

## Officine Regnani: dall'artigiano inventore all'artigiano specializzato

**Pubblicato:** Venerdì 14 Novembre 2014

### L'Impresa delle Meraviglie



La storia delle Officine Meccaniche Regnani è la storia di un'azienda familiare nata dalla spinta dell'inventiva del suo fondatore, **Flaminio Regnani**, che ha attraversato tutte le fasi dell'Italia degli ultimi 60 anni. Dal boom economico, alla crisi dei sistemi produttivi italiani, fino all'attuale crisi economica. Oggi l'impresa si avvicina al suo secondo passaggio generazionale. Siamo andati a conoscere quale sia il segreto della sua longevità, partendo dalla straordinaria intraprendenza del suo fondatore e dalla testimonianza di Franca e Claudio, i suoi figli.

#### **Cominciamo dall'inizio. Che persona era vostro padre, Flaminio Regnani?**

«Il papà (*rispondono i figli Franca e Claudio*) era un tecnico dell'Aermacchi e, finita la guerra, desiderava mettersi in proprio. Stava progettando un tornio e per poterlo realizzare andava a lavorare dieci ore in un'azienda di Varese. In cambio, chiedeva di poter utilizzare i loro macchinari per poter realizzare il suo tornio, dato che non aveva soldi per pagarglieli.

Nel 1946 riesce a presentare il tornio alla fiera campionaria di Milano, ottenendo un buon successo. Così iniziano ad arrivare gli ordini».

#### **E quindi cosa ha fatto?**

«Ha iniziato a produrre questo tornio, ottenendo un prestito dalle banche e vendendolo nella zona. Ma i margini di profitto erano bassi e poi c'era un altro fattore che lo angustiava: la routine. Nostro padre era un inventore tant'è che a Bruxelles, alla fiera internazionale del "settore" nel 1976, vinse ben tre premi per invenzioni reattive alla meccanica»

#### **Quando nasce l'officina Regnani di via Tatto?**

«Negli anni '60 papà decide di acquistare questo terreno e di aprire l'officina dove inizia a lavorare per la Carrozzeria Macchi. Produce gli impianti per le aperture pneumatiche delle porte degli autobus: dai pistoni pneumatici fino alle manovelle».

### **E quando si specializza nella fabbricazione di linguette chiavette che ancora oggi rappresenta il vostro core business?**

«All'epoca nostro padre conosceva i Pontiggia dei torni, i Riva delle fresatrici e tanti altri costruttori di macchine utensili. È così che da questi gli arriva la richiesta di realizzare le linguette chiavette ad incastro (*sono componenti per la trasmissione del moto negli alberi motori ndr.*).

Ma lui non ha mai tenuto particolarmente a queste cose, forse perché per realizzarle ci voleva poca inventiva».

### **Il passaggio generazionale com'è avvenuto?**

«È stato un passaggio graduale, dettato dal mercato. Ho iniziato in officina quando avevo 18 anni. E nostro padre ha continuato a lavorare in officina fino ad ottanta».

### **Il lavoro era tutto per lui?**

«All'epoca si lavorava senza sosta per cercare di soddisfare le esigenze dei clienti. I nostri genitori hanno fatto tanti sacrifici per questo, ma è bello sottolineare che tutti i dipendenti degli anni d'oro sono rimasti con noi per decenni. All'epoca era tutto più facile. Un po' perché c'era meno burocrazia, un po' perché la tassazione era meno elevata».

### **Come riuscite a essere ancora competitivi sul mercato?**

«Verso la fine degli anni '70 è proprio il mercato che ci impone di specializzarci. Le evoluzioni tecniche stavano iniziando a dettarci un cambiamento di mentalità. Dall'artigiano inventore, si stava passando all'artigiano specializzato»

### **È lì che decidete di dedicarvi esclusivamente alle linguette?**

«Sì. In quegli anni, fatto un calcolo costi benefici, decidiamo di far diventare le linguette il nostro *core business*. All'epoca servivamo per un certo periodo Fiat, Italsider (*oggi Ilva ndr.*) e aziende nazionali e internazionali».

### **Oggi chi sono i vostri clienti?**

«Oggi siamo fornitori di centinaia di aziende del settore metalmeccanico: dal meccano-tessile, ai costruttori di macchine utensili, all'impiantistica, al settore alimentare, etc. Imprese che al 90 per cento vendono il loro prodotto all'estero e che si rivolgono a noi perché siamo in grado di produrre in tempi relativamente brevi dei pezzi di alta precisione con tolleranze millesimali».



### **Come si fa a mantenere questo standard qualitativo?**

«A me viene naturale. Per poter essere competitivi bisogna mantenere uno standard qualitativo altissimo, tempi di produzione e consegna ridotti, ripetibilità di qualità nel tempo».

### **Per questo sono indispensabili gli investimenti.**

«Esatto. Siamo aggiornati agli ultimi macchinari presenti sul mercato. Una certa percentuale del nostro fatturato ogni anno, dal 7 all'8 per cento circa, è investito in tecnologia. L'imprenditore che sta fermo è condannato a chiudere. Facendo dei finanziamenti a scadenza pluriennale, possiamo fare sempre nuovi investimenti in macchinari ad alta precisione».

### **A proposito di investimenti sono stati utili gli sgravi fiscali approvati nel corso degli anni dai diversi governi?**

«Certo. L'imprenditore non deve essere bravo solo nel suo mestiere, ma anche tenersi sempre informato e in questo aiutano molto le associazioni di categoria, nel nostro caso specifico Confartigianato. Poi l'investimento deve essere sempre oculato, nel senso che cerco di vedere cosa mi servirà da qui a vent'anni. Certo oggi si potrebbe fare qualcosa di più...».

### **In che senso?**

«Se avessimo un incentivo in più da parte delle istituzioni e meno burocrazia annessa, il nostro investimento sarebbe stato sicuramente maggiore».

**Avete creato delle reti d'impresa, formale o non?**

«Ci abbiamo provato 30 anni fa, l'ultima volta nel 1998. Abbiamo messo insieme tutte e tre le imprese che si occupano del nostro settore ma purtroppo non ha funzionato».

**Quanti dipendenti avete oggi?**

«Oggi lavorano in Officina 11 dipendenti, tutti a contratto indeterminato».

**Sareste disposti ad assumere un giovane?**

«Noi l'anno prossimo vorremmo assumerne un paio. In Italia il lavoro c'è per le aziende che hanno una certa tradizione e una grande professionalità. Sto aspettando di capire la nuova legislazione sul lavoro per valutare le scelte future. Nella nostra azienda io ho sempre fatto così: prima un'assunzione a tempo determinato, poi dopo una conoscenza reciproca valutiamo cosa fare. Il più grosso investimento che un imprenditore può fare è sulla forza lavoro».

**A proposito di questo, conoscete Garanzia Giovani?**

«A oggi non molto, perché non è stata sufficientemente pubblicizzata. Tuttavia ci stiamo interessando».

**Il futuro come lo vedete?**

«Dal nostro punto di vista, lo vediamo positivo. Le fondamenta ci sono e i nostri figli si rivolgono anche a quegli strumenti di comunicazione, come il sito internet, che oggi ci aiutano a presentarci al mondo. Molto dipende però dalle decisioni che verranno prese dal governo.

I giovani di oggi sono in gamba tanto quanto lo eravamo noi alla loro età, se non di più. Il mondo è dei giovani, che in troppi denigrano. Ma noi abbiamo fiducia nei nostri figli».

**L'IMPRESA DELLE MERAVIGLIE**

---

**Scheda dell'azienda**

Officine Meccaniche Regnani  
Via G.Tatto 15 – 21100 Varese  
Telefono: 0332811660  
Fax: 0332265791  
info@regnani.it  
[www.regnani.it](http://www.regnani.it)

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it