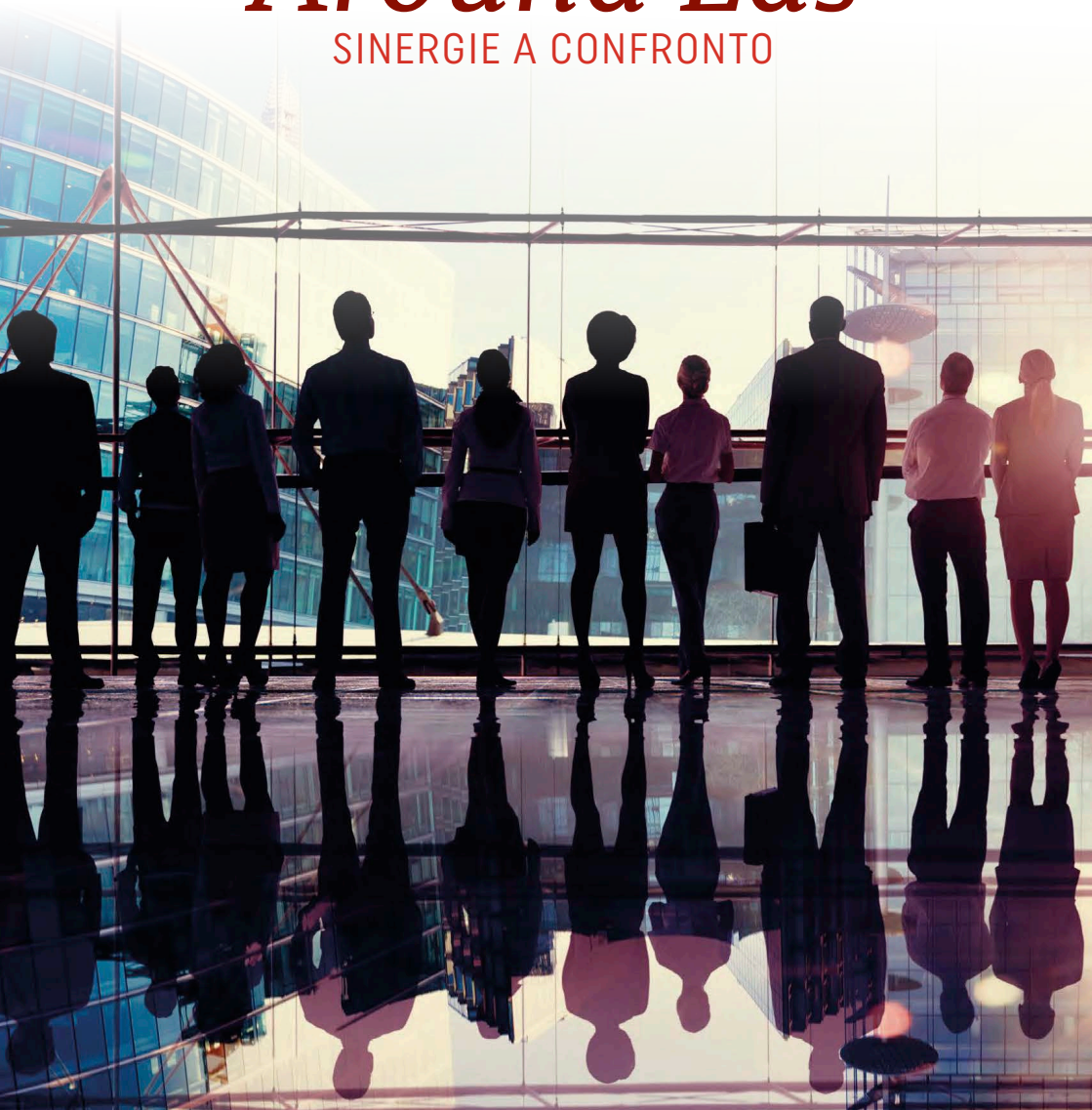


Around Las

SINERGIE A CONFRONTO



Modulo® M O O D



Sostenibilità ed eleganza



www.modulopareti.it

Intorno a Las

(EN)

AROUND LAS

Tanti sono i partners che in questi 40 anni hanno incrociato il loro cammino con quello di Las, condividendo competenza ed esperienza con l'obiettivo di migliorare costantemente prodotti e servizi. Questo spazio vuole essere una prima piccola parentesi dedicata ad alcuni di loro; a quei partners ai quali Las richiede la propria collaborazione soprattutto nel campo delle operations e dei servizi.

Tra questi un ruolo di primaria importanza lo riveste la **Metalway srl**, azienda produttrice di componenti metallici direttamente creata dalla Las nel 2000 per un'integrazione strategica a monte della propria produzione. Una scelta premiante che nel tempo ha consentito alla Las di operare con maggiore specificità, efficienza e programmazione. Affiancata da una realtà come quella della Metalway e lavorando con comune passione Las è oggi in grado di assicurare un processo industriale di maggior qualità.

Un ruolo importante è rivestito da altri due partners Las: **Italtrasporti** e **CTV Logistica Integrata**.

La prima è un'azienda specializzata nel trasporto mobili che si occupa giornalmente di consegnare prodotti Las in Italia e all'estero. La seconda è una società specializzata nella gestione della logistica industriale. Queste due partnership sono nate nel 2014 e subito si sono trasformate in fruttuose collaborazioni caratterizzate da flessibilità, innovazione, reciprocità e soprattutto attenzione verso i clienti.

Among them, **Metalway srl** holds a role of primary importance, a company that produces metal components directly created by Las in 2000 for a strategic integration at the root of its production. A rewarding choice that over time has allowed Las to operate with greater specificity, efficiency, and organization. Supported by companies such as Metalway, and working with shared passion, Las is now able to ensure a higher quality industrial process.

An important role is played by two other Las partners: **Italtrasporti** and **CTV Logistica Integrata**.

The first is a company specialized in furniture transport that daily delivers Las products in Italy and abroad. The second is a company specialized in the management of industrial logistics. These two partnerships were born in 2014 and immediately turned into fruitful collaborations characterized by flexibility, innovation, reciprocity, and most of all customer focus.

(FR)

AUTOUR DE LAS

Les partenaires qui, au cours de ces 40 dernières années, ont croisé le chemin de Las pour partager leurs compétences et expérience dans le but d'améliorer constamment les produits et les services, sont nombreux. Cet espace est une première petite parenthèse consacrée à certains d'entre eux; à ces partenaires à qui Las a demandé de collaborer, en particulier dans le domaine de la programmation opérationnelle et des services.

Parmi eux, l'entreprise productrice de pièces métalliques **Metalway srl**, qui fut directement créée par Las en 2000 pour une intégration stratégique en amont de sa propre production, revêt un rôle de première importance. Avec le temps, ce choix qui s'est révélé gagnant, a permis à Las d'opérer d'une façon plus spécifique, efficace et programmée. En ayant une réalité comme celle de la Metalway à ses côtés et en travaillant avec une même passion, Las est aujourd'hui en mesure d'assurer un processus industriel d'une plus grande qualité.

Deux autres partenaires Las ont un rôle important: **Italtrasporti** et **CTV Logistica Integrata**. La première est une entreprise spécialisée dans le transport de meubles qui s'occupe de livrer quotidiennement les produits Las en Italie et à l'étranger. La seconde est une société spécialisée dans la gestion de la logistique industrielle. Ces deux partenariats sont nés en 2014 et sont devenus immédiatement des collaborations fructueuses caractérisées par la flexibilité, l'innovation, la réciprocité et surtout, par l'attention portée au client.

METALWAY

Refined metal creation

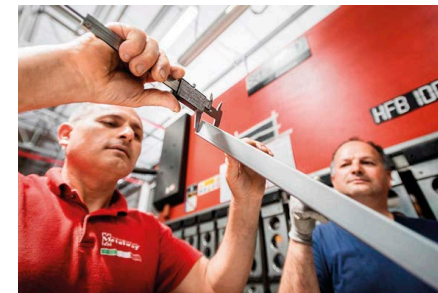
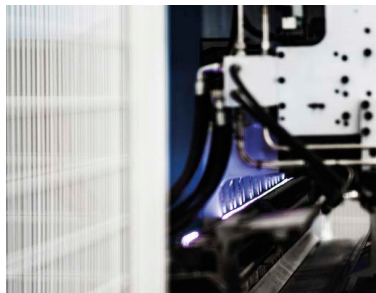
Partner strategico di Las da ben 17 anni Metalway è un'azienda specializzata nella lavorazione di manufatti metallici per diversi settori.

Chief Executive Officer dell'azienda è **Loirella Pedicone**, ai vertici dell'azienda dal 2000 anno della sua costituzione.

Al suo fianco la sorella **Cinzia** svolge con puntualità e professionalità le funzioni di Export e Marketing Manager.

Le abbiamo intervistate per saperne di più sulla loro azienda, sui suoi punti di forza, sui traguardi raggiunti e sulle prospettive future.

Ecco cosa ci hanno detto.



EN METALWAY REFINED METAL CREATION

Las' strategic partner for 17 years, Metalway is a company specialized in the processing of metal products for different sectors.

Chief Executive Officer of the company is **Loirella Pedicone**, head of the company since 2000, year of its establishment. By her side, her sister **Cinzia** plays with punctuality and professionalism the functions of Export and Marketing Manager. We interviewed them to learn

more about their company, its strengths, the goals achieved, and future prospects.

Here's what they told us.

FR METALWAY - CRÉATION DE MÉTAUX RAFFINÉS

Partenaire stratégique de Las depuis 17 ans déjà, Metalway est une entreprise spécialisée dans l'usinage de produits métalliques manufacturés pour différents secteurs.

La PDG de l'entreprise est **Loirella Pedicone**, à la tête de l'entreprise depuis sa constitution en 2000. A ses côtés, se trouve sa sœur **Cinzia** qui occupe les fonctions de Responsable Export et Marketing, avec dextérité et professionnalisme. Nous les avons interviewées pour en savoir plus sur leur entreprise, sur ses points forts, les objectifs atteints et les perspectives d'avenir.

Voici ce qu'elles nous ont dit.



Loirella Pedicone
Chief Executive Officer

LORELLA PEDICONE:

Come è stato il 2016 per la sua azienda e quali saranno secondo lei le prospettive future nel mercato del metallo?

Il 2016 è stato un anno positivo per la

Metalway. Operiamo in un mercato ben consolidato ma con la determinazione di migliorare continuamente e di aprirci a nuovi scenari. Il metallo è un materiale meraviglioso che si presta a tanto, l'importante è individuare l'idea giusta, spingerla e comunicarla nel miglior modo.

Quali sono i punti di forza della sua azienda?

Il punto di forza della Metalway è la capacità di trasformare il metallo a 360 gradi, cosa non semplice in territorio italiano, dove la specializzazione spesso si limita al solo segmento tubo o al solo segmento lamiera. Pensiamo sia una scelta vincente la nostra, che ci stimola costantemente a osare, a innovare, a trovare formule

sempre nuove di modellazione del ferro. Su questo ci stiamo preparando sempre più rinforzando in particolare l'ufficio progettazione ed essere pronti a disegnare e prototipare le idee che arriveranno.

Come immagina sarà la Metalway tra 10 anni?

Da un punto di vista industriale non immagino grandi cose: la metalmeccanica non è un compartimento che fa grandi progressi a livello di performance innovative e le macchine che utilizziamo non hanno i turnover veloci di altri settori. Quello che vorrei fare è inserire altri segmenti produttivi e aprirci a nuovi mercati.



We operate in a well-established market, but with the determination to continuously improve and to open ourselves to new scenarios. Metal is a wonderful material that lends itself to a lot, the important thing is to find the right idea, push it, and communicate it in the best way.

LORELLA PEDICONE:

How was 2016 for your company, and what do you think about the future prospects in the metal market?

2016 was a positive year for Metalway.

What are the strengths of your company?

The strength of Metalway is the ability to

transform metal in all its forms, which is not easy in Italian territory, where the specialization is often limited to just the tube segment or the sheet segment.

We think ours to be a winning choice that constantly stimulates us to dare, to innovate, to find always-new formulas for iron modelling. On this we are preparing more and more, in particular by reinforcing the planning department, to be ready to design and prototype the ideas that will come.

How do you imagine Metalway 10 years from now?

From an industrial point of view, I do not imagine big things: the engineering industry is not a sector that makes great progress in innovative performance, and the machines we use do not have the fast turnovers of other sectors. What I would like to do is enter other productive segments and open up to new markets.



idée, de savoir l'imposer et la communiquer de la meilleure façon possible.

LORELLA PEDICONE:

Comment décrieriez-vous l'année 2016 pour votre entreprise et quel sont, selon vous, les perspectives d'avenir pour le marché du métal?

2016 a été une année positive pour la Metalway. Nous opérons sur un marché bien consolidé mais nous sommes bien déterminés à nous améliorer constamment et à nous ouvrir de nouvelles portes. Le métal est un matériau merveilleux, qui peut se prêter à tant de choses, l'important est de trouver la bonne

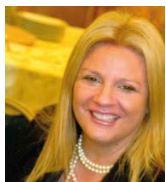
Quels sont les points forts de votre entreprise?

Le point fort de la Metalway est sa capacité de transformer le métal à 360 degrés, ce qui n'est pas quelque-chose de simple sur le territoire italien où la spécialisation se limite souvent au segment de la production de tubes ou de tôles. Nous pensons que nous avons fait un choix gagnant, qui nous pousse à innover constamment, à oser, à trouver des formes toujours nouvelles de modelage du fer. Sur ce point, nous nous préparons de façon toujours plus efficace,

en renforçant en particulier le service de conception, pour être prêts à dessiner et à créer les prototypes des idées qui arriveront.

Comment imaginez-vous la Metalway dans 10 ans?

D'un point de vue industriel, je n'imagine pas de grandes choses : le secteur métallurgique et mécanique ne fait pas de grands progrès au niveau de l'innovation et les machines que nous utilisons n'ont pas un taux de renouvellement rapide comme dans d'autres secteurs. Ce que je voudrais faire, c'est insérer d'autres segments de production et m'ouvrir à de nouveaux marchés.



Cinzia Pedicone
Export & Marketing Manager

I mercati in cui operiamo e continueremo a operare sono l'Italia, la Francia, la Germania, gli Stati Uniti e il Medio Oriente. Quest'anno ci occuperemo anche della Polonia, un mercato totalmente nuovo per noi.

Qual è stata la commessa più importante realizzata finora?

Una commessa molto importante è stata quella per la Nato nel 2015. Abbiamo accessori il campo di Saragozza in Spagna. Questo lavoro si è inserito in un contesto di continuità e di proficua collaborazione con le Forze Armate che va avanti da anni.

CINZIA PEDICONE:

Quali sono i mercati principali in cui opera la Metalway e ce ne sono di nuovi che intendete esplorare?



Con quali parole descriverebbe la Metalway?

Dinamicità è sicuramente la parola principale. In un momento come questo in cui la maggior parte delle aziende si annoda su se stessa in cerca di riserarsi fondi per gestire il quotidiano, la Metalway investe in innovazione di prodotto con la realizzazione di ben quattro prodotti nuovi. La seconda parola è **visione**, a largo più che a lungo raggio, attraverso la costante ricerca di nuovi mercati da conquistare.

Infine **flessibilità**, perché quando arrivano clienti che ci chiedono cose che non abbiamo noi non diciamo mai di no: se ci sono sfide nuove si accettano.

A very important contract was the one for NATO in 2015. We stocked the camp of Zaragoza, Spain, with beds, desks, chairs, and other accessories. This job entered a context of continuity and successful collaboration with the Armed Forces that has been going on for years.

What are the words you would describe Metalway with?

Dynamism is certainly the main word. At a time like this when most of the companies are knotted on themselves trying to save funds to manage the daily costs, Metalway invests in product innovation with the creation of four new products. The second word is **vision**, wide-range rather than long-term, through the constant search for new markets to conquer. Finally, **flexibility**, because when customers come and ask us things we do not have, we never say no: if there are new challenges, we accept them.

The markets in which we operate and we will continue to operate are Italy, France, Germany, the United States, and the Middle East. This year we will also deal with Poland, a totally new market for us.

What was the most important job done so far?

EN

CINZIA PEDICONE:

What are the main markets in which Metalway operates and are there new ones that you intend to explore?

FR

CINZIA PEDICONE:

Quels sont les principaux marchés sur lesquels opère la Metalway et est-ce que vous avez l'intention d'en explorer de nouveaux?

Les marchés sur lesquels nous opérons et continuerons à opérer sont l'Italie, la France, l'Allemagne, les États-Unis et le Moyen Orient. Cette année nous nous occuperons également de la Pologne, qui est un marché totalement nouveau pour nous.

Quelle est la commande la plus importante réalisée jusqu'à maintenant?

La commande pour la Nato en 2015 a été une commande très importante. Nous avons fourni des lits, des bureaux, des sièges et d'autres accessoires à la base de Saragozza en Espagne. Ce travail s'est inscrit dans le contexte d'une collaboration continue et positive existant depuis de nombreuses années avec les Forces Armées.

Quels mots utiliseriez-vous pour décrire la Metalway?

Dynamisme est certainement la caractéristique principale. Dans un moment comme celui-ci, où la majeure partie des entreprises se renferme sur elle-même en cherchant à conserver les fonds pour gérer le quotidien, la Metalway investit dans l'innovation produit avec la réalisation de quatre nouveaux produits. Le deuxième mot est **vision**, plus dans le sens large qu'à long terme, grâce à la recherche constante de nouveaux marchés à conquérir. Enfin, la **flexibilité**, parce que si des clients nous demandent des choses que nous n'avons jamais faites, nous ne disons jamais non: nous acceptons toujours les nouveaux défis.



Francesco Caporaletti
Marketing Manager

ITALTRASPORTI

Italtrasporti srl è l'azienda di trasporto nazionale e internazionale di merci che si occupa della consegna dei prodotti Las in Italia e all'estero. «Gestiamo tutto il trasporto: dalla programmazione dei carichi fino alla consegna al cliente di prodotti Las», spiega **Francesco Caporaletti**, Marketing Manager di Italtrasporti. Una collaborazione quella con Las consolidatasi nel 2014 e sempre proiettata a migliorare. Negli ultimi tre anni, sono state introdotte diverse innovazioni tecnologiche. «Utilizziamo palmari che permettono di tracciare la spedizione e abbiamo implementato nuovi sistemi di localizzazione satellitare che consentono di avere un sistema di monitoraggio continuo di mezzi e spedizioni. Per il futuro – conclude Caporaletti – stiamo pensando a un nuovo programma di cartografia per ottimizzare al meglio le consegne».

EN **ITALTRASPORTI**

Italtrasporti srl is the company of national and international transport of goods that deals with the delivery of Las products in Italy and abroad. 'We handle all transportation: from the cargo organization to the customer delivery of Las products', explains **Francesco Caporaletti**, marketing manager of Italtrasporti. A collaboration with Las consolidated in 2014, always projected to improvement. In the last three years, several technological innovations have been introduced. 'We use palmtops that allow you to track the shipment and we have implemented new satellite

tracking systems that allow you to have a continuous monitoring system of vehicles and shippings. For the future – concludes Caporaletti – we are thinking about a new mapping program to optimize deliveries.'

FR **ITALTRASPORTI**

Italtrasporti srl est l'entreprise de transport national et international de marchandises qui s'occupe de la livraison des produits Las en Italie et à l'étranger. «Nous gérons tout ce qui concerne le transport: de la programmation des chargements jusqu'à la livraison au client des produits Las», explique **Francesco Caporaletti**, responsable marketing

d'Italtrasporti. La collaboration avec Las, qui existe depuis 2014, est un partenariat consolidé toujours tourné vers l'amélioration. Ces trois dernières années, plusieurs innovations technologiques ont été introduites. «Nous utilisons des assistants personnels numériques qui permettent de suivre la livraison et nous avons mis en service de nouveaux systèmes de localisation par satellite qui permettent d'avoir un système de suivi continu des moyens de transport et des livraisons. Pour le futur, conclut Caporaletti, nous pensons à un nouveau programme cartographique pour optimiser au mieux les livraisons».



Giorgia Giovannini
Administrative Assistant

CTV

CTV tra i partner consolidati di Las c'è **CTV Logistica Integrata**, società abruzzese specializzata nella gestione della logistica e dei trasporti industriali. «Per Las ci occupiamo principalmente di servizi di movimentazione del prodotto finito», spiega **Giorgia Giovannini**, impiegata amministrativa di CTV – quindi di tutte le attività che riguardano l'ingresso e l'uscita dal magazzino dei prodotti, in particolare modo merce pesante e sedute». La collaborazione è nata tre anni fa e si è rafforzata giorno dopo giorno, attraverso un lavoro di ottimizzazione continua di processi e procedure volto al raggiungimento dei risultati e al miglioramento delle performance. Un ruolo importante lo ha giocato la tecnologia, che ha permesso di introdurre, nel tempo, una serie di innovazioni. «Utilizziamo sistemi informatici che consentono una gestione ottimale di tutte le fasi di movimentazione della merce e abbiamo introdotto dei software interni gestionali così da avere dei portali che si interfacciano direttamente con Las».

EN **CTV**

Among the established partners of Las, there is **CTV Logistica Integrata**, a company from Abruzzo specialized in the management of logistics and industrial transport. 'For Las, we mainly deal with the handling services of the finished product – explains **Giorgia Giovannini**, administrative employee of CTV – and therefore with all the activities about the input and output of the products from the warehouse, particularly heavy goods and seats.' The collaboration started three years ago, and got stronger day by day through a continuous process of optimization of processes and procedures aimed at achieving results and improving performance. An important role was played by technology, which has allowed

us to introduce, over time, a number of innovations. 'We use computer systems that allow an optimal management of all phases of transport of goods, and we have introduced internal management software so as to have portals that interface directly with Las.'

FR **CTV**

Parmi les partenaires consolidés de Las, on trouve **CTV Logistica Integrata**, une société des Abruzzes spécialisée dans la gestion de la logistique et des transports industriels. «Pour Las, nous nous occupons principalement de services de manutention du produit fini, explique **Giorgia Giovannini**, employée

administrative de CTV, c'est-à-dire de toutes les activités qui concernent l'entrée et la sortie de l'entrepôt des produits, en particulier des marchandises lourdes et des sièges». Notre collaboration est née il y a trois ans et s'est renforcée jour après jour, grâce à un travail d'optimisation constante des processus et des procédures afin d'atteindre les objectifs et d'améliorer les prestations. La technologie a joué un rôle important qui, dans le temps, a permis d'introduire une série d'innovations. «Nous utilisons des systèmes informatiques qui permettent une gestion optimale de toutes les phases de maintenance des marchandises et nous avons introduit des logiciels de gestion internes afin d'avoir des portails se connectant directement avec Las».

Jera® Chair



FORSIT®

