

FLAVIO TOSI HA FONDATO LA SUA AZIENDA PUNTANDO SULLA RICERCA COSTANTE DELL'ECCELLENZA QUALITATIVA

I serramenti di nuova generazione sono progettati e prodotti ad Arco

Dal 2008 la Flavio Tosi Serramenti ha cresciuto il fatturato del 53 per cento, portandolo a fine 2015 ad oltre 3 milioni di Euro. Un incremento riuscito a pochi in questa crisi perdurante. Flavio Tosi, il proprietario, ne parla con soddisfazione, ma senza enfasi, mentre il lavoro il cielo produttivo delle macchine in azienda. Nella sede di Arco, in località Lintano a pochi passi dal fiume Sarca, produce serramenti in pvc e materiale composito, persiane, vetri, portoncini e cassonetti.

L'innovazione tecnologica dei prodotti è palese nell'elenco dei partner con cui ha spinto forte la ricerca continua di nuovi materiali specialmente sul fronte dei compositi (fibre di vetro, carbonio, ecc.). Tra i nomi noti, anche quelli del Mit di Boston, della Nasa e del Politecnico di Milano. Non male per una ditta artigiana, anche se tra le più evolute del Trentino e non solo. Ne ha ricavato (e brevettato) particolari materiali in fibra di vetro derivati dalla ricerca aerospaziale e dal mondo della Formula Uno, impiegati in serramenti altamente specializzati.

Nel 2014 con il Mit ha partecipato alla creazione di particolari abitazioni domestiche dove i serramenti si muovono automaticamente secondo le previsioni meteo, il po' gestisce tutte le finestre.

Nonostante la sua azienda sia tra le più avanzate del settore, Tosi dà molta l'impressione di non sentirsi arrivato, ma di essere sempre in corsa per fare meglio. Certo il dato di bilancio stupisce, visto il lungo elenco di fallimenti, di cifre sgonfiate o di conti in rosso derivati dalla lunga crisi italiana.

Come c'è riuscito? «La crisi ha spinto le persone a fuggire dai prodotti finanziari verso la solidità», spiega, «gli incentivi fiscali hanno aiutato molto e pure il trend ambientale». La clientela è costituita da falegnamerie e privati cittadini per un mercato tripartito in quote simili fra Trentino, Veneto e Nord-Centro Italia, con puntate in Svizzera ed in Canada (qui per il solo composito in fibre di vetro).

Materiali compositi dalla ricerca aerospaziale, pvc termoplastico senza sostanze nocive, vetro incollato sul serramento: dalla ricerca i brevetti di successo



Nulla è lasciato al caso: ogni finestra ha un numero di matricola per tracciabilità e rintracciabilità per assistenza, manutenzione, interventi, ecc.

Mentre altri si leccano le ferite in attesa di tempi migliori, la Tosi Serramenti è un cantiere da almeno due anni. Sta rimodellando la sede aziendale con interventi strutturali e riorganizzando gli spazi.

Opera con 26 dipendenti su

3.200 mq di superficie, ampliata di recente con l'acquisto di aree nei pressi. Ora sta rifacendo la seconda ala dello stabilimento, la sede aziendale con interventi strutturali e riorganizzando gli spazi.

Dal 2014 ha investito un milione e 400.000 Euro in interventi sulla struttura ed in nuovi mac-



TOSI

SERRAMENTI

chinari. Nel capannone maggiore protegge un magazzino automatico di ultima generazione che rifornisce personale e macchine, quindi, in filiera, operano centri di taglio per barre in entrata, centri di lavoro, linee di saldatura, un banco per satri esclusivo per la clientela veneta, area assemblaggio (ogni prodotto viene testato), area per lavoro manuale di alta qualità artigianale dove l'esperienza dell'addetto è decisiva. Ed ancora, zona telai e banchi, cassonetti, prodotti speciali e prove di rottura.

Nulla è lasciato al caso, ogni finestra, ad esempio, ha un suo numero di matricola per tracciabilità e rintracciabilità per assistenza, manutenzione, interventi, ecc.

La continua ricerca ha consentito di produrre serramenti in pvc di nuova generazione ovvero un materiale termoplastico senza sostanze nocive (costituito da sale al 57 per cento) e riciclabile per il 97%. Proprio gli investimenti nella ricerca tecnologica hanno consentito all'azienda di ottenere un ambizioso brevetto internazionale per l'innovativo metodo di assemblaggio con il vetro direttamente incollato al serramento.

È presente nel sistema Dolomiti design, composito in fibra di vetro, offre vantaggi mai visti prima e dà la possibilità di creare serramenti con dimensioni proibitive, di alta rigidità e stabilità grazie all'intreccio che le fibre subiscono durante la saldatura anche negli angoli. Sono prodotti in grado di superare il protocollo Habitech (distretto tecnologico trentino per l'energia e l'ambiente) e di possedere i requisiti richiesti da Leed. Si trovano in alberghi, centri benessere, piscine e case d'abitazione.



È un'iniziativa singolare sviluppata con Agraria Riva del Garda, Ingarda Trentino e Habitech per far conoscere l'azienda, il paesaggio e i sapori

All'avanguardia anche nel «co-marketing»

«I viaggi 3 scoperte: azienda, prodotti, territorio» si legge nel web della Tosi Serramenti. È un'iniziativa singolare di co-marketing sviluppata dall'azienda con Agraria Riva del Garda, Ingarda Trentino e Habitech.

Ovvero prodotti d'eccezione come l'olio d'oliva (ma non solo) della piana del Basso Sarca, il turismo organizzato del lago ed il distretto tecnologico trentino per l'energia e l'ambiente.

La formula è particolare. A chiunque

la visita, l'azienda propone un pacchetto dedicato per conciliare innovazione, macchinari, pvc e compositi con il paesaggio e l'enogastronomia del Trentino. Offre pure proposte per le scuole, non solo per tecnici (progettisti, architetti, ecc.).

LA DINAMICITÀ È LA CARATTERISTICA PRINCIPALE DI FLAVIO TOSI E DELLA SUA AZIENDA

«Le nostre carte vincenti? Idee qualità, servizio e... trentinità»

Nel web aziendale Flavio Tosi è ritratto mentre cammina, abbigliamento stile informale.

«Ho inteso comunicare dinamicità, è la vera caratteristica della ditta e l'amia sostiene, alla soglia dei 50 anni.

Conseguita la qualifica di congegnatore meccanico Enaip, a 17 anni inizia a lavorare in una ditta artigiana di infissi in PVC, nell'88 apre la propria attività in un garage di casa mentre contemporaneamente è dipendente, responsabile del reparto produzione della ditta Komarek. Nel 1990 lascia il lavoro da dipendente e inizia l'attività in proprio: fonda la Tosi Serramenti per produrre in pvc ed in seguito si tuffa nel composito.

Nel frattempo si specializza e trova il tempo per ideare, sviluppare e brevettare un nuovo tipo di serramento con test al Politecnico di Milano, dove fa pure della docenza (facoltà di architettura), con pubblicazioni su riviste di settore italiane ed estere.

Gli interessi si moltiplicano come il numero di incarichi di vertice associativi, imprenditoriali, bancari, scolastici, sportivi, ecc. Ad esempio, la presidenza del Centro Europeo di Impresa e



Dall'Enaip al Mit di Boston, passando per la Nasa ed il Politecnico di Milano. Guardando al futuro della «finestra meccatronica»

Innovazione, dell'Associazione artigiani e piccole imprese del Trentino, di Trentino Sviluppo spa, è nel Cda di Enaip e vice di Gardacultura.

«Ho frequentato la formazione professionale e ne sono un orgoglioso sostenitore.

Perché? «La formazione fatta bene apre la testa alle persone, non è solo fornire competenze».

Quali criteri segue per assumere il personale? «Cerco di valutare la persona che ho

difronte, cerco teste flessibili, solo in seguito si parla di competenza. In produzione ho anche tre tecnici diplomati presso la formazione professionale perché per loro la flessibilità è la normalità, altri sono diplomati in falegnameria o sono meccanici ed elettricisti. I laureati sono negli uffici. Per tutti facciamo formazione ricorrente. Anche i nostri orari di lavoro sono flessibili: ad esempio, per consentire entrate ed uscite lontane dagli orari di punta del traffico».

«Cosa riserva il futuro del suo settore? «La finestra meccatronica: conterrà l'intelligenza dell'informatica, della elettronica per serramenti e della meccanica».



«La forza delle idee» recita lo slogan accanto al nome dell'azienda. Perché l'ha scelto? «Non vale solo nei nostri prodotti. Ai dipendenti chiedo infatti di produrre idee, piccole o grandi che siano, ogni giorno. La concorrenza straniera ci batte sui prezzi, la Polonia è il distretto finestre secondo l'Unione Europea e forte vanno Romania e Bulgaria. Noi ce la facciamo con le idee, la qualità, il servizio e la trentinità».

Che c'entra la trentinità? «A parità di prodotto si acquista quello trentino, evocativo di montagna, dunque il nostro serramento gira bene per isolamento termico, durata, sicurezza, stabilità, ecc. La nostra gamma di prodotti propone nomi come Dolomiti, Everest, Gran Paradiso».

Cosa riserva il futuro del suo settore? «La finestra meccatronica: conterrà l'intelligenza dell'informatica, della elettronica per serramenti e della meccanica».