

ZANASI SERRAMENTI, TECNOLOGIA E 'CORDIALITÀ'

L'azienda di Chizzola d'Ala, in Trentino, raccontata dal suo fondatore, Stefano Zanasi



Stefano Zanasi con il suo staff



Stefano Zanasi con Lucio Dallaserra

E' dal 1989, quando fu creata dall'attuale contitolare Stefano Zanasi, che la ZANASI SERRAMENTI S.A.S. produce serramenti in PVC a Chizzola d'Ala, nella Vallagarina trentina in prossimità del confine con la provincia di Verona. Questa posizione, prossima al raccordo Ala-Avio dell'Autostrada del Brennero ed esattamente a metà strada tra i due capoluoghi, Trento e Verona, è risultata certamente uno dei fattori strategici e logistici significativamente favorevoli allo sviluppo successivo di questa azienda.

"All'inizio - ci dice Stefano Zanasi - lo stabilimento occupava un'area piuttosto ristretta - circa 300 m² - e l'azienda era attiva esclusivamente in zona, proponendosi con il marchio Fersina e garantendo piccole forniture di serramenti ai privati. Oggi la Zanasi Serramenti si estende su circa 3.000 m² di superficie, 2.000 dei quali coperti, ed opera prevalentemente nel Nord Italia ed in particolare in Trentino, Alto Adige, Emilia Romagna, Veneto e Lombardia. La nostra organizzazione commerciale risponde ad una precisa scelta strategica: presentare il proprio prodotto attraverso una rete di punti vendita gestiti direttamente (Rovereto, Verona, ecc.). La nostra offerta è estesa a tutte le tipologie di porte, finestre, persiane e scuri realizzate con i sistemi Alphacan. La partnership di 15 anni, del resto, ha consentito un rapporto di collaborazione efficace e professionale fra le due aziende".

Nell'aspetto organizzativo, inizialmente dell'intera gestione si occupava lo stesso Stefano Zanasi, allora titolare unico dell'azienda, che si avvaleva della collaborazione di un dipendente per l'attività relativa alla produzione dei serramenti. "A cominciare dalla stesura dei preventivi - sottolinea - curavo anche il

trasporto, l'installazione e la posa in opera del prodotto finito, oltre ad altre attività strettamente legate alla vendita, come la partecipazione alle fiere e la promozione del marchio". L'evoluzione successiva ha fortemente cambiato e riorganizzato l'organico aziendale. Nel 1992 è entrata nella s.a.s., come socia, Laura Gober, la quale ha affiancato nella gestione amministrativa Stefano Zanasi - che si è riservato la funzione di direttore commerciale - ed ha poi assunto il ruolo di responsabile amministrativa. Attualmente il team, oltre dai titolari, è composto da due responsabili dell'ufficio tecnico, un capo della produzione, un responsabile logistico e un coordinatore per l'installazione e posa in opera del prodotto finito.

Dal 1991 ad oggi la Zanasi Serramenti ha ampliato notevolmente l'area di commercializzazione del serramento in PVC. La collaborazione iniziale con la ditta Portas di Verona, che si proponeva come rivenditore del prodotto finito, diede un considerevole impulso all'espansione dell'azienda anche in zone che fino a quel momento non erano state prese in considerazione. Inoltre, "la politica commerciale che decisi di adottare in seguito - rileva Zanasi - e che rappresentava una vera novità per l'epoca, finì per dare la spinta definitiva alla crescita dell'azienda: la presentazione del serramento in PVC era infatti pianificata in luoghi densamente frequentati sia da privati che da potenziali rivenditori, quali i centri commerciali (ad esempio la Città Mercato a Verona) e addirittura i supermercati. L'iniziativa riscosse un enorme successo, tant'è vero che azioni di questo tipo sono divenute una prassi nel settore degli infissi in PVC".

Il passo successivo per la diffusione del prodotto fu l'apertura di una sala esposizioni a Verona, seguita ad un anno di distanza (1993) da un'altra a Rovereto (Trento). Successivamente, molte altre show room sono state inaugurate, fino a coprire una vasta area nel Nord-Est.

"Nel febbraio 2000 - prosegue Zanasi - stipulai con l'amico Dario Passarini un accordo commerciale che portò alla nascita di una nuova azienda, la Serramenti Verona Porte S.r.l., che tuttora si occupa di preventivazione, produzione e distribuzione di serramenti



in PVC essenzialmente nella provincia di Verona". E grazie alla produzione diretta e all'ottima organizzazione tecnico-commerciale, oltre che all'apertura di una sala esposizioni a Verona ed una, recentemente inaugurata, a Nogara (cfr. il *Nodo n. 2*), la Serramenti Verona Porte si è rivelata un'azienda leader nel settore, forte proprio della collaborazione con la Zanasi Serramenti.

Per citare qualche cifra, attualmente, considerando sia la Zanasi Serramenti che la Serramenti Verona Porte, il numero dei dipendenti è salito a 33 (per essere precisi, 11 addetti alla produzione, 5 impiegati, 8 posatori e 9 addetti alle vendite), a cui vanno però aggiunti gli agenti esterni. Il fatturato iniziale di circa 300.000 Euro del 1990 ha continuato ad aumentare: nel 1993 ha sfiorato 1.250.000 Euro e nel 2002 ha raggiunto i 5.600.000 Euro, grazie ad una produzione annuale di circa 16 mila serramenti.

Questi risultati positivi, come spiega lo stesso Stefano Zanasi, sono in larga misura da ricondurre all'impostazione dei rapporti interni all'azienda; rapporti caratterizzati da uno "spirito di gruppo" che favorisce un clima informale e collaborativo tra tutti i dipendenti. "La mia più grande soddisfazione - sottolinea Zanasi - è constatare che l'affiatamento di un gruppo di persone si è trasformato in forza motrice di un team agguerrito. Sono convinto che il merito di tutto il nostro successo stia nella nostra filosofia. E' fondamentale trasmettere l'umanità e la passione per il nostro lavoro anche ai clienti, perché la finestra è un concentrato di tecnologia che ha bisogno di continua ricerca, e solo la costante dedizione di persone motivate alla consulenza, progettazione e installazione garantisce un risultato perfetto."

Zanasi riscontra con orgoglio che, nonostante

l'ovvia presenza sul territorio di altre aziende del settore, la sua è una delle realtà più importanti e più presenti sul mercato, forse proprio per la cura particolare riposta nei vari aspetti della vendita del serramento in PVC. "La frase ricorrente di qualsiasi serramentista al mondo - dice - è «la mia finestra è la più bella e tecnicamente la migliore sul mercato». La difficoltà del compito del serramentista, oltre naturalmente a realizzare un prodotto di qualità, sta soprattutto nel trasformare la sua finestra nella più 'cordiale', puntando sull'unico fattore che diversifica le varie aziende leader. Sto parlando del servizio offerto al cliente e dell'atmosfera che lo accoglie quando si rivolge all'azienda, che devono essere 'friendly' per rispondere a tutte le esigenze dei target più svariati: privati cittadini, amministrazione pubblica, contract, ecc. ... dando naturalmente per scontate la qualità pregevole del prodotto



finito e la professionalità dimostrata nella sua installazione e posa in opera."

Per quanto riguarda il processo produttivo, l'azienda di Chizzola d'Ala si avvale, come sottolinea Zanasi, di una struttura in linea con le più recenti tecnologie: "praticamente tutte le macchine in dotazione sono di recentissima fabbricazione - dice - e il reparto può contare su centri di taglio, centri di lavoro, banchi di pulizia e banchi ferramenta totalmente automatizzati e di alto livello". Sta inoltre per essere ultimata la fase di ulteriore ampliamento dell'area di produzione, "che arriverà a raddoppiare lo spazio riservato alla realizzazione dei serramenti. Il numero di unità finestre prodotte potrà quindi aumentare ulteriormente rafforzando ancora la già cospicua posizione della Zanasi Serramenti nel mercato degli infissi in PVC".



Alcune immagini della show room di Rovereto e dello stabilimento di Chizzola di Ala