Un’azienda giovane Cura del marketing e del post vendita

La Provincia del 21 dicembre 2023, doppia pagina sulla nostra associata Imsa.

Un'azienda giovane Cura del marketing e del post vendita

Eccellenza. La Imsa di Garlate occupa 70 dipendenti
La scelta di un mercato locale per garantire il servizio

LECCO
MARIA G. DELLA VECCHIA

Aggiornamento estremo sulle normative, formazione continua ai propri dipendenti, puntualità nel servizio al cliente e accordi con i grandi marchi produttori di sistemi di sicurezza per abitazioni e aziende sono i punti di forza di Imsa, società con 70 dipendenti, di cui 45 tecnici, fondata a Garlate dai fratelli Invernizzi e oggi guidata da Mauro Invernizzi, amministratore unico.

Oggi l'azienda ha una clientela composta al 60% da famiglie e al 40% da imprese, in una prevalenza delle famiglie che è anche il segno dell'evoluzione della comunicazione aziendale. In fatti a differenza del passato «oggi i privati si rivolgono direttamente agli specialisti per chiedere l'installazione di antifurto, cancelli, porte per garage, domotica. Anni fa – afferma Invernizzi - lavoravamo attraverso elettricisti e fabbri. Oggi con la visibilità che abbiamo anche attraverso i social i privati si rivolgono direttamente a noi. Noi presidiamo vari canali social (Facebook, Instagram, Linkedin e un canale Youtube) attraverso i quali da anni riceviamo richieste dirette».

I risultati stanno nei numeri: nel 2023 le nuove installazioni effettuate sono state 1.797 a cui si aggiungono 8mila visite per gli abbonamenti di manutenzione sugli impianti e 3.500 interventi di manutenzione. Con 70 dipendenti e un'età media intorno ai 35-40 anni, oggi Imsa produce per un mercato esclusivamente lombardo per servizi di installazione e assistenza.

«Quella di avere un mercato essenzialmente territoriale – afferma Invernizzi – è stata una scelta dettata dalla volontà di muoverci su aree dov'è conveniente arrivare con i nostri mezzi in modo veloce e puntuale, cosa che non riusciremmo a fare con una clientela più lontana».

Divisione

Fondata a fine anni Settanta da Giandanilo Invernizzi, fratello di Mauro, in seguito la società è stata divisa con Mauro Invernizzi rimasto in Imsa come amministratore unico mentre Giandanilo ha avviato una nuova azienda che si occupa di porte automatiche.

Una pietra miliare della crescita aziendale è data dal trasferimento dal precedente sito originario di Olginate a Garlate, in uno stabile più grande. «Ciò – spiega l'imprenditore - ci ha concesso di ampliare la gamma di attività. Prima ci occupavamo di cancelli e videocitofoni, poi negli anni abbiamo inserito anche tutto il mondo della sicurezza (telecamere, antifurto, rilevazione fumi, controllo accesso), con portoni per garage e porte industriali. Abbiamo sempre aggiunto qualche nuova attività, con relativo aumento di volume d'affari e di dipendenti».

Una crescita che sta per replicarsi visto il nuovo grande investimento per trasferire fra pochi mesi l'intera attività data dagli uffici, dallo show room e dal magazzino nella nuova grande sede di via Promessi Sposi a Lecco (articolo in pagina). Quella di Imsa è da sempre una crescita favorita da continui investimenti «soprattutto negli immobili, che per noi sono sempre stati strategici. A un primo immobile sulla Statale, prima quello in via Statale 717 dove abbiamo attualmente sede, abbiamo aggiunto l'acquisto dello show room in via Parini 578, sempre a Garlate. Due punti strategici per aumentare la visibilità. Inoltre abbiamo un magazzino a Olginate in via Postale vecchia, in un capannone dove mettiamo il materiale che ci serve per fare le installazioni». A breve quindi tutto sarà riunito a Lecco per una nuova fase di espansione.

Settore

Imsa è un'azienda di servizi che installa prodotti di importanti marchi del settore, seguendo anche il post vendita e la manutenzione. Genius, Ksenia, Faac, Rib, Silvelox sono solo alcuni dei marchi più noti del settore da cui Imsa si rifornisce.

Gli ordini non mancano: «Abbiamo quattro venditori che seguono tutta l'area in cui operiamo e fortunatamente abbiamo molto lavoro, con visibilità sugli ordini per i prossimi sei mesi. Siamo molto soggetti ai tempi dei cantieri che determinano quando poter andare ad installare i nostri sistemi. Comunque i nostri sono lavori anche brevi, un cancello in un giorno si monta. Ma abbiamo sempre un carico di lavoro che ci consente di impegnare tutte le squadre, con una buona scorta di commesse per le quali evidentemente andiamo a privilegiare le più urgenti».

Come per tante aziende del territorio anche Imsa è alle prese con la difficoltà nel riuscire ad inserire giovani in organico: «Fatichiamo a trovare giovani da inserire, ma tengo molto a dire che quelli che abbiamo trovato ci soddisfano, al di là dei tanti luoghi comuni che circolano sui giovani. Io ho trovato ragazzi che sul lavoro riescono a tenere il passo con le persone che sono da noi da più anni, sotto la loro guida dimostrano buona volontà e capacità. Certo, però sono pochi, perciò abbiamo intensificato le relazioni con le scuole e aderiamo alle iniziative di Confapi Lecco e Sondrio in favore dell'avvicinamento fra scuole e impresa, soprattutto sul tema dell'orientamento».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Imsa, un'impresa giovane

IMSA DI GARLATE
Sistemi di sicurezza (antifurti, cancelli, porte industriali e tagliafuoco ecc)

70 dipendenti
60% clienti privati
40% clienti aziende

Nel 2023
1.797 nuove installazioni
8mila visite
3.500 interventi di manutenzione

Nuova sede in via Promessi Sposi:
8.800 mq
Installate **270 casette dell'acqua** pubblica

I CANCELLI ELETTRICI
La Commissione dell'Unione Europea ha stabilito che tutte le chiusure motorizzate (porte, cancelli e similari) devono essere considerate macchine e, di conseguenza, devono fare riferimento alla Direttiva 2006/42/CE, che spesso viene identificata con il nome "Direttiva Macchine"

IN ITALIA
Le norme indicate dall'UE sono state recepite attraverso il Decreto Legislativo numero 17 del 27 gennaio 2010, nominato "Attuazione della direttiva 2006/42/CE, relativa alle macchine e che modifica la direttiva 95/16/CE relativa agli ascensori"

«Gli investimenti in automazione sono la leva per il salto di qualità»

Strategie
Alberto Piazza è il responsabile dei processi informatici in Imsa

Il modello di Industria 4.0 impatta in modo determinante nell'attività di Imsa srl, specializzata nell'installazione di sistemi di sicurezza per la casa e per le imprese. Lo afferma Alberto Piazza, Chief Information Officer, che sottolinea come il 4.0 sia parte importante degli asset aziendali su cui sono stati concentrati gli investimenti negli ultimi cinque anni.

«L'Information technology – spiega Piazza - è entrata in azienda con sempre più forza per andare a digitalizzare tutti quei processi che ci hanno consentito di migliorare, di essere più puntuali nel servizio al cliente. Poter governare le necessità del cliente coniugandole con le nostre professionalità ci ha permesso di essere puntuali, cosa prioritaria in un'azienda di servizi come la nostra. Per riuscirci siamo passati dall'automazione di un considerevole numero di processi aziendali, prima relegati a metodologia classica». Quindi oggi tutti i dipendenti di Imsa utilizzano smart devices per essere veloci, individuare i guasti, stabilire i metodi di installazione dei prodotti.

«Siamo a metà del guado nell'introduzione in azienda di alta tecnologia, un aspetto che negli ultimi cinque anni è stato fondamentale come leva di crescita. Siamo dotati di un sistema informativo che abbiamo acquistato ma che viene costantemente sviluppato all'interno – conclude Piazza - , grazie al quale tutti i dipendenti hanno la possibilità di accedere alle risorse sviluppate internamente rimanendo così informati sui nuovi processi e metodologie di lavoro».

Alberto Piazza, responsabile dei contenuti digitali di Imsa

Per quanto riguarda invece la formazione dei tecnici, questa avviene sia attraverso corsi interni per la trasmissione di competenze, tenuti dal personale senior sia coinvolgendo i fornitori di prodotti, «per tenerci – sottolinea Piazza - il più possibile aggiornati e soprattutto per scovare nicchie che potrebbero diventare nuovi prodotti che sono anche stati motivi della crescita. Fornendo servizi ai nostri clienti è anche possibile individuare bisogni che non sono ancora stati definiti».

Nella formazione dei tecnici uno spazio di riguardo è dedicato all'affiancamento dei giovani da parte dei lavoratori esperti, una modalità che l'azienda pratica da sempre, registrando evidentemente anche per questo un turnover pressoché pari a zero.

Il passaggio generazionale interno sembra dunque funzionare con una formula classica di trasmissione dei saperi, ma contando sull'aggiornamento a cui tutti in azienda sono sottoposti circa l'adozione delle tecnologie più avanzate.

Una formazione, quella dei tecnici, che tiene in grande considerazione la nuova normativa europea sull'applicazione delle nuove regole di sicurezza, tradotta in italiano solo lo scorso giugno e «proprio grazie ai nostri dipendenti senior che li seguono stiamo avendo ottimi risultati con i giovani», afferma Piazza.

Dai cancelli alle porte per garage, alle persiane e tapparelle, agli antifurto sono diversi i prodotti realizzati da grandi marchi del settore che Imsa realizza per la casa e per le imprese, per le quali il servizio riguarda anche l'installazione e manutenzione di porte tagliafuoco, porte industriali, porte automatiche e impianti di allarme industriali. Imsa è anche specializzata sul fronte dei servizi ecologici visto che l'alta tecnologia entra anche in "Ecologika", settore di intervento con cui vengono gestiti gli ingressi nelle isole ecologiche per quanto riguarda la procedura dell'inserimento da parte dei cittadini della carta regionale dei servizi, un settore in cui Imsa sta intervenendo con nuove tecnologie sempre più avanzate. In aggiunta, sempre sul fronte ecologico, alla gestione di circa 270 "casette dell'acqua" pubblica.

M. Del.

Download

«Con i neo assunti formazione interna e spirito di squadra»

Competenze
Mauro Invernizzi si sofferma sul ruolo che ha in azienda la staffetta generazionale

Mauro Invernizzi

Anna Fumagalli

«Il mercato va bene e la concorrenza non manca, ma l'abbiamo sempre considerata uno stimolo per crescere», afferma Mauro Invernizzi, amministratore unico di Imsa.

«Noi – spiega l'imprenditore - cerchiamo di specializzarci e spesso tracciamo la via su determinate cose». Con un esempio Invernizzi spiega che nell'attività di installazione di sistemi di sicurezza per la casa e l'impresa sta applicando la nuova normativa (Uni En 12453/2022) tradotta in italiano lo scorso giugno sulla sicurezza degli impianti: «A volte fatichiamo nel far capire ai nostri clienti la necessità di applicarla e accade che se i nostri competitor non sono così aggiornati sulla sicurezza troviamo il cliente un po' disorientato. Il cliente dice che non capisce perché noi prevediamo determinate cose a fronte di un concorrente che, ad esempio, gli dice 'lasciamo stare, va bene così'. Ma vediamo che nel tempo i clienti ci seguono».

Con un altro esempio Invernizzi spiega che Imsa «è stata la prima, nella nostra zona a mettere gli anti caduta sui cancelli, quando ancora se ne parlava pochissimo. Oggi tutti gli impianti li hanno, perché anche i nostri competitor ci hanno seguiti. Inoltre – aggiunge - la nuova normativa prevede l'applicazione di alcune coste di sicurezza per evitare l'impatto sulla persona e ci piacerebbe che i concorrenti ci seguissero in modo che tutti si possa proporre ai nostri interlocutori le stesse opportunità. Comunque vediamo che alla fine ci seguono e ci copiano».

Concorrenza

La conoscenza delle norme è dunque un fattore di concorrenza: «essere sempre aggiornati anche sui prodotti per noi è determinante. Visitiamo una o due volte l'anno i nostri fornitori per poter avere sempre in tempo utile le ultime novità in termini di aggiornamenti e prodotti, in modo da poterli testare e applicare appena vengono immessi sul mercato».

La nuova sfida è quella della trasmissione delle competenze, avvicinando il più possibile i ragazzi all'azienda attraverso gli stage, come accaduto anche quest'anno durante il quale «almeno cinque ragazzi hanno ruotato in azienda per gli stage durante lo studio, per cercare di avvicinarli al nostro mondo augurandoci che al termine del percorso di studio vengano a lavorare da noi. Cosa che è già accaduta».

Solitamente l'azienda procede con un'assunzione temporanea di sei mesi dopo i quali «il 99% - afferma Invernizzi - viene poi passato all'assunzione a tempo indeterminato. Sei mesi è il tempo giusto per poterci reciprocamente capire con un ragazzo, visto che l'inserimento prevede l'affiancamento con un senior e l'osservazione sul campo di come procede il lavoro».

Ciò è quanto basta solo per mettere alla prova il neo assunto, se andrà bene poi sarà la formazione a definirne il profilo a seconda delle necessità aziendali. Un obiettivo, quest'ultimo, per il quale «possono servire alcuni anni di affiancamento per poter rendere un giovane autonomo nel lavoro».

In Imsa un giovane che entra ha un'opportunità importante di formazione e di carriera: «Con un giovane – aggiunge Invernizzi - noi partiamo in sostanza da zero: la scuola forma le basi, e questo livello ci sta bene, ma poi si cresce sul campo. Un ragazzo che viene da noi ed è volonteroso - spiega l'imprenditore ha una crescita progressiva fino ad arrivare ad essere un caposquadra che gestirà altri tecnici più giovani».

Preferenza

Sul rischio che dopo un notevole investimento sulla formazione da parte dell'azienda un giovane sia attratto dal richiamo di altre imprese concorrenti Invernizzi ci dice che fino ad oggi ciò non è mai accaduto: «Per quanto ci riguarda preferiamo essere noi ad allevarci i nostri giovani all'interno anziché andare a fare offerte fra chi lavora da nostri competitor. E per quanto riguarda il comportamento di questi ultimi nei nostri confronti, noi cerchiamo di stimolare i ragazzi nel cercare di rimanere fedeli al marchio e alla squadra. Generiamo attaccamento all'azienda e - conclude Mauro Invernizzi - fino ad oggi questo sistema sta funzionando». **M. Del.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Si prepara il trasloco nella sede di Lecco

Nella primavera del 2024 l'azienda Imsa srl di Garlate si trasferirà in quello che Mauro Invernizzi, amministratore unico della società specializzata nell'installazione di sistemi di sicurezza per la casa e per l'impresa, definisce «uno degli immobili che, in senso strutturale, è fra i più belli di Lecco».

La nuova sede aziendale sarà nello stabile ex Volkswagen di Corso Promessi Sposi, dove su 8.800 metri quadrati sarà trasferito ciò che ora è su tre diverse sedi a Garlate. Uffici, show room e magazzino dell'azienda che conta 70 dipendenti troveranno posto nell'unica nuova sede di Lecco, dotata di parcheggio interno, in quella che Invernizzi definisce «una scelta funzionale a stare vicini ai clienti. Per noi la nuova sede è strategica in senso logistico. Si trova in una zona centrale che ci consente di arrivare in modo più rapido e puntuale nel servire i clienti. Inoltre, raggrupperemo gli attuali tre punti su cui lavoriamo in un solo sito, ciò ci renderà più competitivi sul mercato per l'abbattimento dei tempi di servizio. Da corso Promessi Sposi potremo raggiungere più agevolmente i clienti anche in Valsassina, in Valtellina e la Brianza».

La ristrutturazione è in corso e riguarda anche l'installazione di domotica «con le tecnologie che già installiamo per i clienti, così potremo usarle a scopo dimostrativo ma anche per nostra diretta utilità. Sarà uno stabile tecnologicamente molto avanzato. Il tutto per garantire la migliore qualità del servizio e la tempestività degli interventi ai nostri clienti». **M. Del.**

60
CURTI
NUOVA CURTI S.r.l.

FESTEGGIAMENTI DELLA SOCIETÀ NUOVA CURTI DI BOSISIO PARINI PER IL 60° ANNIVERSARIO

15 dicembre 2023 - Per festeggiare il traguardo dei 60 anni di attività, di produzione e vendita, installazione, riparazione e manutenzione, per la presenza e indiscusso punto di riferimento nel mercato ascensoristico, la Società NUOVA CURTI S.r.l. ha organizzato una grande serata in un ristorante Lariano. L'ingegnere Arnaldo Curti a nome del Gruppo Curti e della Società NUOVA CURTI S.r.l., ha saputo esprimere i ringraziamenti dalla forza lavoro, ai venditori, ai clienti affezionati e ai fornitori, che da anni lo affiancano in questo percorso lavorativo.

«Abbiamo voluto riunire le persone che in questi anni ci hanno permesso di raggiungere questo prezioso traguardo. Un sincero grazie va a tutti coloro che hanno contribuito negli anni a realizzare ciò che la Società NUOVA CURTI S.r.l. è oggi», spiega l'ingegnere Arnaldo Curti che, assieme ai figli con i loro cari e ai dipendenti, ha ripercorso i 60 anni di storia dell'Azienda. «Sin dal 1963 ho gestito le mie aziende con passione, competenza e al meglio che potevo. È impossibile non ricordare il 1990: la memorabile esondazione del torrente Rio Torto a Valmadrera che ci ha causato enormi difficoltà economiche, e poco tempo dopo lo scoppio della guerra in Kuwait: con rientro di diversi container con sei ascensori ciascuno che, dal Porto di Genova ritornavano nei magazzini di Valmadrera. Mentre ci trasferivamo a Bosisio Parini nei nuovi capannoni di 10.000 mq, questi eventi hanno messo in ginocchio le Aziende del Gruppo Curti. Considerate le ingenti necessità economiche causate dall'esondazione, per risollevarci ci siamo sobbarcati dalla Banca Popolare di Sondrio un finanziamento a copertura di parte del danno pari a un miliardo e novecentosettanta milioni di Lire – aggiunge – ci è mancato il contributo dello Stato».
«Non posso certo dimenticare la vicinanza della Vostra fedele collaborazione e volontà per superare gli anni di grandi sfide di cui a tutt'oggi sono impegnato a pagare la parte restante del debito. Vi avevo guidato ed esortato a condividere un aiuto con forza e collaborazione di far fronte comune per il bene dell'azienda, e voi questo non me le avete negato. Ringrazio tutti per il traguardo che non può certo passare inosservato, sino alla cessione di una parte dell'azienda».
L'ing. Arnaldo CURTI nei ringraziamenti mette in luce il fatto di essere stato capace di tramettere la forza e la gratitudine del dirigente d'industria che nonostante le difficoltà riuscì a far vivere ai suoi collaboratori un'esperienza di straordinaria unità. La spinta motivazionale che porta, ogni giorno l'ing. Arnaldo CURTI ad essere impegnato come Amministratore Unico nella Società NUOVA CURTI S.r.l., è una forza interiore e senso di responsabilità di far fronte alle circostanze emergenziali, testimonianza del suo valore di uomo e capo d'industria che guarda con fiducia al futuro e che non teme la concorrenza, ma la affronta con le armi dell'esperienza, affiancato dal figlio Stefano Direttore Generale e responsabile del reparto vendite.

Siamo alla ricerca di figure di Installatori qualificati, dinamici e brillanti.

«Con le scuole un rapporto diventato più stretto»

Le scuole del territorio saranno sempre più il vivaio in cui Imsa cercherà i giovani da inserire nella propria attività di installazione di sistemi di sicurezza per le abitazioni e per le aziende.

«Nella nostra ricerca di personale – ci dice Anna Fumagalli, responsabile marketing dell'azienda di Garlate - ci stiamo avvicinando molto al mondo delle scuole, grazie al supporto di Confapi Lecco e Sondrio che organizza molte iniziative. È un modo per avere un dialogo costante con il mondo della formazione».

Fumagalli spiega che al netto dei vari stage e tirocini che costantemente vengono attivati in azienda, sono stati anche realizzati incontri con le scuole superiori a indirizzo affine al settore di attività, in aggiunta alla partecipazione al progetto Orientalamente dedicato alle scuole medie e organizzato lo scorso ottobre da Confapi Lecco e Sondrio al Monastero del Lavello di Calolziocorte.

«Abbiamo deciso di partecipare a Orientalamente – aggiunge Fumagalli – in quanto convinti che sia fondamentale indirizzare i giovani fin al momento in cui devono scegliere la scuola superiore. Da parte nostra l'intento era far conoscere la nostra realtà, spiegando l'importanza degli indirizzi tecnici professionali anche in termini di opportunità lavorativa, un fattore non secondario da considerare fin dal momento della scelta di studi superiori. Per noi – sottolinea Fumagalli – gli indirizzi prevalenti di interesse sono quelli elettrico ed elettronico, che sul territorio si trovano soprattutto all'Istituto Fiocchi e all'Enaip». **M. Del.**

Download