

In anticipo sulle tendenze puntando a qualità e assistenza

Non farsi cogliere impreparati e trasformare ogni opportunità in vantaggio competitivo: con questo approccio **Gusella Group**, cliente del consorzio Griffer Venerota, ha chiuso un 2009 in positivo e affronta con fiducia il mercato a venire.

Gusella Group nasce nel 1960 a Mornago, nella Provincia di Varese. Fondato da Virginio Gusella, presidente del gruppo, vanta oggi ben tre aziende in cui la seconda generazione, il figlio Fabio, si occupa sia della parte amministrativa sia commerciale. Un'azienda solida che in tempo di crisi può vantare una chiusura positiva del bilancio 2009: +9%. Qual è il segreto? È presto svelato in quanto Fabio Gusella, che ci accompagnerà oggi alla scoperta della sua azienda, non ne fa una questione di segretezza, anzi di vanto. «Facciamo serramenti per la terza generazione dei nostri clienti – ci svela -. E questo è possibile per la qualità del prodotto e per l'assistenza che garantiamo ai clienti». L'azienda produce infissi in legno di fascia medio-alta: i telai variano dai 70 a 92 mm nella variante complanare, per arrivare poi fino ai 129 mm, per rispondere a tutte le esigenze dell'ambiente residenziale, industriale e pubblico.

Avanguardia nella certificazione

«I nostri sono infissi omologati – sottolinea il geometra Fabio Gusella -. Offrono valori di isolamento termico e acustico di assoluto rilievo, permettendo di risparmiare sui costi di riscaldamento». Gusella Group opera per il rispetto dell'ambiente, impiegando tecnologie a basso impatto ambientale e realizzando prodotti in linea con i requisiti ecologici. Fin dall'inizio l'azienda di Mornago ha scelto la via della certificazione e non si è trovata impreparata all'appuntamento con la marcatura CE, all'inizio di febbraio. Sulla crisi che sta colpendo il mercato,



Gusella sottolinea come il settore risenta soprattutto del problema dei pagamenti. «La crisi è finanziaria, non del lavoro – commenta -. Noi cerchiamo di venire incontro al cliente offrendo dilazioni nei pagamenti: fino a 48 mesi senza interessi». Il 2010, l'imprenditore ne è sicuro, sarà l'anno più duro per le famiglie e le piccole e medie imprese. «La fascia medio-alta sta trascinando il settore – sottolinea Gusella -, mentre il mercato delle seconde case, magari al mare o in montagna, risente maggiormente della crisi. Si è costruito troppo anche quando non era necessario. Non bisogna dimenticare, poi, il problema "banche": prima finanziavano anche il 125%, ora al massimo il 70%, non dando ossigeno alle piccole e medie imprese».

Il futuro del serramentista: tecnico, finanziatore e informatore

Tra i fattori di forza di questa azienda, oltre alla qualità del prodotto e alla competenza, come si è già capito, c'è anche un'attenzione particolare al cliente, non solo nella realizzazione delle richieste ma anche nella risposta alle esigenze economiche. Con la promozione degli incentivi fiscali, ad esempio, il gruppo Gusella ha realizzato il 70% del proprio volume d'affari con il privato, garantendogli in tempo di crisi qualità e risparmio. «L'incentivo fiscale è certo un'occasione da non perdere per il privato – conferma l'imprenditore -. Ma non è stata un'iniziativa ben pubblicizzata. Noi, come azienda, l'abbiamo promossa ma questo non basta».

Interessante è il punto di vista del geometra Gusella sul futuro del serramentista. «Ai nostri operatori sarà richiesto non solo di rivestire il ruolo di tecnico ma anche di finanziatore e informatore – sottolinea Gusella -. All'estero, invece, non è così: i ruoli sono ben definiti e questo dovrebbe succedere anche in Italia per garantire un mercato competitivo». Un altro punto di forza di questa azienda è la partnership con Ferramenta Venerota. «Un anno fa abbiamo conosciuto il nostro partner. Ci tengo a definirlo così perché Ferramenta Venerota per noi non è solo un distributore, ma un esperto qualificato con cui abbiamo già instaurato un ottimo rapporto di colla-

borazione». L'ultima domanda, a questo punto, è d'obbligo: che ne pensa di Griffer Magazine? «La leggo con interesse e ritengo dovrebbe essere ancora più tecnica – commenta -. Il mo-

tivo è semplice: nessuno può insegnare ad un serramentista il suo mestiere ma una rivista, come Griffer Magazine, può aiutare le piccole aziende ad operare scelte strategiche».

