

Quarant'anni in crescita per Zanetti Srl

Alla seconda generazione, l'impresa di Pergine sfida la crisi dell'edilizia investendo su innovazione e internazionalizzazione.

HA FESTEGGIATO nel mese di ottobre i quarant'anni di attività. Un traguardo raggiunto in un momento di grande crescita dell'azienda, orientata ora più che mai all'innovazione tecnologica, al miglioramento dei processi produttivi, all'export e all'internazionalizzazione con una commessa da 6,5 milioni di euro per la costruzione a Tripoli del centro commerciale più grande del Nord Africa. Il 40esimo è stato celebrato assieme agli oltre trenta dipendenti in visita sui propri cantieri in Trentino e in Alto Adige, dove si trovano alcune delle più belle strutture firmate Zanetti Srl.

L'azienda di Pergine è specializzata nella fornitura e messa in opera di facciate continue, rivestimenti esterni, coperture in vetro, serramenti in alluminio e schermatura solari integrate. "Creiamo il vestito dell'edificio" spiega Alberto Zanetti, titolare dell'azienda con i suoi familiari.

La storia del marchio Zanetti è una storia di famiglia. In Valsugana, 40 anni fa, Alfonso Zanetti ha avviato l'attività dopo essersi trasferito dal Veneto.

A distanza di quasi mezzo secolo, Alfonso ricopre ancora oggi il ruolo di amministratore delegato. "Papà - racconta Alberto, la seconda generazione assieme alla sorella Donatella - era responsabile dei montaggi di una ditta veneta che realizzava cantieri in Trentino. A Trento conobbe la mamma, si trasferì e si mise in proprio". Donatella è responsabile dell'amministrazione. Alberto è direttore commerciale. Ha studiato all'estero e si è laureato con una tesi sul tema dell'internazionalizzazione nel settore di competenza dell'azienda di famiglia. Anche la mamma lavora nella struttura. Tutti insieme contribuiscono a creare quel clima tipico delle aziende a conduzione familiare, capace di creare forti sinergie e di fare squadra. Alla fine degli anni Settanta e negli anni Ottanta Zanetti sceglie subito una strada diversa rispetto alla concorrenza, decidendo di impiegare e porre materiali ad alta qualità che provenivano dalla Germania e presentavano caratteristiche migliori rispetto a quelli presenti nel panorama



La piscina di Canazei tra i lavori di Zanetti



Foto di gruppo in occasione del 40° anno di attività

italiano. Il mercato di riferimento è in questa fase il sud Italia. "A quei tempi - prosegue Alberto - lavorare in Meridione era come andare all'estero. Poi ci fu Tangentopoli che bloccò il settore immobiliare. Così papà si rivolse all'Alto Adige, dove realizzammo molte strutture, anche su committenza pubblica, con altissime specifiche qualitative". In seguito, grazie anche all'ingresso in azienda di Alberto, gli anni Duemila sono il periodo dell'internazionalizzazione. Lo sguardo è rivolto ai mercati arabi. "Tra il 2003 e il 2005 - spiega - abbiamo partecipato ad alcune fiere a Dubai e in Kuwait. Ma la concorrenza era troppo aggressiva. Per essere competitivi avremmo dovuto aprire una sede produttiva a Dubai, come ci fu proposto da importanti sceicchi locali. Una scelta che non ci parve opportuna. Così abbiamo deciso di puntare su mercati più accessibili, come la Libia. Anche in questo caso abbiamo iniziato con le fiere, per passare alla realizzazione di edifici privati di piccole e medie dimensioni. Poi sono giunte le grandi commesse. A Tripoli, nel 2009-2010 abbiamo iniziato la costruzione del più grande centro commerciale del Nord Africa: 155.000 metri quadrati in pianta. Noi forniamo 18.500 metri quadrati di superficie vetrata (facciate continue esterne, serramenti in alluminio, coperture vetrate interne e vetrate dei negozi). A inizio febbraio 2011 eravamo nel pieno dei lavori, poi è scoppiata la rivoluzione. Ci siamo fermati. Ma 14 mesi dopo, nel maggio 2012, i lavori sono ripresi senza nessuna implicazione negativa. A metà 2013 la costruzione sarà ultimata". Insieme alla Libia, Zanetti srl guarda ad altre realtà. "Abbiamo realizzato importanti lavori in Nigeria nel 2010 e nel 2011. Ora stiamo cercando di proporci in altri mercati come la Tunisia, l'Iran e il Kazakistan".

L'attenzione all'estero di Zanetti Srl ha coinciso negli ultimi anni con importanti investimenti per migliorare i processi produttivi ("ci siamo dotati di macchinari nuovi a controllo numerico per incrementare efficienza e competitività") e con il miglioramento dell'offerta al cliente mediante lo studio di nuove soluzioni e nuovi prodotti ("abbiamo fatto un balzo in avanti in termini di innovazione"). Alberto Zanetti si riferisce in particolare ai profili in alluminio, che costituiscono insieme al vetro le facciate e le coperture di Zanetti. Fino ad alcuni anni fa, l'azienda acquistava presso terzi i profili. "Ora - precisa Alberto - siamo in grado di progettarli internamente con il grande vantaggio di poterli adattare a ogni nostra esigenza e alle richieste del cliente. Possiamo così produrre facciate con soluzioni personalizzate. Questo processo di continua innovazione e creatività ci ha inoltre permesso di sviluppare soluzioni specifiche per la riqualificazione energetica degli edifici e per la realizzazione di facciate vetrate in legno". All'ampliamento dell'offerta Zanetti ha fatto seguito una crescita interna non solo nel numero del personale ma, soprattutto, nelle maestranze e nelle qualifiche professionali interne. "Per noi è fondamentale investire sulla formazione del nostro personale - conclude il direttore commerciale - e sul loro coinvolgimento nell'operatività aziendale. Ognuno dei nostri dipendenti è autonomo e indipendente rispetto agli altri. Ma noi stimoliamo ciascuno di loro a condividere competenze ed esperienze all'interno del reparto e tra diversi reparti. In questo modo le conoscenze interne si diffondono, continuano a crescere e ad evolvere, sfociando in quella flessibilità e innovazione aziendale che oggi ci sta premiando a 360° nonostante la crisi". (adb)