

Le officine **F.lli Ferri s.r.l**

Innovazione, precisione, ampiezza dell'offerta

Su queste basi, con l'opzione per il serramento in PVC e superate le difficoltà iniziali, l'azienda friulana di Enzo Ferri, e dei figli Carmen e Cristian, ha conseguito grandi risultati, con prospettive di ulteriore, marcata espansione. Eccone, in breve, la storia.



La società **Officine F.lli Ferri S.r.l.** nasce a Roveredo in Piano, presso Pordenone, nel 1968 come azienda produttrice di piccola carpenteria metallica e di riparazione di mezzi agricoli. Fondatore ne è Eolo Ferri, sottufficiale dell'aeronautica appassionato di meccanica, che successivamente trasferisce l'attività ai due figli Carlo ed Enzo. La sede attuale, più moderna, è a Budoia, pure in provincia di Pordenone, vicino ad Aviano, ed è facilmente raggiungibile dall'uscita Conegliano-Pordenone dell'autostrada A4. Impegnata inizialmente nella lavorazione di carpenteria metallica appunto, a partire dal 1970 l'azienda si cimenta anche nella produzione di serramenti in alluminio.

"Questa tipologia di prodotto - racconta l'attuale titolare e direttore generale Enzo Ferri - prese poi piede in maniera massiccia, tanto che cominciarono a pervenirci ordini perfino dalla Francia".

Opzione PVC

"Anzi - dice Ferri - furono gli stessi clienti d'Oltralpe che ci commissionarono, in seguito, realizzazioni di serramenti in PVC, che qui in Italia non erano ancora molto diffusi. Così possiamo dire senz'altro che l'approccio della nostra azienda con il PVC avvenne proprio in seguito alle pressioni della clientela francese. Grazie a questo stimolo, nel 1977 iniziò il nostro rapporto commerciale con la società Fersina (successivamente acquisita dal **Gruppo Alphacan**) dalla quale acquistavamo serramenti semilavorati."

"Gli anni '70 e '80 - ci confida Ferri - sono stati anni di esperimenti e di battaglie senza grossi risultati, in quanto la mentalità tradizionalista della zona faceva della plastica un materiale sconosciuto ed inaffidabile. Più di una volta sono stato tentato di gettare la spugna; fortunatamente, visti gli attuali successi, ho tenuto duro."

Nel 1980 le Officine F.lli Ferri, acquistarono dei macchinari per la lavorazione del PVC (sempre con profili Fersina) e finalmente, qualche anno più tardi, il PVC venne a trovare la sua giusta collocazione e diffusione nel panorama dei serramenti friulani.

Ferri prosegue con la storia della sua azienda: "A quel punto abbiamo introdotto la figura di un agente, il cui compito era occuparsi della vendita del serramento in PVC durante le fiere locali. Sempre in quegli anni siamo inoltre riusciti a conquistare importanti appalti in opere pubbliche come scuole ed uffici, specialmente in provincia di Trieste." La strada per il PVC si è ormai spianata, e le Officine F.lli Ferri viaggiano a forte velocità.

"Un altro passo importante in azienda - continua il titolare - è stato quello di dare una svolta netta alla direzione con l'acquisto, piuttosto impegnativo sia a livello economico che gestionale,



della quota di mio fratello e socio Carlo e l'inserimento nella compagine societaria dei miei due figli, nella parte commerciale e direttiva rispettivamente, e di due nuovi agenti, ampliando così l'area di vendita."

Massima precisione e produttività

L'azienda ha già ottenuto la certificazione ISO 9001 Vision 2000 e recentemente, in collaborazione con il produttore di ferramenta **Maico s.r.l.**, promotore del progetto "Guardian Angel", ha ottenuto il certificato di resistenza all'effrazione UNI EN 1627-30 CR2 sulla sua finestra *Sicura Plus*. È inoltre in previsione la certificazione CE dei serramenti, requisito fondamentale d'ora in avanti per qualsiasi serramentista. Ferri ed i suoi collaboratori puntano molto sull'innovazione. "Le ultime novità introdotte in azienda - precisa - riguardano in particolare il riesame e la rivisitazione dei processi produttivi, l'adozione di nuovi macchinari e la riorganizzazione del personale con l'inserimento di altri addetti, senza dimenticare l'adozione della nuova serie di profili Alphacan del *System Class*. L'obiettivo è raggiungere i massimi livelli in termini di precisione e di aumento della produttività."

Sono in programma, inoltre, la creazione di nuove show room e la partecipazione a numerose fiere, con la convinzione di ottenere degli ottimi risultati anche se i tempi attuali non permettono grossi investimenti da parte dei privati sia nelle nuove costruzioni che nella ristrutturazione.

Enzo Ferri descrive brevemente la sua ditta: "L'azienda si articola su un'area di 8000 m², di cui circa 3000 coperti, e si avvale della collaborazione di un organico qualificato di trenta persone. I miei due figli, Carmen e Cristian, si occupano rispettivamente di qualità, rapporti con il personale, marketing e pubblicità nonché di preventivazione e coordinamento della forza vendita. Il loro lavoro è supportato da due persone di fondamentale importanza e affidabilità: un responsabile tecnico, Edi Franzoi, e un responsabile amministrativo, Maria Rita Magris. Altri collaboratori che svolgono importanti funzioni completano poi l'organigramma aziendale."

Rapporti qualificati con i clienti

"Accanto agli uffici - continua Ferri - si estende un'ampia show room, dove la clientela, costituita da imprese, enti pubblici, studi tecnici e progettisti e naturalmente privati, può toccare con mano la vasta gamma di realizzazioni che possiamo offrire". Il mix produttivo delle F.lli Ferri spazia,



Officine F.lli Ferri S.r.l.
Via Sampariva, 4
Zona Industriale
33070 Budoia (PN)
Tel. 0434 654933
Fax 0434 654932
info@officineferri.com
www.officineferri.com

infatti, dai serramenti in PVC ed alluminio agli infissi particolari (blindati e di sicurezza), dalla carpenteria metallica (capannoni industriali, palestre, centri commerciali) a quella speciale, dettata dalla creatività dei progettisti più esigenti. "Diciamo che attualmente la nostra azienda si propone l'obiettivo di una maggiore accelerazione in direzione dei settori del pubblico, delle imprese e di quello alberghiero." Il vantaggio offerto al cliente dalle Officine F.lli Ferri vuole essere proprio questo: il cliente può trovare un interlocutore completo per la realizzazione di qualsiasi edificio, grazie anche alla presenza all'interno dell'azienda di un ufficio tecnico composto da quattro persone, dedicate alla progettazione ed alla soluzione di problemi ed esigenze tecniche di ogni tipo. "Oltre al personale interno - precisa Ferri - attualmente disponiamo di tre agenti, che si occupano prevalentemente della vendita di serramenti in PVC e coprono il Friuli e la parte orientale del Veneto. Per quanto concerne la consegna e l'installazione degli infissi sono attualmente utilizzate tre squadre di posatori interne all'azienda ed alcune esterne."

In programma la nuova sede

Nel futuro delle Officine F.lli Ferri è già definito un programma di importanti investimenti: la realizzazione di una nuova sede in una nuova area già acquisita, con spazi produttivi più ampi e adeguati. Gli stessi uffici e la show room saranno molto più visibili, in quanto sorgeranno in prossimità di una strada con elevata intensità di traffico.

Ma non meno importante sarà l'ulteriore potenziamento dell'organizzazione di vendita. Secondo Enzo Ferri, infatti, "una parte importantissima del lavoro di un buon venditore è il rapporto con la clientela. Chi compera oggi un immobile vuole scegliere ogni elemento con un occhio critico al costo, alle caratteristiche di funzionalità e di piacevolezza estetica e con una sempre maggiore conoscenza delle caratteristiche del prodotto. La presenza di venditori ed agenti tecnicamente preparati ed in grado di mettere i potenziali acquirenti a loro agio e di rispondere esaurientemente alle loro domande sul PVC sono pertanto, assieme alla proposta di sale esposizioni sempre più curate nei dettagli, fattori ormai essenziali della riuscita di un produttore di serramenti."

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 Marina Lombardi, imprenditrice

“Forza e dolcezza, elisir per la riuscita”

Contitolare della Serfa System S.r.l. di Pregnana Milanese, privilegia le relazioni interpersonali, crede nella capacità espressiva e sa riservarsi il tempo necessario per affetti famigliari, amicizie, cultura e svago



Le vicende internazionali e le conseguenti considerazioni a livello politico, sociale, culturale, economico degli ultimi anni hanno riportato, con particolare vigore, l'attenzione di sociologi, economisti, politici e dell'intera opinione pubblica sullo stato e sul ruolo della donna nelle società d'oggi. Su di un argomento, cioè, che proprio perché torna nasconde, evidentemente, un problema tutt'altro che risolto quanto vitale.

Nel suo piccolo e con tutta modestia, anche “Il Nodo” vuole entrare nel discorso gettando un'occhiatina all'interno del nostro settore, quello dei serramenti, tradizionalmente occupato dal sesso maschile a tutti i livelli, per constatare come anche qui una presenza femminile vi sia; e molto significativa. Lo faremo con alcune interviste a donne imprenditrici, cercando di metterne in rilievo sia le capacità manageriali, sia “l'umanità” tipicamente femminile.

Oggi cominciamo con **Marina Lombardi**, giovane e dinamica imprenditrice che da anni, assieme al marito, gestisce un'azienda solida e brillante, produttrice di serramenti in PVC e complementi per l'edilizia: la Serfa System S.r.l. di Pregnana Milanese.



- **Da quanto tempo si occupa di questa attività e quale è il suo ruolo?**

Dal 1990 opero in Serfa System, dove, oltre a ricoprire il ruolo di amministratore, dedico gran parte della mia operatività all'area tecnico-produttiva e del marketing. Il problem-solving quotidiano ancora mi sottrae troppo tempo all'operatività di gestione e controllo cui mi sono ripromessa tendere nel prossimo futuro, proprio per migliorare gli standard attuali.

Negli ultimi anni l'organico della ditta ha subito delle modificazioni importanti e l'inserimento di figure professionalmente competenti ed aggiornate sta diventando un'esigenza sempre più forte per migliorare i servizi e creare la differenziazione necessaria per contrastare la concorrenza, sempre più accesa nella nostra zona geografica.

Il mio attuale ruolo è proiettato nel prossimo futuro ad orientarsi necessariamente a 360° gradi verso aree elettive che necessiteranno di figure autonome e responsabili per alcuni ambiti operativi.

- **Come ha contribuito a sviluppare le potenzialità della sua azienda?**

Analizzando le risorse umane disponibili all'interno e adattando a queste i modelli operativi, ma soprattutto instaurando un buon rapporto di reciproca collaborazione. Il team affiatato che si è consolidato opera perseguendo tre fini: qualità, cordialità, professionalità, obiettivi preposti ad ogni nostro intervento rivolto all'utente finale.

- **L'aspetto “tecnico/produttivo” del lavoro le interessa più o meno di quello commerciale, finanziario e di marketing?**

L'interesse è buono per l'area tecnico-produttiva; avrei gradito, nel tempo, poterla delegare, ma attualmente le figure professionali presenti in azienda non hanno acquisito ancora

autonomia in questo delicato comparto, specie per quanto riguarda la produzione, l'organizzazione dei lotti e delle distinte di taglio, che pertanto a tutt'oggi rientrano nelle mie competenze dirette.

L'aspetto commerciale e di marketing sono le aree che personalmente prediligo. Ho una naturale propensione, infatti, verso le attività che richiedono capacità espressiva e di relazione interpersonale. Col 2005 ho assunto la funzione di referente aziendale per tutti i processi di fidelizzazione del cliente, di customer satisfaction, di potenziamento e sviluppo dei partners, in quanto alla base di una buona strategia di sviluppo ci sono sempre ottime relazioni personali, fonte inesauribile di stimoli reciproci.

- **Come ha cercato di trasmettere, all'utente finale, la fiducia nel serramento in PVC prodotto e commercializzato dalla sua azienda?**

Semplicemente lasciando che l'utente si rendesse conto di poter soddisfare attraverso questo prodotto alcuni “bisogni” per lui importanti. Le valenze attive del prodotto acquisite e trasmesse attraverso una progressiva formazione tecnica hanno contribuito al superamento delle obiezioni.

- **Com'è il suo rapporto con i collaboratori, con gli agenti esterni, con gli operatori di settore e gli enti pubblici?**

Molto aperto, a volte anche confidenziale e basato, come già precedentemente espresso, su un'ottima collaborazione interpersonale. Con gli agenti è meno felice la situazione a causa del turnover degli stessi negli ultimi sette anni. Il mancato raggiungimento degli obiettivi li fa decadere e lì, anche se il rapporto è splendido, entrano in gioco valutazioni economico-aziendali che impongono scelte e rinnovamenti.

Da quest'anno, dedicandomi maggiormente all'aspetto comunicativo, sarà materialmente possibile ricavare più tempo per azioni mirate di selezione.

- **C'è un'impronta, un supporto o una caratteristica squisitamente femminile che ha voluto dare alla sua organizzazione?**

La determinazione mi caratterizza: cerco di trasmetterla, perché in questo settore è facile incontrare degli “squali” e bisogna sapersi difendere. Allo stesso tempo, a volte abbassare le barriere e mostrare la propria debolezza può stupire e, contemporaneamente, affascinare. In sintesi, direi che un mix di forza e dolcezza sono l'elisir per la riuscita! Naturalmente uniti ad un pizzico di “sesto senso” che noi donne sempre abbiamo. Ovviamente, però, la competenza deve necessariamente supportare quanto sopra, che diversamente non reggerebbe.

- **Ha trovato qualche pregiudizio od ostacolo operando in un settore lavorativo convenzionalmente maschile?**

Absolutamente no! Anzi trovo che sia piacevolmente arricchente. Non ho mai temuto il confronto!

- **Quanto tempo della sua giornata dedica al lavoro? Come riesce a conciliare il tempo che poi deve dedicare alla famiglia, al tempo libero e a se stessa?**

Parecchio tempo: le responsabilità me lo impongono ma, anche se qualche curva gaussiana l'ho avuta pure io, finora sono sempre riuscita a conciliare il lavoro con l'essere mamma di Luca e Laura, oggi adolescenti. Per anni ho penalizzato il mio tempo libero, ma sono stata ampiamente compensata dalle soddisfazioni personali e familiari.

- **Cos'altro ci può dire della sua vita al di fuori dell'azienda?**

Amo la musica e con amici ai quali sono legata dalla stessa passione organizzo spettacoli ricreativi in centri anziani e degenze private, dove, al di là del sacrificio personale, nulla è più appagante di quel sorriso che a volte in mezzo a tanta sofferenza riesci a strappare!

Per scrollarmi poi di dosso un poco del molto stress che accumulo mi diverto praticando canto gregoriano e yoga. L'atletica leggera è lo sport che prediligo e che seguo attivamente dal 2000, quando mia figlia Laura iniziò a praticarla a livello agonistico: oggi, a soli 14 anni, è campionessa italiana 2004 nei 300 metri piani. Un grande successo dopo un anno davvero impegnativo, ma anche un concreto punto di partenza e sfida per le prossime Olimpiadi!

Il lavoro è per vivere, ma non bisogna vivere per il lavoro! E a 41 anni qualche rivincita bisogna prendersela.

Certificazione energetica per il serramento in PVC

Un'opportunità da non perdere

Il certificato di trasmittanza termica previsto dal D.M. 2 aprile 1998, in attuazione all'articolo 32 della legge 10/91, evidenzia i vantaggi del serramento in PVC quanto a proprietà isolanti e durata

di Piero Mariotto*

Negli ultimi trent'anni in Italia abbiamo assistito all'enorme sviluppo delle aziende produttrici dei profili in alluminio ed al forte incremento numerico dei loro serramentisti per alcuni precisi fattori tra essi concatenati:

- non sono intervenute leggi che regolamentassero a livello tecnico-prestazionale la scelta di un prodotto rispetto ad un altro;
- le aziende non erano tenute a dimostrare le effettive qualità prestazionali dei loro prodotti;
- l'unico metro di confronto nel mercato è stato il prezzo.

Nel resto dell'Europa, invece, a fronte della prima crisi energetica degli anni '70 un'oculata politica di risparmio creò una serie di strumenti legislativi per stabilire prestazioni chiare ed inequivocabili circa l'uso dei materiali da costruzione. Attraverso disposizioni legislative mirate furono stabiliti i valori prestazionali che dovevano essere rispettati da tutti, si trattasse di un lavoro sia pubblico che privato: nel caso dei serramenti, obbligando i serramentisti a certificare i prodotti da loro forniti. In Inghilterra, per esempio, il governo stabilì che le prestazioni standard di qualunque serramento dovessero rimanere tra $U=2 \text{ W/m}^2\text{K}$ e $U=2,2 \text{ W/m}^2\text{K}$, con il risultato che l'attuale quota di mercato del PVC rappresenta oggi il 60% del mercato globale degli infissi in quel paese.

All'origine, dunque, del successo del PVC in Europa sta una precisa volontà dei diversi governi di ridurre le spese relative al loro bilancio energetico interno, e non una strategia di marketing dei grandi gruppi industriali estruso-



ri di materie plastiche.

In Italia il varo della legge n. 10, nel gennaio 1991, di fatto andò a colmare un vuoto legislativo, ma ancora mancava di un preciso strumento di controllo. Il successivo decreto ministeriale 28 aprile 1998 stabilì criteri precisi per il calcolo della trasmittanza termica, obbligando i serramentisti, diciotto mesi dopo la sua pubblicazione, cioè solo dall'ottobre del 2000, ad accompagnare la fatturazione dei serramenti con un *certificato di trasmittanza termica*, nel quale viene calcolato il valore medio di trasmittanza del serramento stesso.

Questo certificato deve essere presentato nell'insieme della *relazione tecnica* prevista dall'art. 28 della legge 10/91 che, fra l'altro, prevede sanzioni in caso di inosservanza delle prescrizioni precedentemente descritte (come previsto dall'art. 34 della stessa legge) che variano da 516 a 2.582 Euro. La legge 10/91 è obbligatoria per tutti i lavori eccezion fatta per le semplici sostituzioni, addirittura ivi non contemplate.

Dieci anni ci sono voluti per rendere attuativo il decreto legislativo dell'aprile 1998 che consente di adempiere al primo obiettivo della legge 10/91, cioè un risparmio del 20% sul costo energetico nazionale.

I serramenti in legno o in PVC, in virtù delle loro naturali proprietà isolanti, ottemperano sempre a quanto richiesto, quindi, anche se non ne viene indicato l' U termico relativo, si trovano sempre in linea con le esigenze della legge 10/91, mentre l'alluminio e l'alluminio/legno si trovano quasi sempre in difetto rispetto

alle prescrizioni ivi indicate: per essere in regola dovrebbero costare molto di più.

Ora, dunque, i costruttori di serramenti in PVC dispongono dello strumento legislativo che consentirà loro di acquisire nuove, consistenti quote di mercato. A questo punto è chiaro che tutti i produttori di sistemi in PVC, nella speranza che riconoscano l'utilità di queste normative, si dovrebbero impegnare a divulgarle ed a farle applicare a vantaggio dell'intero comparto italiano dei serramenti in PVC. Vale qui la pena rammentare che i serramentisti dell'alluminio oggi in Italia sono circa 8000 mentre i colleghi del PVC sono solo 700!

Fino ad oggi, purtroppo, le scelte progettuali di un serramento rispetto ad un altro non sono state condizionate dalla legge 10/91 ma dai pochi fondi a disposizione e così prodotti che riuscivano a soddisfare i principali parametri - ottima resistenza nel tempo, assenza di manutenzione e buona estetica - come i serramenti in PVC, si scontravano con la realtà dell'esigenza di un prodotto a basso costo. Questo, ovviamente, ha giocato a favore di quei serramentisti di alluminio che hanno riversato sul mercato serramenti esteticamente convincenti, ma non conformi alle reali esigenze di risparmio energetico.

Ora che risultano cogenti gli obblighi previsti dalla legge 10/91, un normale profilo in PVC di colore bianco risulta essere generalmente in regola con i valori previsti e molto più conveniente. **A parità di coefficiente di trasmittanza termica indicato, il PVC è il miglior prodotto al minor costo**, rispecchiando esat-

tamente la tendenza di mercato nel resto dell'Europa.

L'attuale mercato del PVC in Italia viene indicato dagli analisti di settore tra il 13% ed il 15%, ma se andiamo ad analizzare il mercato specifico dei LLPP e dei grandi lavori privati la quota percentuale non supera l'1,5%. L'unico reale mercato è ancora quello del privato dove, grazie alle buone esecuzioni realizzate ormai da quasi tutti i serramentisti che adottano profili e sistemi di produzione qualitativamente alti, si verifica un continuo incremento.

Come fare per far impennare l'incremento, continuo ma pur sempre modesto, rispetto ai numeri dell'alluminio? Attraverso la **certificazione energetica**. E' un'opportunità da non perdere!

Ai potenziali clienti deve essere spiegata la reale utilità di questo strumento: il risparmio energetico che si traduce in risparmio economico. Minore dispersione termica significa minor consumo di combustibile per il riscaldamento durante l'inverno, mentre un miglior isolamento riduce drasticamente le spese per il condizionamento degli edifici nei mesi caldi. Ed a quanti sono particolarmente sensibili ai problemi dell'ambiente va sottolineato, infine, come un minor consumo equivale ad un minor impatto ambientale e quindi a minor inquinamento.

Maggiori informazioni in merito alla compilazione della Certificazione Energetica dei serramenti possono essere richieste all'Ufficio Tecnico Alphacan.

* Consulente, esperto di norme tecniche del settore serramentistico, collabora con Alphacan per la realizzazione di un progetto di promozione e divulgazione dei serramenti in PVC presso gli Enti Pubblici