

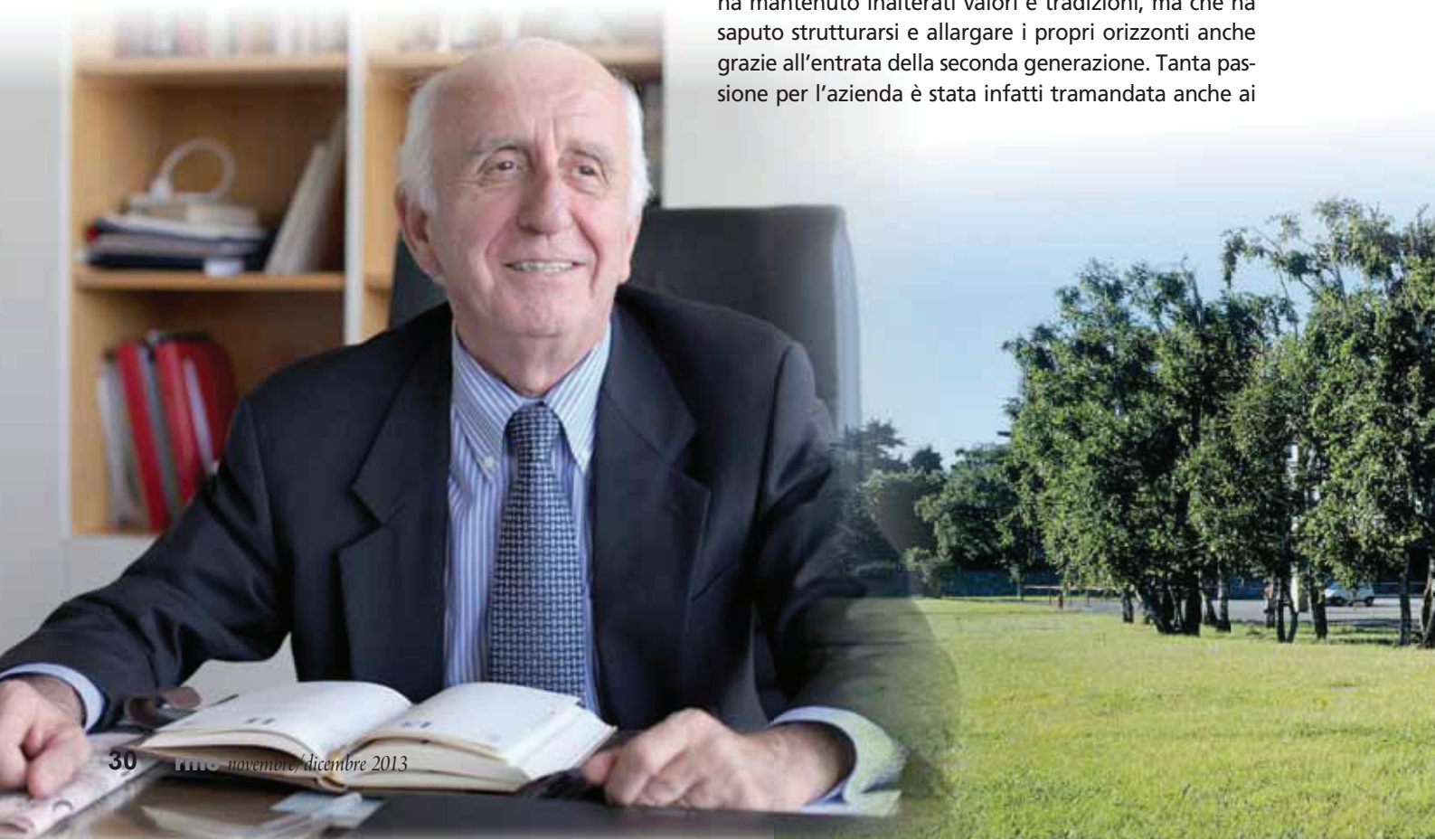
Il fascino della superficie

di Antonella Pellegrini

Mantenere inalterato lo spirito innovativo e allo stesso tempo tenere fede a tutti quei valori che derivano da una cultura d'impresa che guarda alla tecnologia, ma pone sempre la massima attenzione alle risorse umane e all'ambiente. È il biglietto da visita di Alessandro Goi, presidente di Tecnofirma, che ci racconta il suo percorso lungo oltre quarant'anni

Una visita a Tecnofirma lascia subito stupiti per la particolarità della struttura. Prestigiosa e funzionale, si distingue dai soliti capannoni che spuntano come funghi e che sono tutti uguali. In Tecnofirma infatti è presente il tocco dell'architetto Mangiarotti che agli inizi degli anni 60 progettò lo stabilimento secondo criteri edilizi all'avanguardia, su richiesta di Alberto Zevi, eclettico e geniale imprenditore.

Ci accoglie nella nostra visita Alessandro Goi, presidente dell'azienda di cui ne è anche cofondatore insieme a Carlo Morone. Nonostante il piglio un po' severo, bastano poche battute e immediatamente si instaura un clima amichevole, e il dottor Goi inizia a raccontare la sua storia, una di quelle che riportiamo con grande piacere, fatta di tanta dedizione al lavoro e di un modo etico di fare impresa. "Tanti momenti 'rubati' alla famiglia, alle altre attività. Ma il mio senso di responsabilità verso l'azienda e verso i miei collaboratori ha sempre prevalso", afferma Alessandro Goi. "Un'impresa, Tecnofirma, che ha mantenuto inalterati valori e tradizioni, ma che ha saputo strutturarsi e allargare i propri orizzonti anche grazie all'entrata della seconda generazione. Tanta passione per l'azienda è stata infatti tramandata anche ai



due figli, Francesco Goi, amministratore delegato, e Giovanna Goi, responsabile marketing e qualità. Ma torniamo al nostro protagonista e alla sua avventura imprenditoriale nel campo dei trattamenti di superficie.

Presidente, lei è un nome storico nel settore dei trattamenti di superficie. Ci racconta come si è avvicinato a questo ambito?

“Dopo la laurea ho fatto una breve esperienza nell’industria della cosmesi, in un’azienda che produceva lacche per unghie e rossetti, una ‘follia’ di gioventù che è durata solo sei mesi. Mi si è poi presentata l’opportunità di essere assunto dalla Rotofinish italiana, ed eravamo verso la fine degli anni 60. Dal Trentino, sono approdato a Giussano, un piccolo paese della Brianza e ho incominciato a lavorare quale responsabile di una nuova linea di prodotti chimici per il trattamento delle superfici che sarebbero stati importati in Italia, su licenza americana. Mi mandarono presso la Casa Madre negli Stati Uniti per imparare tutto ciò che era necessario e da solo iniziai a occuparmi del mercato italiano. Dopo circa sei mesi la divisione iniziava a ingrandirsi, anche con l’arrivo di nuovi collaboratori.

Successivamente, si dedicò agli impianti. Cosa ricorda di quei primi anni?

“È stato proprio nel 1970 che sono diventato responsabile dell’impiantistica nell’ambito dei trattamenti di finitura. Sono stati anni in cui si sono verificate le evoluzioni più importanti. Si sono visti gli sviluppi delle prime linee automatiche di verniciatura a polvere complete di pretrattamenti con detergenti e anche la verniciatura all’acqua. Aveva inizio sempre in quel periodo il processo di sostituzione dei prodotti a solvente negli impianti di sgrassaggio. Si viveva un clima di fermento, nuove tec-

nologie si affacciavano all’orizzonte, si facevano spesso prove su impianti sperimentali, studi e approfondimenti in laboratorio. È del 1969 il primo impianto completo in linea a polveri, realizzato da Tecnofinish (nuova denominazione di Rotofinish). Si trattava del primo impianto in cui erano state utilizzate soluzioni acquose al posto della trielina come pretrattamento alla verniciatura. Sia i nostri competitor, sia i clienti ci guardavano scettici e titubanti. In realtà i risultati ci dettero ragione e il trattamento a base acqua soppiantò l’utilizzo di solventi clorurati”.

E il rapporto con i concorrenti?

“Il rapporto con i concorrenti era completamente diverso da quello che può essere il rapporto di oggi. Il nostro competitor era visto come un nemico, con cui non si potevano scambiare impressioni. Era impensabile invitare il concorrente a visitare l’azienda, cosa che oggi avviene invece tranquillamente. Adesso nella maggioranza dei casi c’è un rapporto di reciproca conoscenza e stima. Si condividono esperienze e competenze”.

Come è avvenuto il passaggio da manager a imprenditore?

“Diciamo, in estrema sintesi, che è stato a causa dei tedeschi! Di un rapporto difficile che si era instaurato in seno a Tecnofinish dopo che l’intero pacchetto azionario era stato acquistato dalla Chemetal di Francoforte, società soprattutto di prodotti chimici che non gradiva all’interno del gruppo la parte impiantistica. Con il dottor Morone, presidente di Tecnofinish, abbiamo acquistato il ramo d’azienda relativo agli impianti. La neonata creatura è stata chiamata Tecnofirma e abbiamo iniziato questa avventura imprenditoriale con una trentina di persone alle nostre dipendenze. A quell’epoca il nostro business era dedicato quasi esclusivamente al



mercato italiano. Il passaggio da manager a imprenditore non ha cambiato molto il mio modo di operare e di relazionarmi con gli altri. La mentalità è rimasta quella di prima, e la gestione manageriale di Tecnofirma quella di un'azienda strutturata. L'entrata in azienda dei miei figli, poi, ha portato una ventata di innovazione. Con il loro arrivo Tecnofirma ha allargato i propri confini imponendosi sui mercati internazionali per la qualità e la serietà. Alla fine del 1999 il dott. Morone lasciò la società e le quote vennero acquistate dalla mia famiglia.

Il peso più grande è, oggi come allora, la responsabilità nei confronti del personale, delle loro famiglie. Certamente, siamo un'azienda che deve fare business, ma nel corso degli anni abbiamo sempre investito i nostri utili in tecnologia, sicurezza e formazione”.

Oggi, con l'avvento di Internet, tutto sembra più facile. Come si seguivano i trend tecnologici in quegli anni?

“L'aggiornamento avveniva sulle riviste e con le fiere all'estero. Oggi ci si limita alla parte impiantistica e meccanica e non chimica. Allora c'era una conoscenza più universale anche del trattamento chimico, tanto che ritenevamo indispensabile la presenza di chimici in azienda. Oggi c'è più specializzazione, un tempo la persona era più polivalente. Allora i convegni presentavano reali novità e aggiornamenti. Oggi gli argomenti sono ormai conosciuti. Resta la rivoluzione dei prodotti chimici: nei prossimi anni la fosfatazione sarà superata dai trattamenti nanotecnologici. La stessa

cosa avviene con la vernice ma sono cambiamenti che non rivoluzionano il sistema impiantistico, è un adattamento degli impianti ai cicli chimici. Non c'è per il momento una ricerca su novità rivoluzionarie...”.

Quali sono state le principali trasformazioni dal punto di vista tecnologico?

“I due punti più eclatanti sviluppatasi negli ultimi anni riguardano l'aspetto ecologico e il risparmio energetico. Si guarda ai consumi e all'inquinamento. Dove possibile si sono abbassate le temperature, ridotte le concentrazioni dei prodotti chimici, ridotto o quasi annullato il consumo di acqua e lo stesso vale per la presenza di solventi nelle vernici; nella verniciatura sono state introdotte nuove tecnologie di polimerizzazione a mezzo IR, UV, microonde, con risparmi energetici e di spazio. Molti impianti oggi sono a circuito chiuso, senza scarichi”.

Tecnofirma è presente nel mondo dell'automotive. Un settore in continua evoluzione...

“Nel mondo dell'automotive si sono fatti passi da gigante dagli anni 90 a oggi. Noi abbiamo dovuto 'inventare' macchine nuove, maggiormente performanti per soddisfare i nostri clienti. Qualche esempio? Nel campo del lavaggio negli ultimi anni è cambiato il concetto stesso del lavaggio. Fino a 15 anni fa si parlava in maniera grossolana di tunnel e lavatrici, nessuno sapeva cosa fosse il residuo. Si controllava solo se dopo il lavaggio il pezzo fosse a velo d'acqua o meno. Nel campo dei compressori è nata l'esigenza, con la sostituzione dei solventi fluorurati, di non avere più residui sul pezzo. Quindi si è cominciato a parlare di pressioni e di milligrammi per pezzo. Con il passare degli anni questa esigenza ha cominciato a farsi sentire anche nel settore auto. Ai nostri tempi le nostre automobili dovevano fare il rodaggio... Abbiamo dovuto aggiornarci,



Il dottor Alessandro Goi è presidente di Tecnofirma, azienda fondata nel 1985. Di origine trentina, ha conseguito la laurea in chimica industriale a Padova nel 1966, dopo una breve parentesi nel campo dei cosmetici inizia la sua carriera nel campo dei trattamenti di superficie dei metalli presso la Rotofinish, in Brianza, quale responsabile della nuova divisione prodotti chimici venduti su licenza americana. Il primo gennaio del 1985 assieme a Carlo Morone acquista il ramo di azienda di Tecnofinish e nasce così Tecnofirma Spa di cui dall' 1.1.2000 rileva la quasi totalità delle azioni. Sposato con Beatrice con cui ha condiviso la sua avventurosa esperienza, ha due figli Giovanna e Francesco, cui sta lentamente...passando le redini del comando. Appassionato di auto, Alessandro Goi è un ottimo sciatore.



investire in R&D per poter soddisfare il nostro cliente più prestigioso. Tra i nostri clienti possiamo citare l'eccellenza italiana: siamo orgogliosi di lavorare per un'azienda simbolo del Made in Italy, che realizza la vettura più conosciuta e apprezzata al mondo! Ma questo costa fatica, tecnologia, aggiornamento costante e continuo".

Le bufere dei mercati di questi ultimi anni hanno toccato anche Tecnofirma?

"L'85% del nostro fatturato deriva dalle esportazioni in Brasile, Messico, Cina, Russia, Stati Uniti... tanto per citare alcuni Paesi. Per questo motivo non abbiamo risentito del periodo di stagnazione dell'economia italiana, anzi negli ultimi anni abbiamo raggiunto come fatturato il nostro massimo storico. Anche perché, toccando più Paesi, siamo stati in grado di diversificare i mercati di sbocco, senza mai risentire delle turbolenze dei singoli mercati, ma anzi continuando a crescere, anno dopo anno. Abbiamo sviluppato una tecnologia tutta nostra apprezzata e richiesta in tutto il mondo, grazie a un team di tecnici competenti e preparati che si occupano ogni volta di fornire e sviluppare le migliori soluzioni. Sono molto orgoglioso del nostro centro di ricerche, 'piccolo' ma fatto di persone di grande valore. Posso dire che sono i migliori sul mercato. Il valore della nostra impresa è fatto dalle 'teste'. Da tre anni

abbiamo aperto una società in Cina a Pechino, che si chiama Diamond, con l'intento sia di affrontare l'enorme mercato cinese con impianti costruiti sul posto sia come base di assistenza per le macchine più sofisticate inviate dall'Europa".

In Tecnofirma si punta ai giovani?

"Se Tecnofirma è diventata la società che tutti ammirano è grazie soprattutto ai giovani. Sono stati Francesco e Giovanna con la loro entrata a dare impulso nuovo grazie al loro entusiasmo. Se agli inizi della storia di Tecnofirma l'età media del personale era un po' più bassa della mia, oggi sono diventato decisamente 'il vecchio' e l'età media è diventata giustamente la loro".

A un giovane di oggi consiglierebbe di intraprendere una carriera in questo settore?

"A un giovane oggi il mio consiglio è di appassionarsi e credere in quello che sceglie di fare, con il massimo impegno".

Cosa altro è necessario per competere sul mercato?

"Garantire la qualità. Noi controlliamo ciascuna fase della produzione, proprio perché ci occupiamo anche della produzione. I nostri progetti sono infatti realizzati da Tieffe, un'azienda che si trova a 20 km da Monza, controllata dalla nostra holding, la TT SpA, di cui anche Tecnofirma fa parte. E questo estremo controllo di ogni commessa ci permette di esportare le macchine pronte per l'installazione".

Concludendo, con chi divide questa avventura imprenditoriale?

"I miei maestri sono stati il dott. Mora, il dott. Mammone e l'ing. Nironi, che mi hanno iniziato in Rotofinish nel campo delle superfici, dandomi la possibilità e le competenze per affermarmi.

Il dottor Morone è stato compagno di avventura fin dal 1968 e con lui ho condiviso gioie e dolori per 32 anni. Da loro ho assorbito la serietà nel lavoro e il rispetto per i clienti e i fornitori, che ho sempre trattato senza deferenza ma con la massima lealtà. Con mia moglie Beatrice ho condiviso la mia vita fin dall'inizio. È stata una presenza costante e il suo contributo alla realizzazione dell'impresa è stato grande. Pensando ai figli, posso riconoscere che hanno portato entusiasmo e innovazione, pur restando solidi i principi e il modo di operare all'insegna della correttezza che hanno contraddistinto questa azienda sin dall'inizio. Dal loro ingresso in azienda, ci siamo affermati a livello internazionale. I miei figli mi hanno convinto a fare passi importanti, che sono risultati vincenti".