

FRAMAVETRI E SERRAMENTI PVC

Un mercato locale di qualità

Come molti produttori italiani di serramenti in PVC, l'azienda valdostana all'inizio ha dovuto superare momenti difficili; ma poi sono arrivate le soddisfazioni.

Raoul Framarin (seduto) con Fulvio Maranzana di Alphacan



La Valle d'Aosta, la Vallée, regione autonoma immersa tra i monti più alti delle Alpi, è una delle aree più ricche d'Italia. Componente fondamentale della sua economia è oggi l'attività turistica, stimolata dalle straordinarie bellezze naturali. Anche la struttura industriale è in profonda trasformazione. Dall'industrializzazione pesante portata dall'insediamento delle fonderie Cogne, negli Anni Venti, con la più recente crisi del comparto siderurgico, l'industria valligiana si è andata trasformando - ed il processo è ancora in corso, non senza qualche incertezza - in un sistema industriale più snello e più avanzato, nell'ambito di una struttura economica generale più equilibrata fra i vari settori.

In questa trasformazione è rilevante la nascita e lo sviluppo di realtà industriali piccole ma particolarmente dinamiche, spesso innovative. Tra queste realtà si può annoverare un'azienda produttrice di serramenti in PVC con sede nel capoluogo e partner **Alphacan** da oltre 15 anni: la **Framavetri e Serramenti PVC**, della quale è titolare Silvano Framarin che ci accompagna, assieme al figlio Raoul - responsabile commerciale in una rapida visita virtuale dell'azienda.

Nasce una piccola azienda vetraria

Cominciamo, com'è ovvio, dall'inizio e chiediamo a Silvano Framarin quando e come è nata la sua azienda.

"La Framavetri - ci racconta - è nata nel 1972, ad Aosta, come società di fatto tra me e Daniela Marola, per attività di taglio e molatura del vetro e relativa posa in opera. Oltre ai due titolari vi lavoravano due dipendenti a mezza giornata.

Nel 1978 l'azienda si sposta in un capannone di 900 m², con quattro dipendenti.

In quello stesso anno prende la denominazione di "Framavetri Serramenti PVC" ed inizia ad acquistare i primi macchinari per la lavorazione del PVC. I dipendenti diventano 10".

Per l'azienda i primi due anni successivi a questo cambiamento furono, peraltro, molto difficili.

"In Italia - rileva Silvano Framarin - non si riusciva a vendere questo nuovo materiale. Ma poi, in Svizzera, la Framavetri ottenne un'importante commessa, la fornitura dei serramenti di un grande complesso industriale di capannoni ed uffici, che procurò lavoro per diversi mesi".

Nel 1986 venne creata anche la **SYSTEM R/S** per la commercializzazione e posa di prodotti complementari al serramento, quali porte interne in legno, porte blindate, tende da sole, zanzariere ecc, ed i dipendenti diventeranno 12.

"Nel 1993 - prosegue - l'azienda compie un altro passo importante: si trasferisce nella sede attuale, molto più ampia - sempre ad Aosta, in Via Garin - dove dispone di una superficie di 400 m² per i locali adibiti ad esposizione ed uffici e di 1800 m² per gli spazi coperti adibiti a magazzino e ad attività produttiva. I dipendenti diventano 20".



Daniela Marola e Silvano Framarin



Sede ed esposizione della Framavetri e Serramenti PVC

Nel 2003 poi, si amplia anche la struttura commerciale: l'attività di vendita viene estesa a rivenditori situati nel Nord-Italia, Francia e Svizzera.

Produzione e mercato

"La produzione - ci spiega Raoul Framarin - si è sempre rivolta, sin dall'inizio, ad alcune precise tipologie: finestre, in particolare ad una e due ante, portefinestre, persiane e portoncini. All'inizio producevamo serramenti in colore bianco e TNF (marrone); successivamente iniziammo ad utilizzare il primo rivestito (mogano). Attualmente produciamo il 75% circa con profili pellicolati ed il 25% con profilo bianco od avorio".

Per l'approvvigionamento di profili, sottolinea Framarin, "la Framavetri si è sempre rivolta ad Alphacan, (inizialmente a Profilia), utilizzandone praticamente tutta la gamma".

"Quanto al mercato - aggiunge - sino a cinque anni fa l'80% circa dei lavori acquisiti riguardava la ristrutturazione. Ora siamo in una situazione di parità: un 50% riguarda il restauro e l'altro 50% riguarda il nuovo, prevalentemente in appartamenti di palazzine.

La clientela è formata da privati e da rivenditori di serramenti".

Una solida organizzazione

La struttura organizzativa dell'azienda ha ai propri vertici il titolare, Silvano Framarin, che si occupa di produzioni particolari.

Alla produzione sono addette dieci persone. Responsabile è l'altro figlio, Stefano Framarin, che si avvale della collaborazione di un responsabile per la costruzione, di uno per l'assemblaggio nonché di sette dipendenti.

Una persona, inoltre, è addetta al trasporto dei serramenti e due seguono la vetreria, tuttora funzionante anche se ridimensionata.

Del settore commerciale è responsabile, come accennato, Raoul Framarin, in azienda dal 1992, che segue la clientela (preventivi e consulenza) ma che si occupa pure di acquisti e marketing. La responsabilità dell'amministrazione, infine, è affidata a Daniela Marola, moglie di Silvano Framarin, coadiuvata da una contabile.

Altri due dipendenti sono addetti al ricevimento clienti e centralino nonché alla preventivazione e conferme d'ordine rispettivamente. Chiudono l'organico due squadre di posa interna.

Per quanto concerne i collaboratori esterni oggi la Framavetri annovera tre agenti, tra i quali uno di prossimo inserimento, che seguono, rispettivamente, la zona di Aosta, quella di Torino e provincia e quella delle restanti province piemontesi e della Liguria. I rapporti di collaborazione

PRIMO PIANO



Reparto produzione

esterna si estendono poi anche a tre squadre di posa.

Nuovi indirizzi commerciali

“Un cambiamento strategico di grande importanza per lo sviluppo dell'azienda – sottolinea Silvano Framarin - si è avuto con i nuovi indirizzi di politica commerciale introdotti, a partire dal 1995, da Raoul. Prima del suo arrivo l'azienda lavorava con imprese e privati in ambito strettamente locale. In seguito, sotto la sua direzione commerciale, l'azienda ha optato per un altro indirizzo: non lavorare quasi più con imprese per concentrarsi principalmente sul mercato dei rivenditori e dei privati.”

Nel 1999 viene aperta anche una show room a Verres, in bassa Valle.

“Per quanto concerne l'export - dice Raoul Framarin - tendiamo ora a ridimensionare la quota diretta al mercato svizzero, per puntare sullo sviluppo del mercato francese, nella vicina Alta Savoia in particolare, dove è in corso da diversi anni il rapporto con un collaboratore. L'obiettivo ora è quello di espandere il mercato con un'azione mirata, tramite una selezione di rivenditori, ma comunque entro un raggio massimo di 250 chilometri circa, per poter garantire alla clientela l'assistenza ed il servizio migliori possibile.”

L'evoluzione futura

“Oggi - osserva il direttore commerciale - l'azienda si trova ad un bivio: cambiare sede spostandosi in un altro capannone, più adatto all'espansione del lavoro in corso, oppure procedere all'acquisto di nuovi macchinari per ottimizzare il lay-out della produzione e migliorare la produttività del lavoro. In Framavetri stiamo valutando entrambe le opzioni. Le principali difficoltà allo stato attuale sono due: la riorganizzazione aziendale (l'azienda è in fase di certificazione ISO 9001 : 2000 per la gestione aziendale) e la carenza di manodopera qualificata.”

“Ma un'altra difficoltà, più ostica - aggiunge Raoul Framarin - è costituita dalla resistenza opposta alla diffusione dei serramenti in PVC dalla fortissima tradizione locale incentrata sull'utilizzo del legno. Il legno è “molto conosciuto” ma il PVC è “plastica”. In molti casi le amministrazioni comunali sono sorde o fanno finta di non sentire, anche perchè l'ignoranza nei confronti dei materiali innovativi come il PVC dilaga. Fortunatamente - conclude - l'avvento delle pellicole ad imitazione legno ha fatto e continua a fare molto per lo sviluppo del nostro prodotto. Inoltre, il mercato valdostano è sicuramente un mercato molto “chiuso”, le persone sono un po' diffidenti, ma una volta creata la propria cerchia di clientela, il “passaparola”, se è positivo com'è per la Framavetri, è decisivo per una decisa apertura.”

FRAMAVETRI E SER. PVC
di FRAMARIN
Via Garin, 1 - 11100 Aosta
Tel. 0165 361255
Fax 0165 363251
www.framavetri.it

L'equilibrio perfetto
di una bellezza in movimento.



Nei profili in PVC Alphacan c'è tutto l'amore per la bellezza, l'innovazione e il più piccolo dettaglio. Uno stile autentico e personale che oltrepassa il tempo e rinnova ogni tipo di abitazione. Scegliere Alphacan significa stringere un forte legame di collaborazione e di stima con un'azienda in continuo movimento i cui valori di qualità ed affidabilità mirano alla piena soddisfazione dei clienti.

ALPHACAN 
PROFILI D'AUTORE

**Intervista a Luciana Messinesi,
imprenditrice**

Rispetto per l'individuo e spirito di squadra

Da 21 anni ai vertici della Viesse Soc. Coop., è convinta assertrice dei principi di collaborazione, comprensione e trasparenza che applica concretamente nei rapporti interni ed esterni all'azienda



Nello scorso numero de *Il Nodo* avevamo espresso il proposito di contribuire, nel nostro piccolo, al dibattito in corso sul ruolo della donna nella società attuale, dedicando un po' del nostro spazio alla presenza femminile ed alle sue peculiarità nel mondo imprenditoriale ed in particolare nel settore dei serramenti. Oggi, dunque, proponiamo una seconda intervista, che ci ha cortesemente rilasciato Luciana Messinesi, socia fondatrice, con Sergio Foppoli, della ditta Viesse Soc. Coop.a.r.l. di Tresenda di Teglio (SO). Assieme, e con gli altri soci operativi e i dipendenti, hanno saputo creare e consolidare un'azienda di serramenti in PVC moderna e bene sviluppata sul mercato nazionale ed estero, in grado di soddisfare un target di clienti vasto e articolato.

• **Da quanto tempo si occupa di questa attività e qual è il suo ruolo?**

Viesse è stata costituita 21 anni fa e da allora, cioè fin dall'inizio, mi occupo della contabilità, dell'organizzazione dei montaggi, degli acquisti e della produzione. In pratica, direi che l'unica attività che non svolgo è quella strettamente legata alle vendite. Devo dire, comunque, che in generale anche l'aspetto commerciale, finanziario e di marketing mi interessa molto.

• **Com'è il suo rapporto con i collaboratori e con gli operatori esterni?**

Ho sempre sostenuto che alla base di qualsiasi rapporto umano debba esserci un profondo rispetto per l'individuo, associato ad una buona dose di comprensione. In più ritengo che lo spirito di squadra, inteso come collaborazione e divisione dei compiti in base alle proprie competenze, ci abbia dato la giusta impostazione. Noi, Viesse, siamo un'azienda dove regna il rispetto per l'altrui lavoro, ma parallelamente siamo tutti disposti a metterci in discussione per il bene dell'azienda.

Da ciò è facile dedurre che personalmente cerco di impostare il mio rapporto con i collaboratori e gli operatori del settore sul rispetto e sulla chiarezza delle mie aspettative, cercando di instaurare un rapporto il più possibile trasparente.

• **Come ha cercato di trasmettere, all'utente finale, la fiducia nel serramento in PVC della sua azienda?**

Il serramento da noi trattato mi ha sempre convinto per la sua qualità e per le sue caratteristiche tecniche. Quindi, trasmettere fiducia al cliente, in questo caso, è estremamente semplice poiché rispecchia quello che io realmente penso del prodotto.

• **Quali obiettivi può affermare di aver raggiunto e quali ancora persegue?**

Sono estremamente soddisfatta di ciò che ho raggiunto a livello individuale, l'impegno e l'amore per ciò che faccio mi hanno permesso di avere molte soddisfazioni e riconoscimenti nell'ambito personale. Per ciò che concerne gli obiettivi del futuro, bisogna sempre guardare avanti, impegnarsi a crescere e migliorarsi.

• **Ritiene di aver conferito un'impronta tipicamente femminile alla sua organizzazione? Qual'è?**

Devo premettere che l'essere donna, nel mio caso, sicuramente non è stato fattore discriminante in negativo; anzi, è stato quanto mai positivo. In queste condizioni favorevoli, la natura femminile è portata ad una maggiore comprensione e disponibilità verso eventuali difficoltà che la vita indiscutibilmente ci riserva.

Tutto questo nella giusta misura mi ha permesso di comprendere e risolvere varie situazioni, anche spiacevoli.

• **Quanto tempo della sua giornata dedica al lavoro? e alla famiglia, al tempo libero, a se stessa?**

La mia giornata lavorativa dura circa dieci ore. E', quindi, del tutto evidente che conciliare lavoro, famiglia e tempo libero spesso non è semplice.

I ritmi della società moderna ci spingono, molte volte, a sovraccaricarci di impegni e responsabilità e ci portano, quindi, ad eccessi di stress.

Per questo cerco di organizzarmi cercando delle valvole di sfogo che mi permettano di ricaricarmi, come per esempio il ballo liscio. Con mio marito vado spesso ad esercitarmi per partecipare a gare.

• **Ha qualche consiglio da dare?**

L'unico consiglio che mi sento di poter dare alle nuove generazioni è quello di non lasciarsi demoralizzare dagli insuccessi o dalle critiche, ma di impegnarsi costantemente e di guardare sempre al futuro con ottimismo.

Va anche detto che è indispensabile, per avere la giusta serenità e la giusta completezza, riuscire a raggiungere un equilibrio fra la vita professionale e la famiglia, facendo in modo di dedicare agli affetti un po' di tempo "di qualità". Anche se non è molto quello disponibile per i propri cari, importante è che sia totale, pieno, attento e dedicato alla comunicazione interpersonale.