



The Dual Solution

Specifically designed for assembly and function both with peripheral (pvc and wood type) furniture and with fittings for European groove type, the exclusive SiallWood system comes under the name of the S300 BI-Function system. An innovative feature which is the result of ongoing engineering and marketing research by the R&D department of this Salerno-based company.



Mr. Luigi Giuseppe Esposito, the Siallwood sales manager.

The SiallWood corporate strategy has always been based on the development of vast and fully integrated ranges of profiles, with a sales organisation capable of developing targeted marketing strategies. The company was established in 2000, part of a larger group, which boasts a high-level team including some of the leading technical and management professionals in the field. Another winning aspect of the company is its ongoing commitment to research and development. As demonstrated by the latest entry of the exclusive S300 Bi-Function system in the range, which has been

specifically developed for assembly and operation both with peripheral (pvc and wood type) furniture and European groove type fittings; the result of combined technical and marketing research.

ENGINEERING STRATEGIES

The Siallwood sales director, Mr Luigi Giuseppe Esposito, who is also the company's management and marketing consultant, says: "The technical decisions that have been applied are based on a specific customer service strategy, whether they be existing or potential clients, so as to meet their

La solución double face

Se llama S300 Bi-Function el exclusivo sistema de SiallWood predispuesto para el montaje y el funcionamiento tanto con herraje de cinta como con accesorios de cámara europea. Una innovación derivada de una selección técnica y de marketing, fruto de la constante atención, por parte de la empresa de Salerno, hacia el área investigación & desarrollo.

Desarrollar una gama amplia y completa de series y perfiles; disponer, desde el principio, de una gestión comercial capaz de proyectar específicas estrategias de ingreso en el mercado. Estos son los dos conceptos fundamentales que caracterizan, desde sus exordios, la política empresarial de SiallWood, constituida y activa

desde el año 2000, surgida dentro de un Grupo más articulado y rica de un patrimonio humano de primera categoría, gracias al compenetrado equipo que cuenta con algunos de los más cualificados profesionales técnicos y gestionales del sector. Pero la sociedad de Salerno tiene otro "as en la manga": la atención constante puesta en el área de investigación & desarrollo. Como muestra la introducción en la gama SiallWood del exclusivo sistema S300 Bi-Function, predispuesto para el montaje y el funcionamiento tanto con herramientas de cinta como con accesorios de cámara europea. Una nueva entrada originada por una doble selección, técnica y de marketing.

Selección técnica

"Bajo la selección técnica – dice el doctor Luigi Giuseppe Esposito, director comercial de Siallwood y asesor de organización empresarial y marketing – hay una firme política de servicio con respecto a los clientes, actuales y potenciales, para secundar sus preferencias. De hecho, mientras que algunos de ellos prefieren montar la herramienta de cinta, otros pretenden volver homogéneos almacenes y procesos productivos, para la producción de carpintería sólo de aluminio o mixta aluminio/madera". Así, el perfil ideado por Enzo Donnarumma, responsable técnico de SiallWood, respeta plenamente las necesidades técnicas de ambos tipos de accesorio.

"En la proyectación de S300 Bi-Function – continúa Esposito – se han debido tener en cuenta,

demands and preferences. Some prefer to mount peripheral (pvc and wood type) furniture, while others aim to streamline their warehousing and production processes, for the production of casements in either solid aluminium or in a combination of aluminium and wood.”

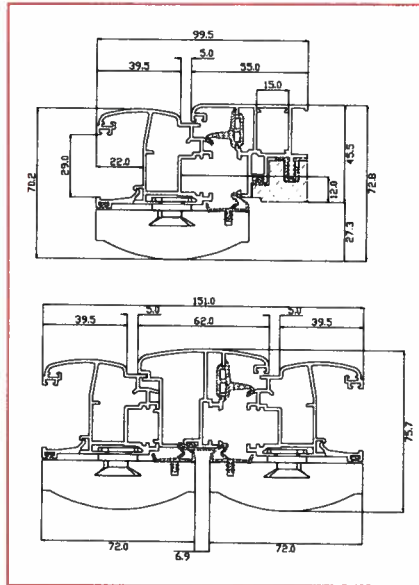
The profile designed by Enzo Donnarumma the technical manager of Siallwood, in fact meets the technical requirements of both accessory types. “The S300 Bi-Function system – Mr Esposito continues – takes into account the various tolerances of both functional systems, in the creation of the visible surfaces, and in relation to the various overall dimensions of the accessories. A series of profiles have in fact been designed and patented suitable for containing European groove type fittings, most commonly used for aluminium systems (node 1), and space has also been provided for inserting, as an option, the peripheral (pvc and wood type) furniture into the same recess.

“The latter possibility is obtained by using an adapter profile for the recess that contains the peripheral (pvc and wood type) furniture, not only for aluminium/wood frames, but above all on wood and PVC frames (node 2).”

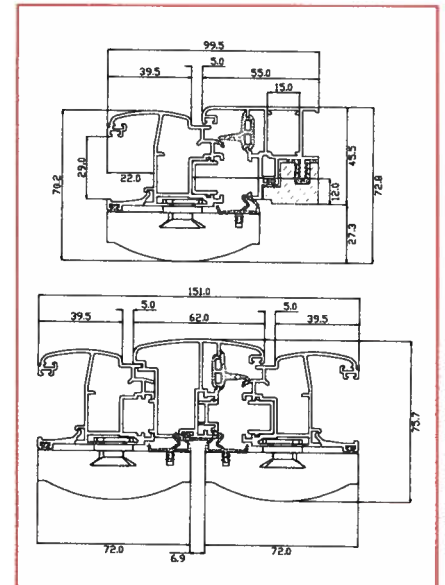
MARKETING STRATEGY

The marketing strategy is totally in line with market trends and dictated by various factors.

Firstly, the need to provide effective solutions for a customer base that mostly includes door and window manufacturers (70-80%). Part of these



Node 1, for European groove type fittings.



Node 2, for peripheral (pvc and wood type) furniture.

manufacturers are against the exclusive use of the peripheral (pvc and wood type) furniture. Therefore their needs have been given priority in the design of new systems to add to their range of products.

It has also become necessary to respond to a growing market demand for the insertion of aluminium/wood elements, in structures or buildings, bearing in mind that the cost of the majority of combined products currently on the market is often very prohibitive. So that with an eye to cost cutting, more compact profiles have been designed, without in any way undermining their intrinsic structural quality, design excellence and performance efficiency of the product.

de hecho, las diferentes tolerancias de los dos sistemas de funcionamiento así como, en la realización de las superficies a la vista, de los diversos espacios necesarios para los accesorios. Simplificando, se ha proyectado y patentado una serie de perfiles adecuados para contener los accesorios de cámara europea, principalmente utilizada para sistemas de aluminio (nudo 1) y se ha ideado el hueco en función de la posibilidad, para el productor, de introducir la herramienta de cinta en la misma ranura. Este último proceso puede llevarse a cabo mediante el uso del perfil regulador (reductor de la ranura), cuya ranura contiene, en cambio, la herramienta llamada de cinta, utilizada no sólo en el aluminio/madera sino sobretodo en la madera y el PVC (nudo 2)”.

Selección de marketing

La selección de marketing, en directa correspondencia con las expectativas del mercado, se ha inspirado en multitud de motivos. Sobretudo, en la necesidad de dar continuas respuestas a las solicitudes de la clientela, constituida en un 70-80% por empresas de cerramientos, una parte de las cuales no concuerda en el uso exclusivo de la herramienta de cinta. Por lo tanto, en la planificación de las nuevas introducciones de sistemas dentro de la gama, se ha considerado oportuno dar prioridad a dicha exigencia. Además, no se ha podido seguir descuidando la creciente demanda, proveniente directamente del mercado, de introducción del aluminio/madera también en estructuras o, en

cualquier caso, en situaciones de edificación en la que la incidencia del precio de la mayor parte de los productos mixtos presentes en el mercado tiene un valor muchas veces prohibitivo. Con el objetivo de responder a esta última exigencia, por lo tanto, se ha proyectado ideando perfiles de pequeño tamaño, aunque respetando las necesarias características de idónea calidad estructural, cuidado diseño y adecuada funcionalidad.