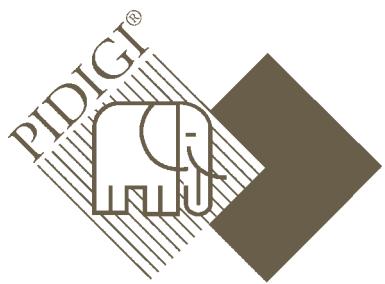


PERIODICO DI INFORMAZIONE TECNICA E ATTUALITÀ

Pidigi *Fall 2010*
Club



Dal 1953 Pidigi fornisce tecnologie, materiali e componenti all'industria della calzatura, pelletteria e confezione tecnica.

Since 1953 Pidigi has been supplying technologies, materials and components not only to the shoe - and leathergoods industries but also to technical garment manufacturers.

Depuis 1953, Pidigi fournit des technologies, matériels et composants à l'industrie de la chaussure, maroquinerie et confection technique.

Pidigi *Fall 2010* Club

PAROLA D'ORDINE: SEMPLICITÀ E COMFORT

Quale prodotto esprime meglio il concetto di semplicità del velcro? E cosa chiedere di più ad una fodera se non comfort e attenzione alla salute?

Velcro®, Lecron®, Zerosweat®, Agotex®, questi sono i materiali Pidigi in grado di offrire tutto ciò. Chiedeteli. E inoltre, un progetto veramente interessante per il comparto: Shoe Exchange Network. Scoprite a pag. 24 di che si tratta. Pidigi Club, al servizio del cliente.

PASSWORD: SIMPLICITY AND COMFORT

Which product is able to express the meaning of simplicity better than velcro? What more can be required from a lining other than comfort and health-care?

Velcro®, Lecron®, Zerosweat®, Agotex®: these are Pidigi's materials offering all this. Try them!

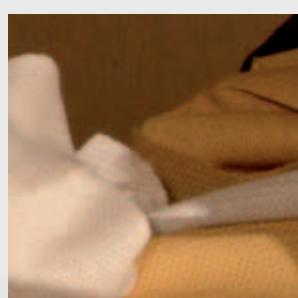
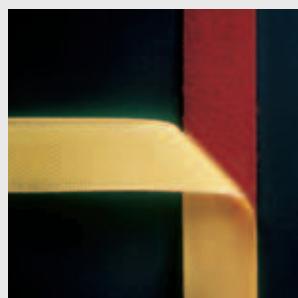
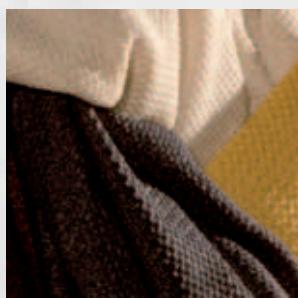
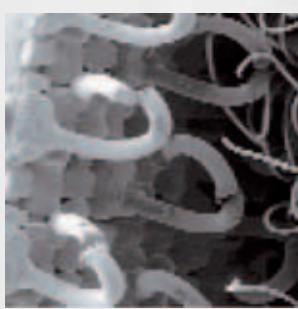
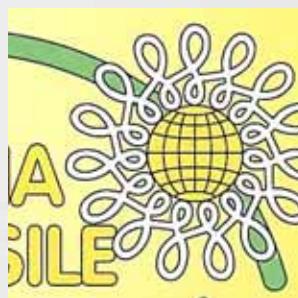
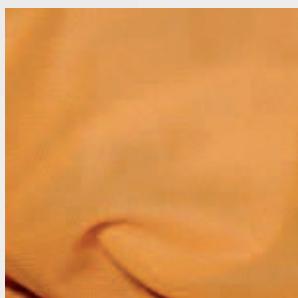
Furthermore, a really interesting project for the sector: Shoe Exchange Network. Find out more on page 28. Pidigi Club, at your service.

MOT D'ORDRE: SEMPLICITE ET CONFORT

Quel produit exprime le mieux le concept de simplicité du velcro? Et que demander de plus à une doublure si ce n'est le confort et l'attention à la santé?

Velcro®, Lecron®, Zerosweat®, Agotex®, ceux-ci sont les produits Pidigi en mesure d'offrir tout cela. Demandez-les.

Et encore, un projet vraiment intéressant pour le secteur: Shoe Exchange Network. Découvrez à la page 29 de quoi il s'agit. Pidigi Club, au service du client.



index

I

PRODOTTI

VELCRO

la sua storia e le trasformazioni

6

its story and the processed articles
son histoire et ses transformations

ZEROSWEAT®

il comfort che viene dall'interno

12

the inside comfort

le confort qui vient de l'intérieur

AGOTEX®

i materiali antiscivolo

17

the anti-slip materials

le matériaux antidérapants

due parole su ÖKO TEX

19

briefly about ÖKO TEX

deux mots sur ÖKO TEX

II

NEWS

SHOE EXCHANGE NETWORK

l'innovativo progetto di Federcalzature

21

the Federcalzature innovative project

un project innovateur par Federcalzature

in questo numero:
in this issue
dans ce numéro

Calendario Fiere 2011

Fair diary 2011







NASTRO A STRAPPO

IL VELCRO LA SUA STORIA E LE SUE TRASFORMAZIONI

La Pidigi spa ha un'esperienza di oltre 30 anni nella distribuzione, gestione e trasformazione del nastro a strappo.

Il primo "Contratto di Distribuzione Esclusiva e Collaborazione Commerciale" venne siglato tra la Pidigi spa e Miguel de Navas, Ceo della Velcro Espanola S.A., nel 1984, trasferendo peraltro alla Pidigi una relazione che già negli anni precedenti era stata soddisfacentemente avviata e rodata con una nostra società satellite dell'epoca, chiamata lesco. Da allora sono passati molti anni e la Pidigi, che oggi distribuisce sia il **Velcro®** che il **Lecron®**, ha via via, in tutti questi anni, acquisito un'esperienza importantissima, anche nella realizzazione di trasformazioni "su misura" del prodotto.

Nella nostra sede di Verona, che vanta una superficie coperta di 40.000 m² ed una cubatura di 100.000 m³ si trovano una serie di macchinari, la maggior parte dei quali di nostra stessa progettazione e coperti da brevetto, coi quali possiamo oggi realizzare:

- tranciati
- fustellati
- bollini
- accoppiati
- saldati

sia partendo dal nastro classico tessuto, sia da nastri estrusi plasti- ci, su basi che possono essere ade- sivizzate in tutto o in parte. Il risul- tato di tutto ciò sono dei lavorati e semilavorati, fatti velocemente, con precisione ed economicità, che per- mettono di venire incontro a qual- siasi richiesta od esigenza da parte dei nostri clienti. Essi sono molto apprezzati nel medicale, nell'auto- motive, nei cablaggi, nei caschi e in tantissimi altri settori. Per rimanere nel nostro mercato più di riferimento, la calzatura, il più apprezzato è sicuramente il **Side by Side**, in pratica due roto- li di nastro da 25 a 100mtl - di qualsiasi altezza - saldati longi- tudinalmente tra loro per ottenere un unico rotolo in cui l'asola ed il gancio siano affiancati. Ciò consente, con una successiva rapidissima fustellatura, di avere un cinturino già perfettamente finito ed utilizzabile in moltissime misure partendo da una base comune, in maniera pulita ed economica.



Il reparto trasformazione del velcro è a vostra disposizione per preventivi e campionature.



brochure storica



tranciati e bollini



LECRON® e VELCRO® sono certificati
Öko-Tex Standard 100 Classe II



VELCRO, ITS STORY AND ITS EVOLUTION

PIDIGI SPA has an over 30 year-long experience in the distribution, handling and processing of the fastening tape.

The first "Sole Distributor and Commercial Cooperation Agreement" was signed in 1984 between Pidigi SpA and Miguel de Navas, CEO of Velcro Espanola S.A.; in some respects this represented an official transfer to Pidigi SpA of a relationship which had already been started and tested successfully years before with one of our satellite companies of that period, called lesco. Many years have gone by and Pidigi, which today distributes both **Velcro®** and **Lecron®**, has acquired a fundamental experience also in the fulfilment of tailor-made processings of the product.

In our head office in Verona which has a covered surface of 40.000 sq.mts and a volume of 100.000 m³ we have a lot of machinery mostly designed by our technicians and covered by patent, which enable us to realize several kinds of processings and products: **cutting, punching, laminating, welding, coins**, etc., starting either from the traditional fabric or from plastic extruded tapes, on partially or fully adhesive backings.

The result is the quick, precise and inexpensive manufacturing of processed or semiprocessed articles able to meet any kind of requirement our customers may have.

These are particularly appreciated by **the medical field, the automotive, the cabling, the safety helmets and several other industries.**

As for the footwear market, the most required is definitely the "**side by side**": two rolls, 25-100 mts long, of any width, welded longitudinally to obtain one roll where the loop and the hook are joined together. This enables, after a quick shearing, to obtain straps of different sizes ready to be used starting from a common base and in an inexpensive way.

The fastening tape processing service is at your disposal for quotations and samples.

LECRON® and VELCRO® have the certification Öko-Tex Standard 100 Class II



cartella colori

LE VELCRO, SON HISTOIRE ET SES TRANSFORMATIONS

PIDIGI S.P.A. a une expérience de plus de 30ans dans la distribution, gestion et transformation des fermetures velour-crochet.

Le premier «Contrat de Distribution Exclusif et de Collaboration Commerciale» fut signé entre PIDIGI S.P.A. et Miguel de Navas, PDG de VELCRO ESPANOLA S.A. en 1984. Il s'agissait en fait d'un transfert à PIDIGI S.P.A. car la relation commerciale avait débuté depuis quelques années de façon satisfaisante avec notre société satellite de l'époque, qui s'appelait lesco. Depuis, quelques années sont passées, et PIDIGI S.P.A., qui distribue aujourd'hui aussi bien le **Velcro®** que le **Lecron®**, a acquis une expérience très importante aussi dans la réalisation de transformations «sur mesure» du produit. Dans notre siège à Vérone, qui dispose d'une superficie couverte de plus de 40.000 M² et d'un cubage de 100.000 M³, nous avons une série de machines, en majeure partie celles-ci sont de notre propre conception et sont brevetées. Elles nous permettent aujourd'hui de réaliser des produits **découpés, tranchés, des pastilles, des contre collés, des soudés**, à partir de notre ruban classique jusqu'aux rubans extrudés plastiques, sur des bases qui peuvent être complètement adhésive ou en partie seulement. Le résultat est une garantissage des pièces finies ou semi-finies, faites rapidement, avec précision et de façon économique qui nous permettent de satisfaire chaque demande et exigence de nos clients.

Ces pièces sont particulièrement appréciées dans **le secteur médical, de l'automobile, pour les câblages, pour les casques et dans de nombreux secteurs encore.**

Pour rester dans notre marché de référence, la chaussure, le produit le plus apprécié est sans doute le **Side by Side**: il s'agit de deux rouleaux de ruban de 25mt à 100mt – de n'importe quelle largeur – soudés longitudinalement entre eux afin d'obtenir un rouleau unique avec le crochet et le velour côté-à-côte. Ceci permet, après une rapide et successive découpe d'avoir une bride déjà parfaitement finie et utilisable dans diverses mesures en partant d'une base commune, de façon propre et économique.

Le service transformation du velcro est à votre disposition pour d'éventuels devis et échantillonnages.

LECRON® et VELCRO® sont certifié Öko-Tex Standard 100 Classe II



Velcro: storia di una rivoluzione silenziosa

ICRI

In pochi si sono resi conto che questo sistema di chiusura denominato "velcro" - acronimo nato dalle iniziali delle parole francesi VELOUR (velluto) e CRO-CHET (gancio) - è una delle rivoluzioni più silenziose avvenute negli ultimi anni. L'invenzione di questo straordinario prodotto ha un'origine alquanto singolare. Nel 1948 l'ingegnere svizzero Georges de Mestral, al rientro da una passeggiata in campagna, fu colpito dalla tenacia con cui alcuni fiori di cardo si erano attaccati ai suoi calzini e ai peli del suo cane. Quella notte non poté dormire: pensava continuamente a quale fosse la causa di una tale tenacia. Alla fine si alzò per osservare i cardi al microscopio. Scoprì così che i fiori avevano dei minuscoli uncini che avevano la capacità di "agganciarsi" ai tessuti e ai peli degli animali. Da questa osservazione sviluppò l'idea dei nastri a gancio e asola agganciati tra di loro in base al principio -appunto - del fiore del cardo. Questa prima intuizione lo spinse a collaudare centinaia di metodi e materiali fino a scoprire, grazie alla collaborazione con esperti della Dupont, la versatilità offerta dal nylon che sarebbe diventato la materia prima di produzione. Trovò i fondi, si associò con un fabbricante di telai meccanici, venne messa a punto una macchina capace di produrre le stisce. L'applicazione era semplicissima: bastava mettere a contatto il nastro a gancio con il nastro ad asola perché gli uncini si agganciassero saldamente all'altra parte e occorresse una certa forza per staccare le due parti. E così nacque il velcro: **NON UN PRODOTTO, MA UN'IDEA.**

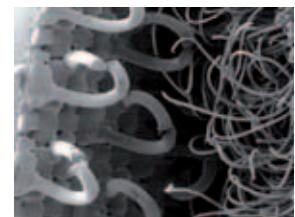


George de Mestral

OGGI

Il brevetto del velcro è scaduto nel 1978. Il suo utilizzo è stato talmente vasto e di uso così comune che il marchio, dapprima identificativo della produzione di un fabbricante, oggi è divenuto denominazione generica di prodotto (volgarizzazione del marchio) come è successo per altre fortunatissime invenzioni come, ad esempio, la biro sinonimo per tutti di penna a sfera (ma ne potremmo citare molte altre come l'aspirina, il cellophane, il thermos, ecc.ecc.). Oltre ad essere entrato nella vita di tutti i giorni, troviamo il velcro nelle mani e nelle idee di stilisti, tecnici e ingegneri. Perfino la Nasa ha utilizzato il velcro!

Il velcro è resistentissimo: basi pensare che è stato stimato che un quadrato di 12 cm. di lato può resistere a 1 tonnellata di peso. Può sopportare un numero elevatissimo di cicli di apertura/chiusura senza consumarsi e senza che le sue capacità vengano ridotte o alterate. Molto spesso sopravvive al materiale su cui è applicato. Si usa a mano, senza fatica, ma conserva una resistenza estrema alle forze laterali.



il velcro al microscopio elettronico (credit: science.exeter.edu)

Molteplici quindi possono essere le applicazioni poiché si presta ad essere utilizzato in ogni campo ove sia richiesta SICUREZZA, PRATICITA', COMODITA', SEMPLICITA', e questo perché la sua caratteristica fondamentale è la **CREATIVITA'**.



VELCRO: HISTORY OF A QUIET REVOLUTION

YESTERDAY Very few people realize that this fastening system called "velcro" – acronym of the first letters of the French words VELOUR (velvet) and CROCHET (hook) – is one of the most quiet revolutions which occurred in the past few years. The invention of this extraordinary product has a very peculiar origin. In 1948 a Swiss engineer, Georges de Mestral, coming back from a walk in the countryside was impressed by the tenacity of some thistle flowers attached to his socks and to the hairs of his dog. That night he couldn't sleep: he kept thinking of what could have been the reason of such tenacity. At the end he got up to observe the thistles at the microscope. He discovered that the flowers had tiny hooks able to cling on to fabrics and to animal hairs. From this observation he developed the idea of tapes made of hooks and loops fastened together on the same principle: the principle of thistle flowers. This first intuition pushed him to patent hundreds of systems and materials until he discovered, thanks to the cooperation of some technicians of DuPont, the versatility of nylon which became the raw production material. He found the necessary funds, he went into partnership with a manufacturer of mechanical looms and developed a machine able to produce straps. The application was very simple: all they had to do was to join the strap with hooks to the strap with loops so that the former firmly clung on to the other side and a certain strength was necessary to detach them. The velcro was born: **not a product, but an idea.**

TODAY The patent of velcro expired in 1978. It has had such a wide and common use that the trade mark, at the beginning identifying just the production of a manufacturer, today has become the general definition of the product. The same thing happened to other very lucky inventions like the aspirin, the cellophane, the thermos, etc. etc. Velcro is now in every day's life but we find it also in the projects of stylists, technicians and engineers. Even NASA used velcro!

Velcro is an extremely resistant material: test results show that a square with a side of 12 cm can withstand 1 ton. It can stand a very high number of opening/closing cycles without wearing out and without having its characteristics reduced or changed. Very often it outlives the material it is applied on. It is used by hand, with no effort, but it maintains an extremely high resistance to lateral forces.

The applications of velcro are countless as it can be used in any sector where SAFETY, PRACTICALNESS, CONVENIENCE and SIMPLICITY are required and this because its fundamental characteristic is **CREATIVITY.**

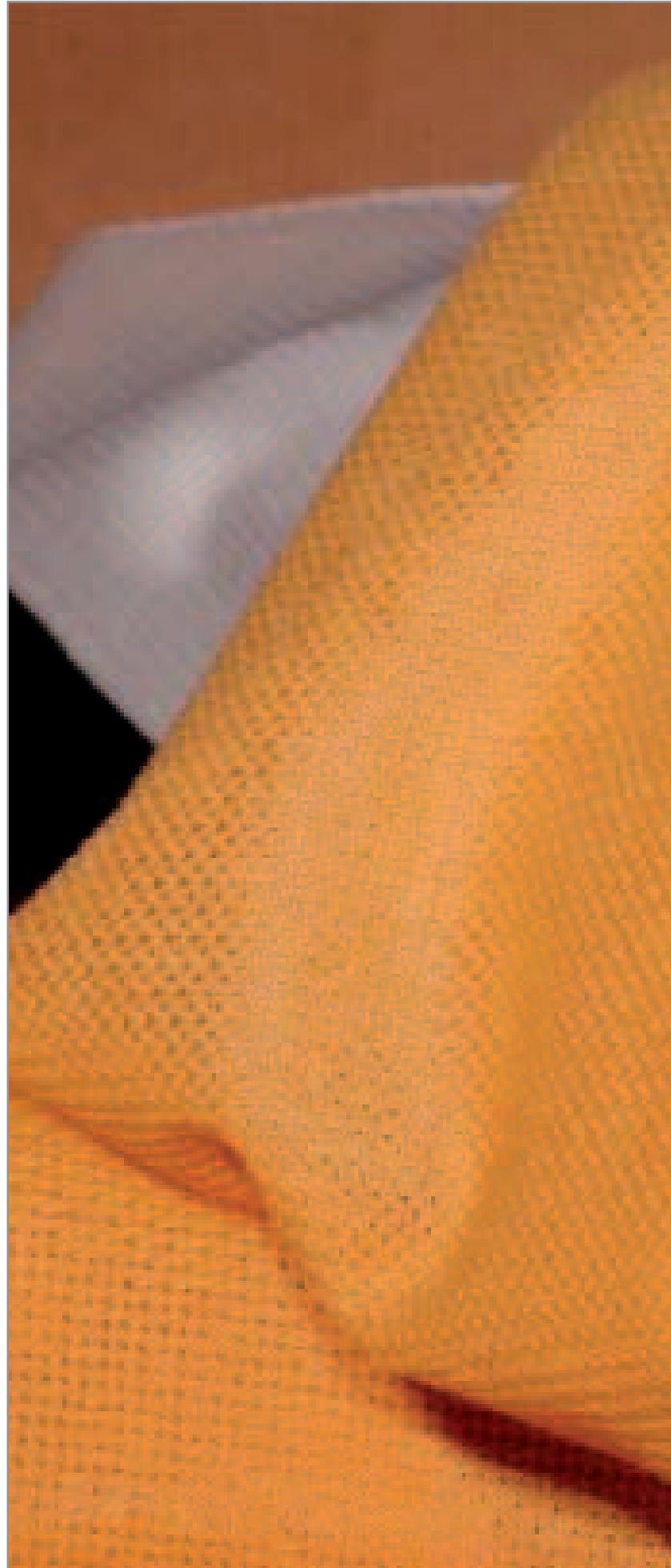


VELCRO: HISTOIRE D'UNE RÉVOLUTION SILENCIEUSE

HIER Peu de personnes se sont rendues compte que ce système de fermeture appelé "velcro"-acronyme des mots français VELOUR et CROCHET - est une des révolutions les plus silencieuses survenue ces dernières années. L'invention de ce produit extraordinaire a une origine assez curieuse. En 1948 l'ingénieur suisse Georges de Mestral, de retour d'une promenade en campagne, fut impressionné par la ténacité avec laquelle certaines fleurs de chardons s'étaient attachées à ses chaussettes et aux poils de son chien. Cette nuit-là il ne pu dormir: il continuait à penser à quelle pouvait bien être la cause d'une telle ténacité. Enfin, il se leva pour observer les chardons au microscope. Il découvrit ainsi que les fleurs avaient de minuscules crochets qui avaient la capacité de «s'agripper» aux tissus et aux poils des animaux. A partir de cette observation, il développa l'idée des rubans à crochet et velour à agripper entre eux selon, justement, le principe de la fleur de chardon. Cette première intuition le poussa à tester des centaines de méthodes et matériels pour finalement découvrir, grâce à la collaboration avec des experts de la société Dupont, la polyvalence du nylon qui deviendra ainsi la matière première de production. Il trouva les fonds, s'associa avec un fabricant de métiers mécaniques et fut mise au point une machine capable de produire les rubans. L'emploi était très simple: il suffisait de mettre en contact le ruban crochet avec le ruban velour pour que les crochets s'agrippent solidement à l'autre partie et pour détacher les deux parties, il fallait exercer une certaine force. Ainsi naquit le velcro: **non pas un produit, mais une idée.**

AUJOURD'HUI Le brevet du velcro est échu en 1978. Son utilisation a été tellement vaste que la marque est devenue aujourd'hui dénomination générique du produit comme c'est arrivé pour d'autres inventions chanceuses comme, par exemple, le bic (synonyme de stylo à bille), l'aspirine, le cellophane, le thermos, etc. Le velcro est entré dans la vie de tous les jours, et il se trouve aussi dans les idées des stylistes, techniciens et ingénieurs. Même la Nasa a utilisé le velcro! Le velcro est très résistant: il suffit de penser qu'il a été estimé qu'un carré de 12cm de coté peut résister à 1 tonne de poids. Il peut supporter un numéro élevé de cycles d'ouvertures et de fermetures sans se détériorer et sans que ses capacités soient réduites ou altérées. Très souvent il «survit» au matériel auquel il a été appliqué. Il s'utilise à la main, sans fatigue, mais il conserve une résistance extrême aux forces latérales.

Les applications peuvent être multiples car il se prête à être utilisé dans chaque domaine quand il faut SECURITE, PRATIQUE, COMODITE, SIMPLICITE, et ceci parce que sa caractéristique fondamentale est la **CREATIVITE.**





TESSUTI HI-TECH: COMFORT E ATTENZIONE ALLA SALUTE

ZEROSWEAT®, IL COMFORT CHE VIENE DALL'INTERNO

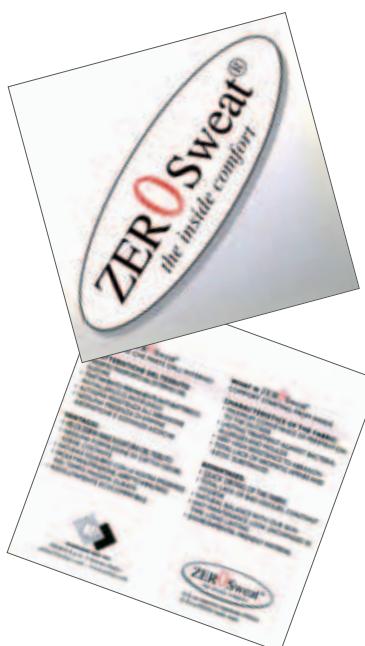
ZeroSweat® (zero sudore) è una linea composta da una serie di tessuti hi-tech messi a punto per offrire massimo comfort e garantire al contempo igiene e condizioni ottimali nell'ambito della pratica sportiva, anche la più estrema.



ZeroSweat®, infatti, assicurando la massima velocità di drenaggio e rapidità di asciugatura del sudore, mantiene fresca ed asciutta la superficie del corpo creando una sensazione di benessere. Una peculiarità dei tessuti della gamma ZeroSweat® è che le varie caratteristiche tecniche sono permanenti in quanto progettate in sede di produzione delle fibre e di ingegnerizzazione dei tessuti.

CARATTERISTICHE TECNICHE

- Massimo trasporto del sudore all'esterno, il corpo rimane asciutto
- Massima resistenza all'abrasione
- Nessuna presenza di ammine aromatiche e sostanze azoiche
- Proprietà antibatteriche, antiallergiche, antifungo



VANTAGGI

- Velocissima riasciugatura del tessuto
- Nessuna formazione di cattivi odori
- Igiene costante
- Mantenimento del naturale equilibrio con l'epidermide
- Facile manutenzione
- Massima durata
- Aspetto immutato nel tempo
- Ecocompatibile

il cartellino che accompagna i tessuti della gamma ZeroSweat®



ZEROSWEAT® è certificato
Öko-Tex Standard 100 Classe II



ZEROSWEAT® COMFORT COMING FROM THE INSIDE

ZeroSweat® (no sweat) is a range made of different high-tech fabrics developed to give maximum comfort and at the same time guarantee hygiene and the best possible conditions even for the most extreme sporting performances.

ZeroSweat®, in fact, while ensuring a very quick drainage and drying of sweat, maintains the surface of the body cool and dry, giving a sensation of general well-being.

A particular feature of the fabrics belonging to the **ZeroSweat®** range is that the technical characteristics are permanent because designed during the production of the fibres and of the engineering of the fabrics.

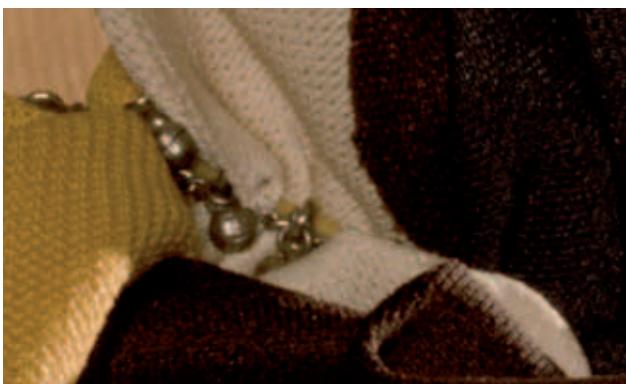
TECHNICAL CHARACTERISTICS

- Maximum transport of sweat towards the outside, thus keeping the body dry
- Maximum resistance to abrasion
- Total absence of aromatic amines and azoic substances
- Anti-bacterial, anti-allergic, anti-moulds properties

ADVANTAGES

- Very quick drying of the fabric
- No bad odours
- Constant hygiene
- Preservation of the natural balance of the skin
- Easy maintenance
- Long life
- Unchanged look in time
- Eco-compatible

ZeroSweat® has the certification Öko-Tex Standard 100 Class II



ZEROSWEAT® LE CONFORT QUI VIENT DE L'INTÉRIEUR

ZeroSweat® (zéro sueur) est une ligne composée d'une série de tissus hi-tech mis au point pour offrir un maximum de confort et garantir en même temps hygiène et conditions optimales pendant la pratique sportive, même la plus extrême.

En effet, en assurant une rapidité optimale de drainage et de séchage de la sueur, **ZeroSweat®** maintient la superficie du corps fraîche et sèche créant ainsi une sensation de bien-être. La particularité des tissus de la gamme **ZeroSweat®** est que les diverses caractéristiques techniques sont permanentes car elles sont élaborées en phase de production des fibres et d'ingénierisation des tissus.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Transport optimal de la sueur vers l'externe, le corps reste sec
- Résistance maximale à l'abrasion
- Aucune présence d'amines aromatiques ni de substances azoïques
- Propriétés antibactériennes, antiallergiques, antifongique

AVANTAGES

- Séchage très rapide du tissu
- Aucune formation de mauvaises odeurs
- Hygiène constante
- Maintien de l'équilibre naturel avec l'épiderme
- Manutention facile
- Durée maximale
- Aspect inchangé dans le temps
- Ecologique

ZeroSweat® est certifié Öko-Tex Standard 100 Classe II





calendario fiere 2011

1° semestre

fair diary 2011

first half

AGOTEX®







AGOTEX® L' ANTISCIVOLO UTILIZZABILE COME FODERA O RINFORZO

Prodotti con fibre di poliestere agugliate ed impregnate, i materiali antiscivolo della linea **AGOTEX®** possono essere utilizzati sia come fodera che come rinforzo. Sempre permeabili e assorbenti, sono garanzia di massimo comfort.

PRINCIPALI CARATTERISTICHE

- Massima resistenza all'abrasione
- Buona resistenza alla lacerazione
- Mano morbida

Dimensioni dei rotoli: lunghezza 50 mtl - altezza 150 cm.

AGOTEX®, a seconda dell'articolo, è disponibile in colori diversi e può essere fornito anche in versione **autoadesiva** e **termoadesiva**. La gamma si compone dei seguenti articoli specificatamente studiati per utilizzo nel settore della calzatura e della pelletteria.



brochure materiali antiscivolo

SETTORE CALZATURA

AGOTEX® 500/SP

- Da usare come fodera antiscivolo
- Alta qualità e ottima resistenza all'abrasione
- Spessori disponibili: 0,9 mm (per scarpe da uomo e da lavoro)

AGOTEX® 500

- Da usare come fodera antiscivolo
- Buona resistenza all'abrasione.
- Spessori disponibili:
0,7mm (per scarpe da donna)
0,9mm (per scarpe da uomo)

SETTORE PELLETTERIA

AGOTEX® 1000/ELAST

- Materiale di altissima qualità
- Molto adatto per utilizzo nel settore della pelletteria in accoppiatura a pelli finissime ove sia necessaria una mano morbida ed elastica
- Spessori disponibili: 0,5 – 0,7 – 0,9 – 1,2 mm

AGOTEX® 100

- Materiale utilizzato come rinforzo nella pelletteria e per accoppiature in genere
- Spessori disponibili: 0,5 – 0,7 – 0,9 mm



AGOTEX® è certificato
Öko-Tex Standard 100 Classe II



AGOTEX®

The non-slip materials of the AGOTEX® range are made with "stitch bonded" and impregnated polyester fibres and can be used either as lining or as backing. They are always permeable and absorbing and a guarantee for a maximum comfort.

MAIN CHARACTERISTICS

- Maximum abrasion resistance
- Good tear resistance
- Soft hand

Dimensions of the rolls:
length 50 lin.mts - width 150 cm

AGOTEX® is available in different colours according to the article and can be supplied also **auto-adhesive** and **thermoadhesive**.

The range is made by the following qualities, specially designed for the footwear and leathergoods industries.

FOOTWEAR SECTOR

AGOTEX® 500/SP

- To be used as an anti-slip lining
- High quality and very good abrasion resistance
- Thicknesses available: 0,9 mm
(for men's and safety shoes)

AGOTEX® 500

- To be used as an anti-slip lining
- Good abrasion resistance
- Thicknesses available:
0,7 mm (for ladies' shoes)
0,9 mm (for men's shoes)

LEATHERGOODS SECTOR

AGOTEX® 1000/ELAST

- Top quality material. It is very suitable to be used for leathergoods, to be laminated with very fine leathers where a soft and elastic hand is required
- Thicknesses available: 0,5 – 0,7 – 0,9 – 1,2 mm

AGOTEX® 100

- This quality is used as backing for leather goods and also for lamination
- Thicknesses available: 0,5 – 0,7 – 0,9 mm

AGOTEX® has the certification Öko-Tex Standard 100 Class II



AGOTEX®

Produits avec fibres de polyester aiguilletées et imprégnées, les matériels antidérapants de la ligne AGOTEX® peuvent être utilisés aussi bien comme doublure que comme renfort. Toujours perméables et absorbants, ils sont la garantie d'un confort optimal.

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- Extrême résistance à l'abrasion
- Bonne résistance à la déchirure
- Main souple

Dimensions des rouleaux:
longueur 50m – hauteur 150cm

AGOTEX®, selon le type, est disponible dans différentes couleurs et peut être fourni aussi en version **autoadhésive** et **thermoadhésive**. La gamme comporte les articles suivants étudiés de façon spécifique pour l'utilisation dans le domaine de la chaussure et de la maroquinerie.

SECTEUR CHAUSSURE

AGOTEX® 500/SP

- Pour l'utilisation comme doublure antidérapante.
- Grande qualité et résistance optimale à l'abrasion
- Epaisseurs disponibles: 0,9 mm
(pour chaussures hommes et de travail)

AGOTEX® 500

- Utilisation comme doublure antidérapante
- Bonne résistance à l'abrasion
- Epaisseurs disponibles:
0,7 mm (pour les chaussures femmes)
0,9 mm (pour les chaussures hommes)

SECTEUR MAROQUINERIE

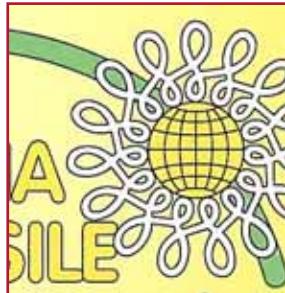
AGOTEX® 1000/ELAST

- Matériel de très grande qualité
Très adapté pour l'utilisation dans le secteur de la maroquinerie en contre collage avec des peaux très fines pour obtenir une main souple et élastique
- Epaisseurs disponibles: 0,5 – 0,7 – 0,9 – 1,2 mm

AGOTEX® 100

- Matériel utilisé comme renfort dans la maroquinerie et pour les contre collages en général
- Epaisseurs disponibles: 0,5 – 0,7 – 0,9 mm

AGOTEX® est certifié Öko-Tex Standard 100 Class II



DUE PAROLE SU ÖKO TEX

Tutti i prodotti presentati in questo numero sono certificati ÖKO-TEX Standard 100 Classe II.

MA CHE COS'È ÖKO-TEX?

Trattasi di un documento normativo introdotto nel 1992 ed oggi accettato internazionalmente come linea guida per tutta la filiera del tessile, dalla produzione alla distribuzione. Il certificato è basato su parametri scientificamente verificati e periodicamente aggiornati in base alle più recenti conoscenze in fatto di ricerca e legislazione. Questo test verifica la presenza e il rilascio di sostanze nocive alla salute (pesticidi, metalli pesanti, coloranti allergizzanti, ammine aromatiche, ecc.) nei semilavorati e nei tessili finiti. Ottenere la certificazione **ÖKO-TEX Standard 100 Classe II** significa quindi che il prodotto è sicuro per la salute; in particolare la **Classe II** richiede che **requisiti umano-ecologici molto elevati** vengano soddisfatti in quanto relativi a prodotti che prevedono un'ampia superficie a diretto contatto con la pelle!

ÖKO-TEX Standard 100 Classe II: un marchio di fiducia.



il certificato ÖKO-TEX inglese e italiano



All products presented in this issue have the certification ÖKO-TEX Standard 100 Class II.

WHAT IS ÖKO-TEX?

It is a normative document introduced in 1992 and today it is accepted world-wide as a guide line for all textile markets, from production to distribution.

This certificate is based on parameters tested scientifically and updated periodically according to the latest knowledge as far as research and legislation are concerned.

This test checks the presence and the release of harmful substances (pesticides, heavy metals, particular kinds of dyes, aromatic amines, etc.) in semiprocessed and finished textile products.

To obtain the certification **ÖKO-TEX Standard 100 Class II** means that the product is harmless; in particular **Class II** demands that very **high human-ecological requirements** are met, as they concern products which will be mostly used against the skin.

ÖKO-TEX Standard 100 Class II:
a label you can trust.



Tous les produits présentés dans ce numéro sont certifiés ÖKO-TEX Standard 100 Classe II.

MAIS QU'EST-CE QUE L'ÖKO-TEX?

Il s'agit d'un document réglementaire introduit en 1992 et aujourd'hui accepté au niveau international comme ligne guide pour toute la filière du textile, de la production à la distribution.

Le certificat est basé sur des paramètres vérifiés scientifiquement et mis à jour périodiquement sur la base des connaissances les plus récentes en matière de recherche et de législation.

Ce test vérifie la présence et le relâchement de substances nocives pour la santé (pesticides, métaux lourds, colorants allergisants, amines aromatiques, etc...) dans les produits semi-finis et dans les textiles finis.

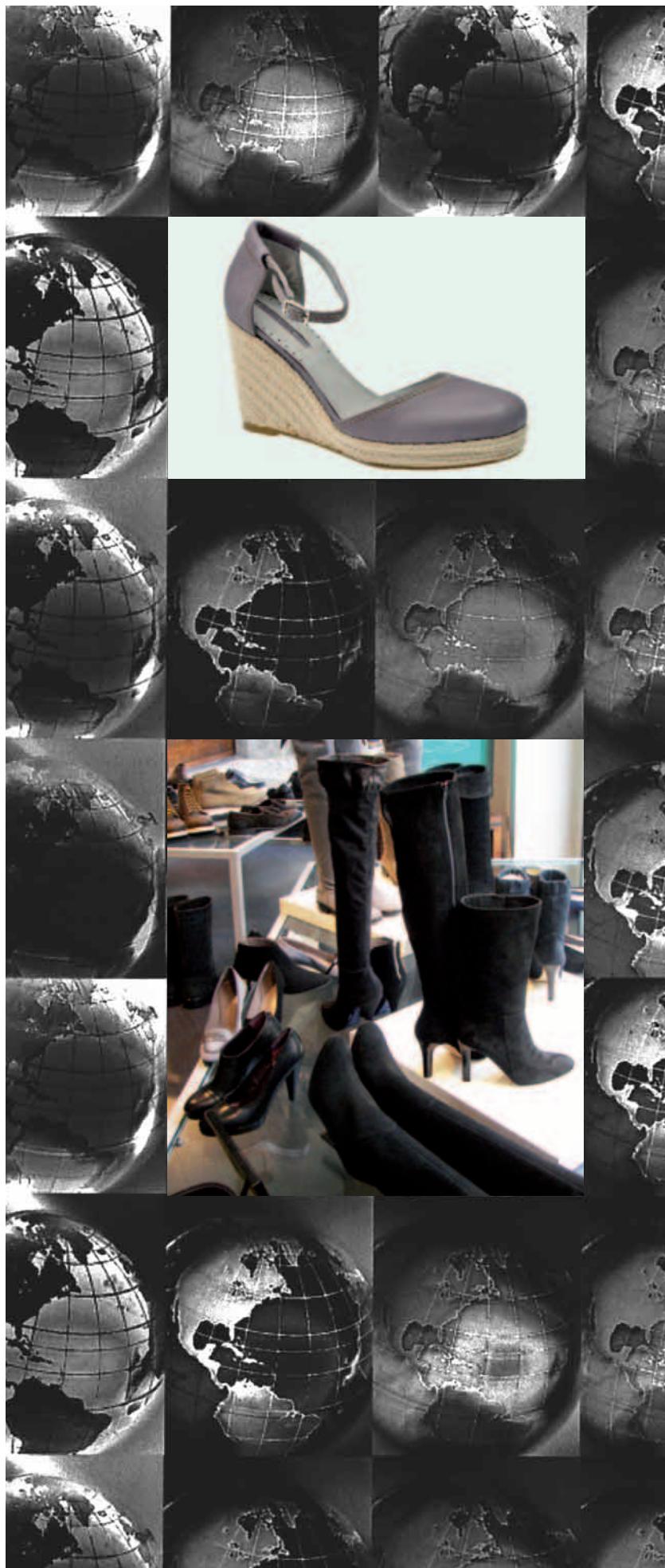
Obtenir la certification **ÖKO-TEX Standard 100 Classe II** signifie donc que le produit est sûr pour la santé; notamment la **Classe II** exige des **qualités humaines et écologiques très élevées** puisqu'elles sont relatives à des produits conçus pour être en grande partie en contact direct avec la peau!

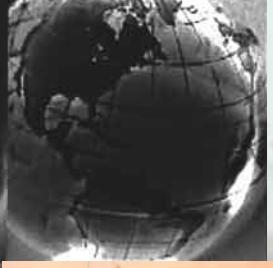
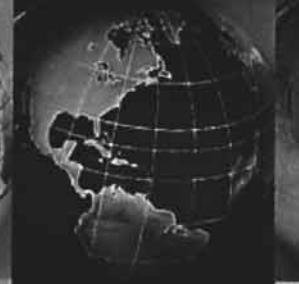
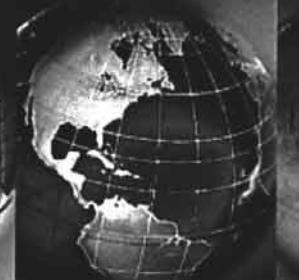
ÖKO-TEX Standard 100 Classe II:
une marque de confiance.

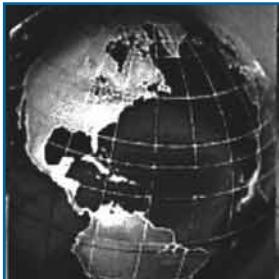


i materiali presentati in questo numero:
ZeroSweat®, Agotex®, Velcro® e Lecron®

SHOE EXCHANGE NETWORK







TROVARE LA CALZATURA GIUSTA AL MOMENTO GIUSTO

Federalzature promuove un innovativo network basato sulla condivisione dei magazzini fra produttori, distributori e commercianti.

Federalzature, dopo aver promosso la creazione del primo grande gruppo di acquisto nazionale, torna oggi sotto i riflettori del mondo calzaturiero con il progetto Shoe Exchange Network. Il progetto, nato alcuni anni fa e già presentato allo SMAU, è oggi operativo e consiste in un network dedicato alla condivisione dei magazzini fra i principali attori coinvolti nella filiera calzaturiera e cioè:

- I PRODUTTORI
- I DISTRIBUTORI
- I COMMERCIAINTI

LE PREMESSE DEL PROGETTO.

Attualmente il settore calzaturiero opera con un ricarico al dettaglio fra i più alti nel settore dei beni di largo consumo; la media italiana è del 90-120% mentre, per esempio, il settore food & grocery non supera il 25%. Anche se i due settori merceologici non sono esattamente equiparabili, rispondono comunque a logiche commerciali simili che hanno generato negli addetti ai lavori le seguenti riflessioni: per quanto tempo i consumatori finali potranno accettare questo mark up e quale è l'origine di tale ricarico?

La risposta che hanno individuato gli operatori è stata l'identificazione dei tre fattori strategici responsabili delle evidenti disconomie:

- I RICARICHI
- LE ROTTURE DI STOCK
- LA ROTAZIONE DI MAGAZZINO

1. I ricarichi

Hanno origine dagli eccessivi invenduti pre e post vendita. Il settore, a causa della continua variazione ed imprevedibilità della moda e dell'enorme numero di taglie necessarie per un assortimento minimo è vittima, a tutti i livelli di prezzo, di un eccesso di prodotti invenduti. Tale situazione si manifesta sia nella fase di pre vendita, ma ancora di più nel momento della post vendita, dando luogo così, nell'anno successivo, alla commercializzazione di merce disassortita e fuori moda oltre alla richiesta di uno stoccaggio a prezzi irrisori delle calzature obsolete.

2. La rottura di stock

Una ricerca Confcommercio indica nel 40% la rottura di stock che si manifesta nel settore delle calzature. Il termine rottura di stock identifica l'insoddisfazione di un cliente che entra in un negozio per acquistare un articolo e non lo trova, oppure lo trova ma con caratteristiche diverse (per esempio chi cerca un paio di scarpe nere di taglia 43 non le trova ma trova dei modelli simili e/o di un colore diverso). Questa situazione origina, di fatto, dei comportamenti differenti da parte del compratore: il 54% cambia punto vendita, il 37% cambia marca e il rimanente 9% non compra.

Ebbene questo problema si manifesta nel 40% dei consumatori di calzature, mentre nel settore food ciò avviene solamente nel 5% dei casi.

3. La rotazione di magazzino

Last but not least (per ultimo, ma non meno importante) la rotazione nei negozi di calzature in Italia (e anche all'estero) si aggira attorno ad un bassissimo valore di 2 volte all'anno. Ciò significa che in media la merce viene venduta in sei mesi e quindi il magazzino viene aggiornato solo in due momenti annui, come se tutta la merce arrivasse insieme, rimanesse per 6 mesi e venisse venduta alla fine del sesto mese per poi rinnovarsi. In altri settori non è così. Per fare un esempio riferito ancora all'alimentare (che rimane un settore merceologico di riferimento per questo tipo di analisi), nei supermercati si registrano stabilmente rotazioni settimanali (rotazione 50) ed in alcuni casi giornaliere (rotazione 350) come nel caso delle acque minerali.

Il progetto Shoe Exchange Network si propone di superare queste criticità, attraverso la creazione e la gestione di un unico magazzino dei distributori, condiviso in partnership con i produttori, ma aggiornato continuamente (via telefono e web) dai commercianti che indicheranno così le loro giacenze e l'andamento reale del mercato. Il principio alla base di questo progetto è quello della localizzazione della domanda che recita: in alcune aree geografiche della penisola un articolo necessiterebbe di essere riassortito, mentre in altre lo stesso articolo finisce in saldo. Questo principio rafforza l'esigenza dei commercianti di possedere uno strumento che consenta loro di acquistare dei prodotti disassortiti presso coloro che, invece, hanno difficoltà a vendere localmente gli stessi articoli.

Nel progetto Shoe Exchange Network, gli articoli del magazzino di un commerciante verranno suddivisi in tre fasce basate sul rispettivo turnover:

Fascia verde: sono gli articoli più richiesti (20%). Solo alcuni di questi saranno introvabili.

Fascia gialla: sono gli articoli con una richiesta nella media (60%)

Fascia rossa: sono gli articoli a bassa movimentazione destinati probabilmente a diventare rimanenze (20%). Solo alcuni di questi modelli sono invendibili in tutta Italia.

I dati raccolti dal sistema informatico, verranno studiati per ottenere le statistiche di localizzazione, assortimento, giacenza media, necessità di riassortimento, ecc.; queste informazioni saranno un prezioso strumento a supporto di tutta l'attività della filiera calzaturiera.

GLI OBIETTIVI DEL PROGETTO

- Ridurre la rottura di stock dall'attuale 40% ad un 20-25%
- Ridurre la consistenza delle rimanenze di magazzino
- Gestione delle rimanenze a livello generale, con la possibilità di rivendita sui mercati esteri della merce in pronta consegna
- Fidelizzare il cliente avendo maggiore probabilità di soddisfarne le richieste
- Riassortire la merce in tempi rapidi

I vantaggi per coloro che partecipano al Network saranno:

> CONSUMATORI

- Miglioramento della qualità del servizio offerto
- Disponibilità di un assortimento maggiormente completo di taglie/colori per tutta la durata dell'anno (e non solo ad inizio stagione)

> COMMERCIAINTI

- Riduzione delle scorte di magazzino
- Approvvigionamento più facile di un articolo da riassortire
- Riduzione della merce da mettere in saldo o da vendere negli anni a venire o da bloccare
- Fidelizzazione del cliente, soddisfacendo al meglio le sue esigenze

> PRODUTTORI & DISTRIBUTORI

- Incremento complessivo del turnover e quindi maggiori volumi di vendita (per ogni paio di scarpe gestito dal network, due paia saranno vendute in più nella stagione successiva da parte del produttore)
- Accesso alle statistiche relative ai prodotti venduti per eseguire delle analisi di mercato
- Miglior servizio di stock in pronta consegna stagionale per i clienti esteri.
- Visibilità dei trend di vendita e della consistenza delle scorte invendute presso i commercianti al fine di poterle smaltire sui mercati esteri

Grazie al progetto Shoe Exchange Network una vera e propria rivoluzione culturale ed operativa si appresta a travolgere il futuro della produzione e distribuzione calzaturiera.

Vale la pena tuttavia sottolineare come simili iniziative possano funzionare a patto che vi sia un adeguato bacino di utenze che per questo progetto è stato stimato in almeno un migliaio di adesioni.

Se tutti gli operatori coinvolti saranno sensibili all'iniziativa, il progetto potrà adeguatamente decollare e portare i vantaggi auspicati.

Claudio Baglieri



FIND THE RIGHT SHOES IN THE RIGHT MOMENT

"Federalzature"(a National Confederation of shoes distributors) promotes an innovative network based on the sharing of the warehouse datas among producers, distributors and retailers.

The project, which was born a few years ago and has already been presented at SMAU, today is operative and consists of a network meant for the sharing of the warehouses among the main structures involved in the shoes supply chain: **producers, distributors, retailers.**

PRIOR EVENTS TO THE PROJECT

At present the footwear industry operates with a retail mark up which is among the highest ones in the field of wide consumption goods. This has generated the following considerations: how long will final consumers accept this mark up for and what is its origin? The experts found the answer in three strategic factors causing the evident diseconomies: **the mark up, the stock breaking, the warehouse turnover.**

1.The mark up

It originates from the high number of pre-and after sale unsold goods. Because of the unpredictability of fashion and of the huge number of sizes necessary for a minimum assortment, the sector is victim of an excess of unsold goods at all price levels.

2.The stock breaking

A research shows that in this sector the stock breaking amounts to 40%. The words "Stock breaking" determine the dissatisfaction of a customer entering a shop to buy an article and not finding it, or he finds it with different characteristics. This situation creates different behaviours: 54% of the customers changes shop, 37% changes brand and the remaining 9% doesn't buy at all. This problem arises in 40% of footwear consumers, while in the food sector, for example, this happens only in 5% of cases.

3.The warehouse turnover

The turnover in the shoes shops amounts +/- to twice a year. This doesn't happen in other sectors. For example, the stock turnover in supermarkets is weekly (turnover 50) and in some cases even daily (turnover 350). The project Shoe Exchange Network aims to create and manage one sole distributors warehouse, shared in partnership with producers, but constantly updated by traders (by phone or web). The basic princi-

ple of this project is the location of the demand. This principle strengthens the traders' need to have an instrument enabling them to buy badly assorted articles by those who instead have problems in selling them locally.

In this project all the articles stocked in a trader's warehouse are divided into three ranges, according to their turnover:

Green range: the articles mostly required (20%)

Yellow range: the articles with an average request (60%)

Red range: the articles with a low turnover, which are likely to remain unsold (20%)

The data recorded by the software system will be elaborated to obtain the statistics of location, assortment, average stock, restocking requirements, etc.

The project of Federalzature has the following targets:

- to reduce the stock breaking from the present 40% to 20-25%
- to reduce the unsold stocks
- a management of the unsold stocks at a general level
- to gain the confidence of the customer having more possibilities to meet his requirements
- to re-stock goods more quickly

The advantages for those involved in the Network will be the following:

> CONSUMERS

- Improvement of the quality of the service offered
- Availability of a more complete assortment for the whole year

> RETAILERS

- Reduction of stocks
- An easier re-stock of the articles
- Reduction of the goods to be put on clearance sale
- Gain the confidence of the customer

> PRODUCERS & DISTRIBUTORS

- A general turnover increase and therefore bigger sale volumes
- Access to the statistics of the products sold
- A better seasonal ready from stock service for foreign customers
- Possibility to see sales trends and unsold stocks by traders in order to sell them off on foreign markets

Thanks to the project Shoe Exchange Network a real cultural and operative change is about to revolutionize the future of the production and distribution of footwear.



TROUVER LA BONNE CHAUSSURE AU BON MOMENT

Federalzature promeut un network basé sur le partage des magasins entre producteurs, distributeurs et commerçants.

Ce projet, qui existe depuis quelques années et qui a déjà été présenté au salon SMAU, est maintenant opérationnel et consiste en un réseau dédié au partage des entrepôts entre les principaux acteurs engagés dans la filière de la chaussure, à savoir: **les producteurs, les distributeurs, les commerçants.**

LES PRÉLUDES DU PROJET

Actuellement le secteur de la chaussure travaille avec une marge au détail parmi les plus élevés dans le secteur des biens de large consommation, ce qui a engendré chez les opérateurs ces questions: pendant combien de temps les consommateurs finals pourront accepter cette augmentation de prix et quelle est l'origine d'une telle marge? La réponse donnée par les opérateurs a été l'identification de trois facteurs stratégiques responsables de ces frais évidents: **les marges de prix, les ruptures de stock, le roulement de magasin.**

1. Les marges. Elles viennent des invendus excessifs avant et après-vente. A cause du changement de la mode et de l'énorme nombre de tailles nécessaires pour avoir un assortiment minimum, le secteur est victime, à tout les niveaux de prix, d'un excès de produits invendus.

2. La rupture de stock. Une recherche estime de 40% la rupture de stock dans le secteur des chaussures. Le terme "rupture de stock" identifie l'insatisfaction d'un client qui entre dans un magasin pour acheter un article et qui ne le trouve pas, ou bien le trouve mais avec des caractéristiques différentes. Cette situation crée, de fait, des comportements différents de la part de l'acheteur: 54% des personnes change point de vente, 37% change de marque et les 9% restants n'achète pas. Ce problème se manifeste pour 40% des consommateurs de chaussures, tandis que dans le secteur alimentaire, par exemple, ceci arrive dans seulement 5% des cas.

3. Le roulement de magasin. Le roulement des magasins de chaussures s'élève environ à un très basse valeur de 2 fois par an. Dans d'autres secteurs, cela ne marche comme ça. Pour faire un exemple, dans les supermarchés, on enregistre de façon stable des roulements hebdomadiers (rotation 50) et dans certains cas ils sont journaliers (rotation 350). Le projet Shoe Exchange Network se propose de dépasser ces points critiques, à travers la création et la gestion d'un entrepôt unique des distributeurs,

partagé en partenariat avec les producteurs, mais mis à jour (par téléphone et web) par les commerçants. Le principe, à la base de ce projet, est celui de la localisation de la demande. Ce principe renforce l'exigence des commerçants de posséder un instrument qui leur permet d'acheter des produits désassortis chez ceux qui, au contraire, ont des difficultés pour vendre localement les mêmes articles. Dans ce projet les articles en stock d'un commerçant sont subdivisés en trois catégories basées sur les respectives rotations:

Catégorie verte: ce sont les articles les plus demandés (20%).

Catégorie jaune: ce sont les articles avec une demande dans la moyenne (60%)

Catégorie rouge: ce sont les articles qui ne bougent pas beaucoup probablement destinés à rester en stock (20%).

Les données reçues par le système informatique seront étudiées pour obtenir des statistiques de localisation, assortiment, stock moyen, nécessité de réassortiment, etc.

Les objectifs du projet de Federalzature:

- Réduire la rupture de stock (de 40% à 20-25%)
- Réduire la consistance des restes en stock
- Gestion des stocks au niveau général
- Fidéliser le client en ayant une majeure probabilité de satisfaire les demandes
- Réassortir la marchandise en temps rapides

Les avantages pour ceux qui participent au Network seront:

> POUR LES CONSOMMATEURS

- Amélioration de la qualité du service offert
- Disponibilité d'un assortiment plus complet pour toute la durée de l'année

> POUR LES COMMERCANTS

- Réduction des stocks
- Approvisionnement plus facile d'un article à réassortir
- Réduction de la marchandise à mettre en solde ou à vendre les années à venir ou à bloquer
- Fidélisation du client

> POUR LES PRODUCTEURS & DISTRIBUTEURS

- Augmentation générale de la rotation donc majeurs volumes de vente
- Accès aux statistiques des produits vendus
- Meilleur service de stock en livraison immédiate de saison pour les clients étrangers
- Visibilité de l'évolution des ventes et de la consistance des stocks invendus chez les commerçants afin de pouvoir les diriger vers les marchés étrangers

Grâce au projet Shoe Exchange Network une véritable révolution culturelle et opérationnelle s'apprête à renverser le futur de la production et de la distribution de la chaussure.

Pidigi Club

PERIODICO DI INFORMAZIONE TECNICA E ATTUALITÀ

Pidigi spa · tecnologie per calzatura, pelletteria e confezione tecnica
via della meccanica 29 · 37139 verona (italy)
tel. 0039 045 9216888 · fax 0039 045 9216800 · pidigi@pidigi.com · www.pidigi.com

direttore responsabile: gigi vesentini

direttore editoriale: claudio baglieri

redazione: aldegheri daniela, baccinelli sergio, vincenzo camerin, de gara daniela, de gara giorgio,

natale maria rosa, piazza luciano

traduzioni: schiavon marzia, sudre magali

progetto grafico: renova - tel. 0039 045 6051522

stampa: grafiche duegi snc - tel. 0039 045 994855

registrato presso il tribunale di verona n° 1260 del 27/03/1997

spedizione in abbonamento postale da Verona CMP comma 34, art. 2 L. 549/95

ogni riproduzione, anche parziale, è vietata



MODA IN
Milano
15/17 febbraio 2011

LINEAPELLE
Bologna
6/8 aprile 2011



TECHNOLOGIES SINCE 1953

www.pidigi.com