

## a colloquio con Andrea e Daniele Oldrini



Andrea Oldrini  
con il figlio Ivan



Show room e  
reparto produzione

### INFISSI OLDRINI

## Un'azienda giovane... con una lunga esperienza

Dopo il forte sviluppo iniziale, la giovane azienda di Gallarate - come raccontano Andrea e Daniele Oldrini - punta al consolidamento finanziario in vista di successivi ampliamenti produttivi

di Davide Cinquegrani \*

La **Infissi Oldrini sas** è un'azienda molto giovane che si sta sviluppando in una delle zone di più "antica" industrializzazione dell'intera Val Padana, e di antica civiltà.

Gallarate è un comune di circa 50.000 abitanti situato nella pianura del basso Varesotto. Il suo nome si dice provenga dagli antichi insediamenti dei Galli, dei quali restano alcuni reperti.

La sua posizione geografica la lega ai centri di Varese e Milano ed il settore economico maggiormente sviluppato nel '900 era quello tessile, ormai da tempo in crisi. Oggi, la ripresa economica di Gallarate è legata in larga misura all'entrata in funzione dell'aeroporto della Malpensa che, con le numerose attività dello scalo aeroportuale e col relativo indotto, sta fornendo alla città un buon supporto per lo sviluppo.

In questo contesto troviamo la Infissi Oldrini, che ha sede in una posizione strategica, in prossimità del bivio autostradale Varese - Genova - Milano e vicino allo stesso aeroporto della Malpensa, circa a metà strada fra Milano (35 chilometri) e Varese (30 chilometri).

\* Responsabile Marketing  
di Alphacan

### Un'esperienza che viene da lontano

Proveniente da 26 anni di esperienza nel settore dei serramenti in PVC, Andrea Oldrini da 13 anni lavora col nipote, Daniele Oldrini. Entrambi hanno collaborato, in passato, con diverse imprese, realizzandone lo sviluppo insieme ad altri soci.

"Ma nella primavera del 2003 - ci racconta Andrea Oldrini - abbiamo visto ed abbiamo colto l'opportunità di fondare finalmente e gestire un'azienda in proprio, una 'nostra' azienda".

"Così, partiti da un fatturato esiguo, siamo riusciti a 'mettere in piedi' un'attività nella quale attualmente lavorano 11 persone, più una squadra esterna di posatori con rapporto esclusivo". E, aggiungiamo noi, si sono inseriti tra i maggiori partner **Alphacan** del Nord-Ovest, con un notevole potenziale di ulteriore sviluppo.

### Serramenti, portoncini e scorrevoli per il mercato delle ristrutturazioni

Nell'aspetto produttivo, "quando abbiamo iniziato l'attività - rileva Andrea Oldrini - abbiamo optato per i profili del **System Class** di Alphacan ed attualmente circa il 50% dei serramenti prodotti è in colore bianco, il 30% in ciliegio ed il rimanente in noce e douglas".

"Le tipologie maggiormente diffuse - precisa - sono serramenti, portoncini e scorrevoli (HST) con delle realizzazioni anche molto complesse di cantieri per palazzine, ospedali, ristoranti, ville comunali, edifici di enti pubblici; e pure per un convento di suore".

La ristrutturazione degli edifici rappresenta l'80% del fatturato, ma in segmenti di mercato differenti: nella zona di Milano la tipologia più diffusa è costituita dai condomini, mentre nelle province di Biella, Verbania, Novara, Vercelli, Bergamo, Pavia e Como prevalgono le villette e quindi, salvo per alcuni centri storici, al serramento si affianca anche la persiana in PVC.

"Per quanto concerne Milano - segnala Andrea Oldrini - in realtà ci sono grossi problemi logistici, dovuti all'intensità del traffico ed alla difficoltà di parcheggio".

Parte della produzione, inoltre, viene esportata, in particolare - grazie ad importanti contatti - in Francia, a Lourdes, dove per il forte sviluppo del turismo a sfondo religioso l'edilizia alberghiera è in marcata espansione. Lì le forniture riguardano essenzialmente serramenti, in quanto come oscuranti sono in uso le tapparelle.





Lo staff di Infissi Oldrini

### Un'organizzazione basata sul rapporto di fiducia

I principali responsabili dell'azienda sono Daniele Oldrini, che organizza la produzione ed ordina i relativi materiali, Antonello Ceretti, che segue i rapporti con la clientela (sostanzialmente rivenditori) e Mauro Isotta, che, pur gestendo un suo show room, è un valido collaboratore per l'azienda e segue lo sviluppo della promozione presso i tecnici.

Andrea Oldrini, infine, sovrintende ai rapporti con i fornitori, le banche ed i rivenditori, segue la parte amministrativa e si occupa dei cantieri più complessi ed importanti.

Di particolare interesse e degno di attenzione è il clima di rapporti che si respira in azienda subito al primo approccio e che gli stessi Andrea e Daniele Oldrini tengono a sottolineare.

“Sia all'interno, tra titolari e dipendenti, che verso l'esterno, con i clienti rivenditori – rimarca infatti Andrea Oldrini – il rapporto è basato sulla fiducia, la stima reciproca e la massima disponibilità. L'ambiente è estremamente informale e le singole mansioni sono strutturate in modo molto flessibile. Normalmente il rapporto va oltre il semplice contatto lavorativo ed in molti casi si creano vere e proprie amicizie”.

Spesso i rivenditori sono avviati, consigliati e seguiti sin dall'inizio, trattando insieme col cliente finale, eseguendo insieme le misurazioni ed effettuando in affiancamento la preventivazione, sino a renderli autonomi, ma resta sempre la massima disponibilità per quanto concerne la collaborazione su vendita, posa e post-vendita. In questo modo – come attesta l'esperienza – difficilmente vengono interrotti rapporti di collaborazione. Attualmente la Infissi Oldrini ha rapporti stabili con 24 rivenditori.

### Rafforzamento finanziario per lo sviluppo futuro

“Lo sviluppo dell'azienda - racconta Andrea Oldrini - è stato aiutato in modo consistente dalla fiducia che Alphacan, ed in particolar modo il suo responsabile di area Fulvio Maranzana, ha posto in loro all'inizio dell'attività. Nel 2003 l'azienda, appena creata, non aveva una storia alle spalle ma la continua assistenza e la scommessa fatta da Alphacan sulla professionalità ed esperienza del titolare ha permesso una crescita importante e continua del fatturato aziendale”. Questo rapido sviluppo ora necessita però di un consolidamento dell'azienda, che tuttavia trova dei limiti alle sue potenzialità di espansione negli ormai insufficienti spazi produttivi.

“La strategia aziendale – conclude Andrea Oldrini – oggi privilegia, pertanto, l'irrobustimento finanziario, preparando adeguatamente lo spostamento, in un secondo tempo, in un'altra sede più consona, secondo una prudente politica di sviluppo”.

#### Infissi Oldrini sas

di Oldrini A. e C.  
Via Roma, 7  
21018 Sesto Calende (VA)  
Tel. 0331 785177  
Fax 0331 708406  
infissisupermarket@libero.it

PISSARDO SERRAMENTI

## La strada verso l'infisso in PVC di qualità

Un percorso segnato da 20 anni di collaborazione con Alphacan



Martino e Giancarlo Pissardo

Quella della **Pissardo Serramenti snc** è la storia di una famiglia di imprenditori che hanno unito una tradizione, diremmo, rigorosa ad uno slancio innovativo vivace e continuo, di progressivo avvicinamento alla produzione del serramento in PVC di fascia alta.

Dalla sua creazione, nel 1933, per iniziativa di Giuseppe Pissardo – che avviò la costruzione di serramenti, cancelli e ringhiere in ferro – ad oggi l'azienda ha sempre avuto sede a Villareggia, in provincia di Torino, sulla ex s.s. Caluso – Cigliano. Nel 1952 entrò in azienda come apprendista il figlio Martino Pissardo, che nel 1965 ne diventò titolare, conferman-



done la natura di ditta individuale. Nel 1982, dopo aver conseguito il diploma di geometra, iniziò a sua volta a collaborare Giancarlo, figlio di Martino, ed infine nel 1992 si ebbe la trasformazione societaria in Pissardo Serramenti snc.

Quanto all'attività produttiva, nel 1959 le lavorazioni si trasformarono in carpenteria metallica ed iniziò la collaborazione con la **Olivetti** per la costruzione dei nuovi stabilimenti del Canavese, che si prolungherà sino alla fine degli Anni Novanta con la produzione ed installazione di serramenti in acciaio ed alluminio anodizzato (una rarità per il Piemonte, quando furono introdotti nel 1960).





Nel 1972 Martino Pissardo, persona dinamica e che ama sperimentare le novità, iniziò a costruire i primi serramenti in PVC con i profili della Color-Plast. Il prodotto finito consisteva in serramenti e persiane che venivano assemblati tramite incollaggio, con ferramenta sviluppata per i serramenti in legno ed alluminio. I rinforzi erano in legno mentre le camere di isolamento dei profili erano poche e gli spessori molto sottili. Il grande vantaggio rispetto agli altri materiali consisteva nell'assenza di manutenzione per il serramento. Esistevano anche i profili colorati in massa per serramenti e persiane, ma la messa a punto della miscela non era ottimale e l'azione del sole faceva degradare la colorazione.

Agli inizi degli Anni Ottanta fu avviato l'utilizzo dei profili della Milani Resine, i cui prodotti avevano già delle buone caratteristiche tecniche. Venne acquistata la prima saldatrice e vennero prodotti sia serramenti che persiane; va detto che allora per la Pissardo l'alluminio rappresentava ancora una parte importante del lavoro.

Nel 1987 avvenne il contatto con la Profilia Bonetti - successivamente e con vari passaggi divenuta, com'è noto, **Alphacan** - che presentò i sistemi allora utilizzati **Pro 600 (Profilia)** per serramenti, disponibile in bianco e pellicolati frassino, noce, mogano, non-



ché il **System Persiana** in bianco e nei vari colori di pellicolato effetto legno douglas, noce, mogano e frassino.

Martino Pissardo ed il figlio Giancarlo intuirono che fosse una gamma adeguata alle loro necessità e da quel momento iniziò con Alphacan un rapporto di collaborazione che tuttora, a vent'anni di distanza, si conferma di piena, reciproca soddisfazione.

Attualmente la produzione Pissardo è concentrata su infissi in PVC per ristrutturazioni e nuove costruzioni: porte e finestre (dotate di dichiarazione di prestazione energetica di prodotto); monoblocchi, con persiane fisse oppure orientabili (dotate di dichiarazione di conformità secondo direttive CE); blocchi cassonetto con tapparelle avvolgibili in PVC/alluminio/acciaio; portoncini d'ingresso.

Nel 1998 l'azienda ha ottenuto un prestigioso riconoscimento col conferimento, da parte della Camera di Commercio di Torino, del XLV "Premio della Fedeltà al Lavoro e per il Progresso Economico", motivato dai 65 anni di attività ininterrotta. Il 27 novembre 2005, poi, al Lingotto, Martino Pissardo ha ricevuto l'analogo "Premio della Fedeltà al Lavoro 2004" per i suoi "52 anni, 5 mesi, 10 giorni" di anzianità lavorativa imprenditoriale. Tutto questo a dimostrazione di un'azienda solida, duratura e ben inserita nel territorio.

"L'azienda - come sottolinea con orgoglio Giancarlo Pissardo - privilegia la ricerca continua sulla qualità dei lavori piuttosto che la quantità, utilizzando materiali certificati, tecnologie e macchinari all'avanguardia, coniugati con la cura per il prodotto tipica proprio delle lavorazioni artigianali". Si sente quindi particolarmente vocata verso i clienti privati che desiderano per la propria abitazione serramenti di un certo livello, curati nei dettagli, con preventivazione gratuita e personalizzata, dalla costruzione alla posa in opera.

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

**Pissardo Serramenti snc**  
Via Maestra, 89  
10030 Villareggia (TO)  
Tel. 0161 45137  
Fax 016145137  
pissardo.serram@tin.it  
www.paginegialle.it/pissardo