VANONCINI

LE DUE ANIME DEL SISTEMA A SECCO

L'azienda in provincia di Bergamo è impresa edile e rivendita specializzata nella tecnologia costruttiva a secco. Tecnologia di cui è pioniera e attorno a cui ha costruito e propone una serie di servizi. Che divulga anche attraverso momenti di formazione specifica

di Giacomo Casarin

«All'inizio l'azienda è nata come impresa di costruzioni», spiega Valerio Rubin, responsabile marketing e comunicazione di Vanoncini. «Il passaggio a rivendita è stato il più naturale possibile. Nel nostro magazzino di impresa di costruzione, infatti, venivano ogni tanto a trovarci alcuni artigiani o rappresentanti di aziende per acquistare materiale: è stata questa continua richiesta a permetterci di strutturarci e organizzarci in rivenditori specifici di sistemi a secco».

D. Come mai avete puntato fin da subito sui sistemi a secco?

R. In origine l'azienda era una realtà artigiana di famiglia e il nostro attuale presidente, Antonio Vanoncini, da esperto metallurgista, ha da subito introdotto nell'azienda una mentalità tipica delle industrie europee e un approccio scientifico di fisica tecnica applicata alle costruzioni. Inoltre, i collegamenti professionali con i Paesi europei di Antonio Vanoncini, soprattutto con la Germania, hanno creato l'opportunità di dialogare con i grandi produttori come Knauf, per importare e impostare in Italia un mercato incentrato sui sistemi a secco per l'edilizia.



Valerio Rubin, responsabile marketing e comunicazione di Vanoncini

D. Quali sono stati i principali ostacoli che ha dovuto superare l'azienda per introdurre questo sistema in Italia?

R. All'epoca c'era assoluta mancanza di informazioni riguardo al sistema. E non esistevano nemmeno le schede tecniche dei prodotti in italiano, ma solo in tedesco. Il percorso è partito veramente dal nulla, con pochissime conoscenze in merito: questo è stato anche lo stimolo per impostare l'attività di ricerca con il Politecnico di Milano, con lo scopo di rendere la tecnologia a secco la più strutturata possibile, creando un sistema da divulgare nella maniera corretta.

D. Con il Politecnico di Milano che cosa avete fatto nello specifico?

R. Tantissima ricerca e sviluppo in termini di prodotti e soluzioni. Soprattutto per quanto riguarda la compatibilità delle svariate tipologie di materiali che le aziende produttrici mettono a disposizione. In modo da definire diversi pacchetti ottimali in funzione della prestazione da raggiungere, da quella acustica a quella termica.



Corso di formazione

D. Siete stati i primi in Italia a contattare il Politecnico su questo fronte?

R. I primi corsi incentrati sul sistema costruttivo a secco sono nati grazie alla collaborazione tra Antonio Vanoncini, che è stato docente al Politecnico per diversi anni, il professor Zambelli e un allora giovane studente di nome Marco Imperadori, ora docente a sua volta. Proprio loro tre hanno scritto quello che è stato il primo libro sulla tecnologia costruttiva a secco, punto di riferimento per molti anni in Italia per studenti e professionisti.

D. Quali sono i principali prodotti e sistemi trattati oggi dalla vostra azienda?

R. Tutte le componenti del sistema a secco. Quindi, le orditure metalliche, le lastre, le viti, gli stucchi, insieme a tutti i materiali isolanti che vanno a colmare quelle naturali intercapedini create appositamente dal pacchetto tecnico. Oggi con questi sistemi si può realizzare un edificio per intero: la continua ricerca da parte delle multinazionali rende disponibili prodotti altamente performanti ideali per realizzare l'edificio, dalla pelle esterna fino agli interni.

D. Quali sono i principali servizi che offrite?

R. Dobbiamo prima di tutto distinguere le nostre due anime di costruttori e di rivenditori, e poi rispondere con le parole che gli stessi nostri clienti ci hanno riferito, rispondendo a un sondaggio che abbiamo svolto nei mesi scorsi, dove abbiamo posto a loro, più o meno la stessa domanda, ovvero: «Quali sono i servizi di Vanoncini che maggiormente apprezzate?». Le risposte ci hanno fatto sapere che in qualità di costruttori, è particolarmente apprezzato il nostro servizio di progettazione: grazie all'ufficio tecnico disegniamo dettagli costruttivi fino alla scala 1:5. Oltre a questo, risulta sempre molto efficace un'organizzazione di grande forza, fatta di oltre 250 collaboratori, in grado di offrire assistenza a ogni richiesta. In qualità di rivenditori, invece, i nostri servizi più apprezzati sono la consulenza per ogni tipo di materiale da parte dello staff tecnico e commerciale, la disponibilità e la completezza di gamma di prodotti nei magazzini, la flessibilità dell'organizzazione con possibilità di gestire modifiche dell'ultimo secondo e infine la consulenza telefonica garantita in ogni momento.

D. L'utilizzatore finale è un vostro cliente? E che vantaggi ha nel rivolgersi a voi?

R. È un nostro cliente quando capita un committente che deve realizzare la propria abitazione. Il suo vantaggio è che si rivolge a un'impresa seria ed esperta, presente sul mercato da 40 anni e in grado di dialogare su qualsiasi obiettivo.



D. Come è stata l'evoluzione del vostro mercato di riferimento negli ultimi cinque anni?

R. La tendenza più significativa consiste nella consapevolezza, da parte di tutti i protagonisti della filiera dell'edilizia, della necessità di specializzarsi per rimanere sul mercato. Non c'è più spazio per l'improvvisazione e bisogna essere preparati: questo ci ha aperto l'opportunità di poter trasferire le nostre conoscenze a imprese, artigiani e progettisti che desiderano una formazione specifica per realizzare un lavoro ben eseguito. È interessante evidenziare, come le richieste di formazione e di consulenza che riceviamo dai nostri clienti, non riguardano più solo tecnologia costruttiva e materiali ma anche temi relativi alla gestione d'impresa, alla gestione e alla motivazione delle persone, alla gestione del credito e quella finanziaria, alla gestione del marketing e delle trattative commerciali. I clienti, o meglio le persone, con cui ci relazioniamo quotidianamente, sanno che la rivoluzione tecnologica in atto già da alcuni anni, cambierà completamente lo scenario in cui molte aziende italiane si troveranno a competere. L'intelligenza artificiale renderà inutili intere professioni, la caduta delle barriere al commercio aprirà interi settori alla concorrenza mondiale, le nuove generazioni, con il loro nuovo approccio al marketing e agli acquisti renderanno obsoleta più di un'impresa.

D. Qual è la soluzione a tutto questo?

R. Serve un punto di svolta. Un punto di svolta per incrementare l'efficienza. Un punto di svolta per cavalcare per primi le nuove tendenze, per interrogarsi sui propri valori e sui propri scopi e ripensare la propria impresa e il suo modo di generare ricchezza. Per questi motivi, abbiamo deciso di dedicare tempo e risorse a un importante lavoro di ricerca, selezione e analisi, di aziende di consulenza e formazione, arrivando a siglare un accordo di partnership con chi ci ha particolarmente entusiasmato, dimostrandoci da subito l'efficacia dei loro programmi formativi e del loro metodo di studio. Il dialogo e il confronto con i vertici dell'azienda, hanno consentito di avviare la progettazione di un corso speciale per imprenditori del settore edile, e oggi siamo particolarmente orgogliosi e felici di annunciare che il prossimo 20 Giugno, c/o la nostra sede di Mapello, prenderà il via la prima «MasterClass» dedicata proprio a chi ha fatto dell'edilizia il proprio core business. Il programma, prevede 4 giornate di studio in cui verranno affrontati i seguenti temi: Come strutturare un'organizzazione che funziona e delegare con efficacia; Come trovare e gestire persone capaci; Come costruire una Proposta di Valore e differenziarsi sul mercato; Come condurre con efficacia le trattative; Contrattualistica con la clientela; Come gestire il credito: dalla concessione al recupero efficace... e non solo. Al link, www.vanoncini.it/formazione/academy/corso-imprenditore-edile, sono disponibili ulteriori informazioni e approfondimenti.

D. Infine, come è andato il vostro business l'anno scorso e come sta andando il 2019?

R. Il 2018 si è chiuso con un segno positivo che, sta continuando anche nel 2019. Inoltre, possiamo contare su un interessante portafoglio ordini acquisiti che ci consentono di pensare a un trend positivo per l'intero anno in corso.