

Finazzi, una finestra sul Made in Italy

Pubblicato: Venerdì 10 Aprile 2015



L'Impresa delle Meraviglie



Nata come officina meccanica specializzata in minuteria metallica, **la Finazzi di Azzate oggi conta 35 dipendenti** e in provincia di Varese è tra i leader nella produzione di serramenti in Pvc, un materiale che garantisce un ottimo isolamento termico e che, proprio per questo, è scelto da chi vuole usufruire delle agevolazioni fiscali riservate alle ristrutturazioni abitative. Una coincidenza che, insieme alla competenza, ha permesso all'azienda di crescere anche durante gli anni della grande crisi.

Signor Giacobbo, guardando la vostra azienda si fa fatica a pensare che tutto è cominciato in uno scantinato.

«Ma è così. Quando mio padre Furio decise di lasciare il suo posto all'Ignis, nel 1966, lavoravamo già da qualche tempo la sera e durante i fine settimana, nella cantina di casa. Pochi attrezzi e tanta voglia di fare. Se vuole le racconto un aneddoto per farle capire che tipo era Furio...»

**Prego.**

«Prima di avviare la sua impresa mio padre ebbe un infortunio e per poco non perse un dito. Ecco, invece di stare buono buono e aspettare di guarire, sfruttò il periodo di infortunio per andare alla Metaldesio di Milano, dove comprò un piccolo tornio semiautomatico per fornire di dadini, rondelle e perni filettati, i tanti clienti che bussavano alla neonata Finazzi. Non riusciva a stare fermo e tutta la famiglia, me compreso, marciava dietro a lui».

Dalle rondelle ai serramenti in Pvc. Come è avvenuta la trasformazione?

«Negli anni '70 e fino alla fine degli anni '80 l'officina meccanica Finazzi andava molto bene. Eravamo arrivati ad avere circa 25 torni automatici e una ventina di dipendenti. La cantina si era trasformata in una piccola azienda e mio padre decise di ingrandirsi ulteriormente, così da Morazzone ci siamo trasferiti nella zona artigianale di Casale Litta. Tutte le mattine un furgoncino, adattato apposta da una carrozzeria milanese, passava a prendere i dipendenti per andare nel nuovo capannone di Casale dove, fino agli anni '90, abbiamo continuato a lavorare per il settore della minuteria metallica».

Poi cosa è successo?

«È successo che poco dopo aver acquistato il terreno e costruito il nuovo capannone, il nostro principale cliente è fallito, lasciandoci letteralmente a terra. È lì che, grazie a una fiera e a mio cognato, ci re-inventiamo come produttori di serramenti di Pvc».

Come avete capito che era un cavallo vincente?

«Non lo sapevamo, era una scommessa. All'epoca il Polivinilcloruro era un materiale nuovo e sconosciuto ai più. Sono andato con mio padre a una fiera a Padova e quando sono tornato avevamo comprato una macchina per sagomare i serramenti e qualche barra di Pvc. Abbiamo iniziato così, facendo 20 finestre e sbagliandone 18».

Come è avvenuta la riconversione aziendale?

«Fino agli anni '90 avevamo due o tre persone addette ai serramenti e 25 alla minuteria metallica. Poi l'arrivo di prodotti finiti a prezzi inferiori dalla Jugoslavia e dal Nord Est ha mandato definitivamente in

crisi il settore della minuteria e così abbiamo deciso di smantellare il reparto e reinventarci. Abbiamo cambiato il fornitore di barre in PVC, iniziato a girare per fiere e siamo diventati sempre più precisi. Un aspetto non secondario, dovuto, credo, alla nostra esperienza nella meccanica di precisione». [galleria]

Perché il Pvc è un materiale tanto interessante?

«Rispetto al legno praticamente non ha bisogno di manutenzione e rispetto all'alluminio è un isolante termico. All'epoca il Pvc copriva forse il 5 per cento del mercato, oggi è al 35».

È cresciuto il suo utilizzo e siete cresciuti voi.

«Sì. Ma per crescere è stato necessario investire in personale, in tecnologie, in un nuovo capannone e così via. Siamo un'azienda che vanta la certificazione ISO 9001 e abbiamo una certificazione per posatori professionisti, cosicché il nostro cliente ha la certezza del lavoro che va ad acquistare».

Senta le agevolazioni fiscali dedicate al risparmio energetico hanno contribuito a superare meglio la crisi?

«Certamente sì. Dal 2008 al 2010 il nostro fatturato è cresciuto in media del 10 per cento all'anno. Credo che tanta gente in quel periodo abbia deciso di investire sulla propria casa, piuttosto che in titoli di Stato, azioni o via dicendo. Da una parte perché considera la casa un investimento sicuro e dall'altra perché il nostro è un prodotto che permette di risparmiare sulle spese di riscaldamento».

Oggi, come ai tempi dell'avvento della concorrenza estera nella minuteria metallica, un acquirente può risparmiare scegliendo un prodotto meno costoso del vostro. Voi cosa offrite di meglio?

«La nostra strategia è quella di puntare sulla qualità Made in Italy e di differenziare la gamma di prodotto, offrendo ad esempio vari effetti cromatici, cerniere a scomparsa, diverse tipologie di apertura, alzanti scorrevoli con motore elettrico, serrature motorizzate per i portoncini d'ingresso, porte da interno, porte blindate, frangisole, tapparelle, chiusure per i garage e così via».

La Finazzi serve la provincia di Varese, Como, Biella e parte dell'altomilanese, cosa vi impedisce di espandervi ulteriormente?

«Noi vogliamo crescere, ma la nostra crescita deve essere proporzionata alla precisione del lavoro. Il nostro cliente deve avere la garanzia di essere seguito non solo prima e durante, ma anche dopo l'acquisto. Se non possiamo garantirgli la nostra massima collaborazione è inutile crescere ancora».

L'Impresa delle Meraviglie

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it