

a colloquio con Pasquale Orlandi

di Davide Cinquegrani *



ORLANDI PASQUALE

Da una scelta lungimirante una crescita senza strappi

Con ottimo intuito, trent'anni fa Pasquale Orlandi ha scelto per la sua azienda la via del PVC, specializzandone con successo, come lui stesso ci racconta, la produzione di serramenti

Orlandi Pasquale s.r.l.s

Tipica evoluzione di un'azienda nata artigiana e divenuta di dimensione industriale; esempio di iniziativa imprenditoriale che si sviluppa in zona rurale; concentrato completo della storia di un prodotto, il serramento in PVC, nella sua progressiva affermazione tecnologica e commerciale.

Non sono le lodi formali di un'azienda speciale, ma sono le caratteristiche più evidenti di un'azienda normale che riesce a riassumere in sé i connotati tipici della vitalissima impresa minore della periferia italiana in un settore in progressiva affermazione.

Parliamo della **Orlandi Pasquale sas**, azienda situata nel Cesenate, comune di Montiano, sulle pendici collinari a tre chilometri dalla via

Emilia, ad una quindicina di chilometri dal mare e a dodici dal casello Cesena Sud della A4.

Anche Montiano è un borgo tipico, raccolto attorno al centro storico medievale su cui sventa la torre civica che offre uno stupendo panorama verso il mare.

La zona è di tradizione prevalentemente agricola, in passato coltivata a cereali e prati per modeste forme di allevamento, oggi dedita soprattutto alla frutticoltura. Recentemente, anche per la vicinanza al mare, hanno avuto un certo sviluppo attività di ospitalità quali *bed and breakfast* e agriturismo.

Negli ultimi vent'anni, inoltre, sono sorte zone artigianali con piccole attività meccaniche e di lavorazione del ferro, di falegnameria, mobilifici, vetro artistico, anche in forma di piccola industria.

Nasce una piccola ditta individuale

L'azienda Orlandi Pasquale viene creata nel 1967 come ditta individuale per la produzione di infissi in alluminio e lavorazione del ferro (ringhiere, cancelli e simili) ed è appunto Pasquale Orlandi che ce ne racconta l'avvio e lo sviluppo successivo, relativamente lento ma sicuro e costante.

"Nel corso degli anni '70 - inizia Orlandi - la concorrenza tra i troppi produttori di alluminio della zona creò una situazione ingestibile e la spinta decisiva per una svolta l'ebbi nel 1974 visitando lo stand dell'allora **Iplave-Pozzi** in Fiera a Milano. Già da qualche tempo, infatti, stavo pensando ad una soluzione per differenziare la mia attività dalla massa dei miei concorrenti e questi profili in PVC per serramenti, novità per quegli anni, mi parvero una strada percorribile".

Nei mesi successivi Pasquale Orlandi si pone alla ricerca dei macchinari che possano essere messi a punto per la produzione di serramenti in PVC e così acquista una saldatrice per saldare i traversi ed una troncatrice per il taglio a cuneo che vanno ad aggiungersi agli altri macchinari che già aveva e che utilizzava per l'alluminio.

"Nel maggio - giugno del 1975 mi furono ordinati i primi serramenti con profili in PVC", racconta Orlandi, che precisa: "Solo bianco con una guarnizione esterna sul telaio, sulla battuta,

vetro e fermavetro. La pulitura dell'angolo veniva effettuata tramite fresa (ex rifilatore da laminatoio modificato per la pulizia del cordolo di saldatura) e poi con una levigatrice manuale da mobilificio con carta vetrata di grana sempre più sottile".

In poche parole, Pasquale Orlandi si è inventato delle macchine per i serramenti in PVC "pescando" in altri settori produttivi. Con un sorriso ricorda che per la realizzazione della prima finestra, costruita senza rinforzi, con ferramenta prodotta appositamente da un artigiano lombardo (il vetro da solo era utilizzato per irrigidire la struttura...), ha impiegato quasi una settimana. "Certo - ricorda - gli inizi non sono stati semplici. Il profilo disponibile era quello del *Sistema 300 Iplave*; la persiana fu utilizzata a partire dal 1977 bianca oppure colorata in massa testa di moro. I profili della Iplave, del resto, erano studiati per il mercato tedesco, in grande sviluppo. I clienti italiani, perciò, dovevano adattarsi a quelle esigenze. Nel frattempo, per integrare il reddito si continuava a produrre infissi in alluminio e balconate, abbandonate poi, queste ultime, verso l'80".



Nelle foto: Pasquale Orlandi, i figli Emanuela e Matteo, lo stabilimento

Orlandi Pasquale sas
di Orlandi Matteo,
Emanuela & C.
Via Cesena, 1280
47020 Montiano (FC)
Tel. 0547 314243
Fax 0547 378463
orlandi.pasquale@libero.it

* Responsabile Marketing di Alphacan



Reparto produzione

La produzione si concentra sugli infissi in PVC

All'inizio degli anni '80 l'iplave, poi diventata **Alphacan**, avviava la produzione dei profili della *Serie '600*, decisamente più moderna, con fermavetri ad incastro e tre guarnizioni. Le superfici erano sempre piuttosto squadrate.

A partire da questo periodo Pasquale Orlandi osserva con piacere il calo della domanda del serramento in alluminio a fronte di un deciso incremento di quello in PVC.

"Nel 1982 - racconta - in azienda ha inizio la 'rivoluzione tecnologica' vera e propria con l'acquisto di una pulitrice per infissi a coltelli con fresa, che sviluppa un'accelerazione della produzione e l'assunzione di tre dipendenti, con l'abbandono della produzione di serramenti in alluminio".

"Altro passo importante - prosegue Orlandi - avviene verso il 1988 con l'arrivo sul mercato dei profili in pellicolato finto legno (noce, marrone scuro e poi rovere) e verde, che iniziano la loro lenta ma decisa affermazione. In quel periodo abbiamo proceduto anche all'acquisto di diversi altri macchinari, sempre più performanti, per produrre sempre di più e meglio".

Le tipologie di prodotto, come ricorda Orlandi, inizialmente erano soltanto la finestra e portafinestra ad una e due ante con persiana ester-

na e poi, a partire dal '90, "con l'avvento del *System Master* potemmo finalmente produrre anche i portoncini esterni". I pannelli erano frutto dell'inventiva e variavano tra vetroresina, doghe in PVC, alluminio.

A fine anni '90 inizia poi la produzione anche di finestre scorrevoli in varie tipologie.

L'evoluzione tecnologica dei macchinari di lavorazione - e si percepisce molto bene, tra l'altro, che Pasquale Orlandi ne è un esperto appassionato - permette quasi di gestire dal computer in ufficio le principali lavorazioni: dal centro di taglio con etichettatrice alla troncatrice ed allo scanner.

"Oggi - dice Orlandi - in azienda ci sono quindici persone dedicate soltanto al PVC ed il rapporto tra bianco e sabbia in massa e pellicolato è del 60 e 40 per cento, con importanti quantità di scorrevoli paralleli e molti portoncini realizzati con i pannelli *Zaffiro* di Alphacan".

Il lavoro in azienda ha caratteristiche stagionali. In alcuni periodi dell'anno, in relazione alla stagione turistica, riguarda prevalentemente, ma non esclusivamente, gli infissi di pensioni, alberghi e stabilimenti balneari sulla riviera, sia per restauro che per realizzazioni nuove. Negli altri periodi dell'anno prevalgono, invece, le commesse di imprese e di privati.

La trasformazione in s.a.s.

Col primo gennaio 2006 è poi stata attuata un'importante trasformazione: la ditta individuale è stata trasformata in società in accomandita semplice col cointeressamento, come nuovi soci, dei due figli Emanuela e Matteo Orlandi e del genero Fabio Fabbri. Nasce così la Orlandi Pasquale sas.

Nella struttura organizzativa della nuova società oggi Pasquale Orlandi è l'amministratore delegato e si occupa di preventivazioni e chiusura dei contratti. Il figlio Matteo rileva le misure con funzione tecnico-commerciale presso i clienti; la figlia Emanuela si occupa della contabilità e della gestione amministrativa ed il genero, in qualità di capo officina, gestisce produzione e logistica.

Le pose in opera sono realizzate da personale interno costantemente aggiornato sulle nuove tecniche e sui materiali innovativi.

Pasquale Orlandi afferma con orgoglio che dopo una trentina di anni dedicati alla vendita dei serramenti in zona e nelle province circostanti, oggi, grazie all'impegno e alla dedizione nella cura della clientela e del prodotto, sono i potenziali clienti a contattare l'azienda, nonostante la sempre più agguerrita concorrenza.

Sviluppo graduale e costante

"La nostra filosofia - aggiunge Orlandi - è sempre stata quella di crescere con un'evoluzione graduale. Nel 2005 abbiamo effettuato un ampliamento del capannone preesistente ed è ormai in fase di realizzazione lo show room della sede. La crescita, ripeto, è stata lenta ma costante, come costante è stato l'impegno con cui ci siamo sempre concentrati sulla cura della clientela e sul rispetto dei tempi di consegna pattuiti, per un continuo consolidamento dell'azienda".

Naturalmente in questa crescita non sono mancate le difficoltà. La maggiore, come sottolinea Orlandi, è stata ed è il reperimento di manodopera qualificata per effettuare le pose dei cantieri, in quanto queste figure professionali hanno una certa mobilità.

Considerati i traguardi raggiunti, dunque, oggi per Pasquale Orlandi la scelta del PVC è motivo di giustificato compiacimento.

L'aver scelto d'istinto questo nuovo materiale trent'anni fa "imboccando" la giusta via gli ha permesso, infatti, di togliersi alcune soddisfazioni anche a livello personale e di garantire un presente ed un futuro prospero a tutta la sua famiglia che lavora con impegno e dedizione al suo fianco.