

Seventy, gli specialisti delle resine

Pubblicato: Venerdì 18 Dicembre 2015



La storia dei fratelli Pace e della loro azienda, la Seventy srl, è un concentrato di perseveranza, sacrificio e dedizione. Un mix che ha reso la loro impresa impermeabile alla crisi, permettendogli di fidelizzare grandi marchi come Rolex, Lindt o Novartis.

Denis, dunque i pavimenti non si realizzano più in cemento, mattonelle o parquet?

(Sorridente) «**Negli impianti industriali non si usa più lasciare il pavimento in cemento.** Diciamo che per quel che riguarda le resine, le prime applicazioni serie risalgono agli inizi degli anni '80».

E la Seventy srl quando nasce?

«Nel 1996 da un'idea mia e di mio fratello Samuele, che **nel settore siamo entrati facendo tutta la gavetta: da posatori a imprenditori**».

Quasi una storia d'altri tempi. Perché Seventy?

«Perché **sia io che Samuele siamo nati negli anni '70**».

Mi può descrivere a grandi linee che tipo di prodotto sono le resine?

«Le nostre resine servono a rendere la superfici facilmente sanificabili e gli ambienti di lavoro più sicuri. Per questo sono molto richieste dalle aziende farmaceutiche o da quelle alimentari. **Le resine, oltre a garantire l'igiene degli ambienti, contribuiscono a ridurre gli incidenti sul lavoro** e quindi i contenziosi tra azienda e dipendenti».

Perché, oltre a essere sicure, sono anche più igieniche rispetto ad altri tipi di pavimenti?

«Il tradizionale pavimento in cemento è una spugna, cioè assorbe e mantiene lo sporco. Rendendolo impermeabile **con la resina evitiamo la proliferazione batterica**».

Oltre a questi, quali altri motivi spingono le aziende ad affidarsi a voi?

«**Una maggiore igiene, così come una maggiore sicurezza per i dipendenti contribuiscono al rilascio delle certificazioni ISO e H.A.C.C.P,** questo in un mercato del lavoro sempre più competitivo non è un aspetto di poco conto».

Quali sono i vostri "cavalli di battaglia"?

«Sicuramente il rivestimento "multistrato", realizzato con resine epossidiche ignifughe e certificate presso l'Istituto Masini. **Vendiamo molto bene un'idropittura antibatterica lavabile** che può essere stesa anche su pareti/soffitti e che è stata certificata dall'Istituto Giordano S.p.A di Bellaria».

Lavorate per grandi marchi. Secondo lei perché si affidano alla Seventy?

«In questi anni abbiamo lavorato cercando di fidelizzare i nostri clienti. **Aziende come Novartis, GsK, Lindt o Rolex per la sua nuova sede a Milano, ci scelgono** perché quando decidono di fare un investimento importante vogliono poter contare su un partner affidabile e presente».

Lavorate solo sul territorio o vi spostate anche fuori porta?

«Generalmente i nostri clienti sono aziende del territorio, società medio grandi sparse tra l'altomilanese e il nord Italia; questo per quanto riguarda la posa delle resine. Per quello che concerne la vendita copriamo invece tutt'Italia. Ad esempio **vendiamo tantissimo in Campania e Sicilia**, ma come capirà, "muoviamo" i nostri posatori solo dove la metratura da coprire ha un rapporto costo/ricavi conveniente».

Quanta ricerca c'è dietro ai vostri prodotti?

«**La "ricetta" della Seventy, diciamo così, parte dall'acquistato del know-how di una società storica di Milano, un'azienda andata in liquidazione qualche anno fa.** Da allora è stato un continuo sviluppo di prodotti grazie alla figura del nostro chimico, colui che in azienda si occupa della ricerca costante delle materie prime e dei materiali che ogni anno vedono cambiamenti e migliorie».



A proposito di materie prime, quanto influisce il prezzo del petrolio sulla vostra produzione?

«Be' non è una scienza esatta. Nel nostro settore il prezzo varia dalla richiesta del mercato e da quanta produzione c'è nel mondo. **Noi cerchiamo di fare prezzi che tengano conto delle oscillazioni di più materie prime** e con i nostri fornitori stiliamo dei listini prezzi che tengano in considerazione anche questi fattori».

Che rapporti avete con l'estero?

«I nostri piani sono quelli di riuscire a internazionalizzarci. **Stiamo valutando proprio in questi giorni di aprire una filiale negli Stati Uniti e guardiamo con interesse ai Paesi del Middle Est**».

Quanti siete in azienda?

«**Siamo in 10**, tutti assunti a tempo indeterminato. In più ci avvaliamo di vari collaboratori esterni».

Tra cui anche una decoratrice. Una scelta bizzarra per un'azienda che ha nelle resine per pavimenti di stabilimenti il suo business core. Perché questa scelta?

«Perché **riteniamo fondamentale anche soddisfare un tipo di esigenze più "decorativa"** da parte delle aziende».

E che mi dice del dipendente che cura la parte dei social network. Perché questa scelta?

«Abbiamo notato che quando teniamo aggiornato il sito le visualizzazioni crescono. Da qui abbiamo capito che la parte social media è fondamentale. Così, **assecondando anche una passione del nostro collaboratore, abbiamo creato un piccolo ufficio dedicato al social marketing con una postazione attrezzata.** Dopotutto, se ci pensa, sono molte le aziende che invece di rivolgersi agli agenti di commercio, cercano direttamente su internet ciò di cui hanno bisogno».



Ha intenzione di assumere nel prossimo futuro?

«Sì, se continua così vorremmo assumere una figura che segua i nostri uomini sul cantiere e si relazioni con il cliente per interloquire e seguirlo al meglio. Poi sicuramente prenderemo un direttore di produzione. Li abbiamo già individuati e ora **stiamo pensando anche a formare qualche giovane da mandare in cantiere.** Vedremo...»

Percepisce la ripresa?

«Diciamo che non si tratta di percezioni. **A seguito della crisi diversi concorrenti hanno chiuso. Molti non hanno capito i cambiamenti imposti dalla crisi».**

Che tipo di cambiamenti ha imposto la crisi?

«I cambiamenti necessari erano quelli di ridurre i margini pur di mantenere i clienti, di essere molto più attenti a sceglierli, di seguire corsi di aggiornamento sulle normative riguardanti la sicurezza e non solo, di investire su se stessi e così via. **I nostri fatturati sono in crescita non perché c'è la ripresa, ma perché i nostri concorrenti sono in difficoltà.** E questa è una conclusione agrodolce se ci pensa».

LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERA VIGLIE

Seventy pavimenti speciali e resine

Via Inglesina 53/A

21040 Gerenzano (VA)

tel 02 9681988

fax 0287367850

www.seventyresine.com

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it