

Thermoplay: azienda giovane e dinamica in forte crescita

La società **Thermoplay** è stata costituita nel 1995: la presiede Piero Enrietti, fondatore del Gruppo, affiancato dai figli Roberto, AD, e Giovanni, Responsabile Commerciale.

Si tratta di un'Azienda giovane, non solo perché l'età media dei dipendenti si aggira intorno ai 33/34 anni, ma anche perché molta attenzione viene rivolta alla formazione dei giovani: ogni anno lo stabilimento di Pont Saint Martin apre le porte a 15 futuri periti meccanici e parte del personale interno svolge lezioni all'ISITIP di Pont Saint Martin, indirizzo meccanico, su strumenti di precisione e qualità.

Grande cura è anche dedicata alla creazione di rapporti interpersonali positivi tra i propri dipendenti, alla costituzione di uno spirito di gruppo che favorisca una migliore collaborazione, allo sviluppo del senso di appartenenza a una medesima realtà: è per questo che si organizzano ogni anno competizioni sportive, tra cui gare di go-kart, bocce e, nel 2007, la prima manifestazione podistica.

La gamma di prodotti offerti è vasta: oltre 400 tipi di iniettori, 80 piastre di distribuzione, centraline di regolazione delle temperature e sequenziali, analisi di flussi, sistemi multi-iniezione sequenziale con valvole ad otturazione pneumatiche o idrauliche. Tutto ciò consente a **Thermoplay** di soddisfare ogni tipo di esigenza costruttiva di iniezione a canale caldo, nei settori automotive, cosmetico, imballaggio, elettronico, medicale, elettrotecnico, informatico, micromeccanico, hobbistico, casalinghi e nuovi settori emergenti.

La qualità dei prodotti offerti è comprovata dalla Certificazione UNI EN ISO 9001 e dalla continua ricerca tecnologica. La defini-



zione di ogni progetto viene eseguita attraverso un'analisi approfondita del materiale da iniettare, del peso e delle dimensioni del pezzo e del ciclo di stampaggio previsto; la piena affidabilità e la qualità del prodotto finale vengono garantiti da accurate analisi termiche e di riempimento e i prototipi costruiti vengono sperimentati con una gamma di materiali plastici assai vasta e sottoposti a collaudi e simulazioni per verificare l'idoneità del processo di trasformazione.

Tutto questo mira al conseguimento di un prodotto rispondente alle esigenze di un mercato che muta velocemente.

I risultati premiano le scelte sin qui compiute: i dipendenti sono giunti alle 140 unità a fine 2007 e nei prossimi anni si prevede un aumento ulteriore; il fatturato cresce di circa il 20% annuo; le società commerciali estere controllate al 100%

sono cinque (Inghilterra, Germania, Francia, Portogallo, Brasile), cui vanno aggiunti 80 tecnici e rappresentanti tecnico-commerciali in 45 Paesi del Mondo; numerosi e importanti le commesse da paesi quali il Giappone, Hong - Kong, Cina, Medio Oriente, Russia, Brasile, India...

Un altro notevole traguardo verrà, a breve, raggiunto: lo spazio attualmente destinato all'area produttiva sarà, entro il 2008, di **11.000 mq!** L'ampliamento è stato reso possibile grazie all'acquisto, formalizzato ad Aosta nell'agosto scorso, di 10.000 metri quadrati, nell'area industriale dell'ex Ilsa Viola, di proprietà della Regione Autonoma della Valle d'Aosta.

Con la nuova produzione, la **Thermoplay** potrà disporre di ulteriori capacità per dare seguito alle richieste di sistemi a canale caldo di alto valore tecnico, commerciale ed economico; un settore verrà, inoltre, attrezzato con sistemi di trasporto FTS collegati al pavimento, che saranno utilizzati prevalentemente per la movimentazione dei materiali e semilavorati all'interno dell'azienda, per fornire tempestivamente i pezzi necessari ai posti di montaggio; parte del nuovo capannone verrà, infine, destinato alla preparazione dei prototipi: saranno installate macchine aggiuntive per poter seguire costantemente le specifiche dei nuovi materiali e indirizzare la tecnologia dei canali caldi sempre di più verso le richieste del mercato.

Thermoplay continuerà, così, a crescere, ampliarsi e ottimizzare la propria produzione per soddisfare sempre di più e meglio le esigenze di una clientela non solo nazionale ma...globale!

