

Santagostini: "Mettiamo il profumo in scatola"

Data : 4 dicembre 2015



Se avete un profumo o una crema idratante nel vostro armadietto, quasi sicuramente la macchina che lo ha confezionato proviene da Grantola. Più precisamente dall'officina della Tecnosas, azienda leader nel settore con una storia tutta particolare che affonda le sue radici nel boom economico e ha nella mecatronica il suo presente.

Signor Santagostini da Grantola al mondo. Quando ha inizio la sua storia lavorativa?

«**Ho iniziato a 16 anni in un'azienda di Milano** che si occupava della produzione di espositori per profumi e prodotti cosmetici. Come tante imprese di quegli anni, produceva anche altri prodotti come penne, matite e prodotti in plexiglass. È lì che ho inventato la mia prima macchina: un dispositivo per tagliare le pinze di tenuta delle mine delle matite. **Poi a 18 anni sono diventato capo-officina e a 23 mi sono trasferito qui a Grantola**, in un'azienda che produceva, in proprio, macchine per la produzione di stampi e vaschette per il settore alimentare e farmaceutico».

Come ha acquisito le competenze per arrivare a costruire macchine automatiche?

«Quando vivevo a Milano durante il giorno lavoravo e la sera seguivo i corsi per diventare perito meccanico. **Unendo lo studio con la pratica, ho iniziato a ingegnarmi e a realizzare macchine automatizzate**».

Quando ha aperto la sua prima azienda?

«Dopo alcuni anni trascorsi da dipendente, **insieme a un socio ho fondato nel 1982 la prima azienda**. È in quegli anni che abbiamo costruito la prima macchina per assemblare il "packaging" per prodotti cosmetici».

Da lì in poi è stata una continua ascesa?

«Possiamo dire così. **Nell'ottobre 1995 ho fondato insieme a mio figlio Luca la Tecnosas** e consolidato i rapporti con un importante cliente francese che ci commissionò una serie di macchine per la produzione, la decorazione e il packaging di profumi e creme di bellezza. Le faccio qualche esempio: macchine per la decorazione a caldo tondo, piano e sagoma Macchine per assemblaggio e pallettizzatori Impiati di verniciatura, Forni e refrigeratori, Compattatrici».

Oggi chi sono i vostri clienti?

«**Quasi tutti i nostri clienti, in Italia e all'estero, lavorano per i grandi marchi della cosmesi**».

Quali sono le loro richieste?

«Le faccio un esempio. Un nostro cliente X ci invia il disegno per il packaging di un nuovo profumo. **Noi dobbiamo costruire la macchina più efficace per assemblare il contenitore nel migliore modo possibile**. Così iniziamo a progettare la macchina e, insieme al cliente, a modificare il disegno fino a trovare il migliore compromesso tra esigenze commerciali e capacità produttiva».

Quanto ci mettete a realizzare ogni macchina?

«Dai cinque ai sei mesi. Ma consideri che **pensiamo a tutto: dalla progettazione, all'assemblaggio dei migliori componenti, fino alla scrittura del software macchina**».

Davvero impressionante. Quante macchine produce ogni anno?

«Dipende. A volte sono tre, a volte dieci. **In questo momento abbiamo lavoro fino a settembre del 2016**».

La vostra è una piccola azienda, come vi siete strutturati per seguire clienti così importanti che lavorano per Dior, Chanel o Lancome solo per fare tre nomi?

«**In Tecnosas, oltre alla produzione, c'è un ufficio tecnico e una parte commerciale**. Tutto ruota attorno alle esigenze dei clienti che seguiamo in ogni richiesta, non solo in fase di progettazione, ma durante tutta la vita della macchina che gli forniamo».

Avete mai registrato brevetti?

«Abbiamo brevettato l'idea della macchina a stampa a caldo con celle di carico. In sostanza **abbiamo trovato il modo per ottenere sempre la stessa qualità di stampa a caldo** e poi abbiamo brevettato un mandrino magnetico su impianti di verniciatura di bottiglie in vetro e tappi di profumo».

Quanto del vostro fatturato è investito in azienda?

«**Ogni anno reinvestiamo circa il dieci per cento del fatturato**. Soprattutto in formazione per le risorse umane e software di ultima generazione».

Oggi quanti dipendenti lavorano in Tecnosas?

«**Oggi siamo in 11**. Nove dipendenti e due titolari, mio figlio ed io. Mentre il prossimo anno entreranno anche i miei due nipoti».

Ha intenzione di assumere nel prossimo futuro?

«**Quando sarà il momento di integrare chi va in pensione, sì**».

Di che figure professionali avrà bisogno Tecnosas?

«Soprattutto di **tecnici e operatori macchine** e le assicuro che non sono facili da trovare e da trattenerne in azienda».

In che senso?

«Nel senso che la vicinanza alla Svizzera è un grosso svantaggio. **Spesso le aziende oltreconfine vengono a cercare i lavoratori italiani** che si sono formati in realtà produttive come le nostre e, si sa, gli stipendi dall'altra parte sono allettanti».

A proposito di territorio, come si trova la Tecnosas a Grantola?

«**Quello che manca qui è soprattutto un collegamento diretto con l'autostrada.** E me lo lasci dire, la connessione a internet e, quando piove, anche quella telefonica, lascia molto a desiderare».

Per voi Confartigianato Varese segue paghe e formazione. Come vi trovate?

«**Lavoriamo con Confartigianato Imprese da tanti anni. Lo consideriamo un partner affidabile e prezioso per la nostra impresa**».

Qual è la sua percezione della situazione economica?

«Noi abbiamo avuto la fortuna di non sentire la crisi. **Nella cosmetica quando c'è crisi le grandi aziende investono in prodotti nuovi** e, sembra strano ma è così, le persone non vi rinunciano».

Mi levi una curiosità. Avete know-how e potenziale da vendere, i clienti vi inseguono e alle fiere ci sono sempre nuove aziende che chiedono di voi. Cosa vi impedisce di crescere ancora?

«Vogliamo garantire ai nostri clienti un servizio completo e con la nostra struttura possiamo seguirli nel modo migliore. **Avere una struttura piccola e snella, ci facilita a seguire i nostri clienti dall'inizio alla fine.** Insomma rimanere piccoli per noi significa coccolare il cliente».

[LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERAVIGLIE](#)

Tecnosas s.r.l

Via Prà delle Vigne, 253

21030 Grantola (VA)

tecnosas@tecnosas.it

www.tecnosas.it