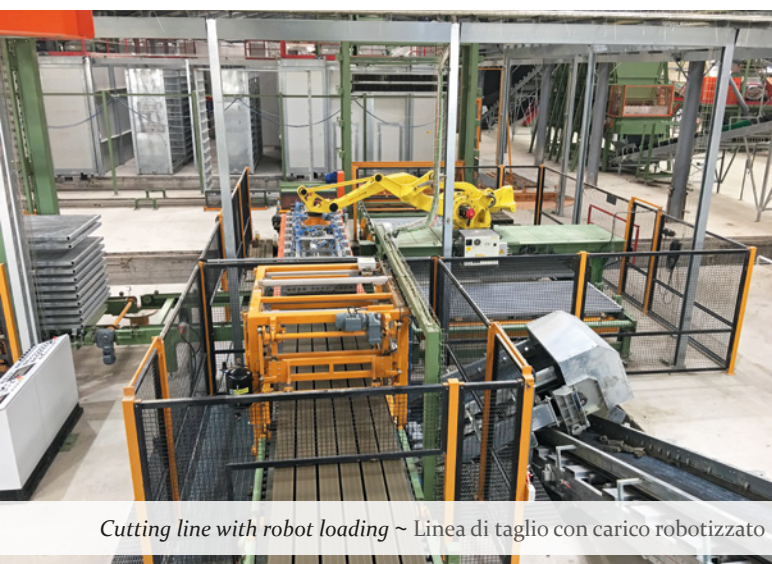
Stiamo vivendo un momento molto delicato dove il cambio generazionale nel settore non è sempre in grado di garantire il prosieguo dell'attività con le stesse capacità dei predecessori. Noi siamo un'azienda giovane che però ha fatto proprie la passione e l'esperienza tramandata da figure come mio padre e altri tecnici storici tuttora nel nostro staff.

Questo ci consente di proiettarci con fiducia e ottimismo verso nuove sfide.

BWR: Il settore delle costruzioni mostra ancora segnali di debolezza in Italia e nel mondo, vede una ripartenza a breve?

Quali saranno a suo parere gli sviluppi nella produzione del laterizio?

P. MARCHELUZZO: Franca-mente il settore delle costruzioni è difficile da prevedere. A livello mondiale ci sono aree contrassegnate da una certa dinamicità, altre invece dove il mercato è stagnante. Io



Cutting line with robot loading ~ Linea di taglio con carico robotizzato



Static chamber dryer
Essiccatoio a camera statica

the current sustainability trend in the world of construction, I would say that clay is unrivalled.

BWR: Which markets do you work with the most? Do you have foreign branches?

P. MARCHELUZZO: Development in the most promising international markets has always been one of our main goals. We are currently performing well in Central and South America, the EU, North Africa and Eastern Europe. We recently opened two new sales branches in Bangkok and Monterrey to better serve the Southeast Asian and Central and South American regions by ensuring proximity and a rapid customer service. These two branches join the one in Moscow, which has been operating for about 8 years, and another in China, which we opened after winning a recent supply contract.

BWR: Given your group's dynamism, we might expect to see developments in other areas. Is this likely to happen?

P. MARCHELUZZO: I'm a fairly creative person who always likes to find new areas of operation, so I'm strongly inclined to diversify as a way of dealing with potential crises. For this reason we are also investing in the food industry, which I see as a strategic driver for accelerating our growth. Thanks to our capabilities in the field of thermodynamics and with the contribution of a new agri-food expert with 25 years of experience, we have begun operating in the sector with excellent results.

BWR: Competition through innovation and growth through diversification: is this how you would sum up your business strategy?

P. MARCHELUZZO: I believe that to achieve business success you have to take a forward-looking approach and transform problems into opportunities.

This means being innovative, experimenting and also reinventing your business vision. Simply carrying on as always, even when things are going well, is not a successful long-term strategy. Let me be clear: bringing about change is an art that cannot be improvised.

It's something you learn over the years with patience and determination and, of course, a good dose of courage. X

credo che il mattone non tramonerà mai, nuovi materiali nascono e poi muoiono; direi che in un'ottica di sostenibilità a cui il mondo delle costruzioni si sta allineando, l'argilla non ha rivali.

BWR: Quali sono i mercati con i quali lavorate di più? Avete sedi estere?

P. MARCHELUZZO: Lo sviluppo sui mercati internazionali più promettenti è sempre stato uno dei nostri principali obiettivi. Attualmente stiamo lavorando bene in Centro e Sud America, Europa, Nord Africa e paesi dell'Est. Recentemente abbiamo aperto due nuove sedi commerciali a Bangkok e Monterrey per presidiare meglio le aree del Sud Est Asiatico e del Centro-Sud America, garantendo vicinanza e servizio tempestivo alla clientela. Le due strutture vanno ad aggiungersi a quella di Mosca, operativa da circa 8 anni, e a quella cinese, inaugurata in occasione di una recente fornitura.

BWR: La dinamicità del vostro gruppo potrebbe far pensare a sviluppi anche in altri settori. Ci saranno?

P. MARCHELUZZO: Sono una persona piuttosto creativa che ama allargare il raggio d'azio-

ne e molto propensa alla diversificazione per far fronte a possibili crisi. Per questa ragione stiamo investendo anche sul settore food che considero un driver strategico per accelerare il nostro percorso di crescita. Grazie alle nostre capacità in ambito termodinamico, e all'aiuto di un nuovo esperto agroalimentare con 25 anni di esperienza, siamo già attivi sul comparto con ottimi risultati.

BWR: Innovare per competere e diversificare per crescere. Si potrebbe riassumere così la vostra strategia aziendale?

P. MARCHELUZZO: Io credo che il successo di un'impresa dipenda molto dall'approccio lungimirante e dalla capacità di trasformare i problemi in opportunità. Questo significa essere innovativi, sperimentare e rigenerare anche la visione imprenditoriale. Cullarsi oziosamente in una replicazione della tradizione, anche quando le cose vanno bene, non è una strategia vincente nel lungo periodo. Sia chiaro che innescare cambiamenti è un vero e proprio mestiere che non si improvvisa, piuttosto lo si impara negli anni con pazienza e determinazione e, naturalmente, con una buona dose di coraggio. X

