

L'isolamento? Non è un problema

La Edil SGL di San Giovanni Lupatoto e Villafranca punta all'eccellenza nel settore dell'isolamento in edilizia



Negli ambienti industriali viene considerato un imprenditore atipico per il suo modo cordiale e diretto di relazionarsi con dipendenti e collaboratori; ha sessant'anni e una serie notevole di attività. Stiamo parlando di Gianni Magalini, titolare della Edil SGL srl, della ESSEPIEMME srl, che tratta prodotti per l'igiene e la pulizia, e di una società immobiliare la GIEMMEVIL srl. Come non bastasse, è amministratore della GSI, Gestione Servizi Integrati srl, il cui unico socio è il Comune di Villafranca, tesoriere dell'Associazione Imprenditori del comprensorio di Villafranca (A.I.V.) e consigliere della BANCA VERONESE (Credito Cooperativo di Concamarise) e in altre società. Non contento, nel tempo libero opera nel volontariato, dalla parrocchia, alla gestione del Circolo NOI, rappresenta l'Amministrazione comunale nella gestione della Scuola Materna, agli alpini, donatori di sangue, ecc.

In questa sede, gli chiediamo di parlarci della sua attività principale, la Edil Sgl di San Giovanni Lupatoto.

«Tutto è iniziato nel 2000, quando dalla divisione fra i soci della Giemme Group a me è stato assegnato l'immobile e agli altri soci l'attività di gestione. A quel punto ho acquisito un'altra società che faceva la stessa attività, cioè la Edil SGL srl, che all'epoca era alquanto disorganizzata, portandola dai novecentomila euro di fatturato del '99 ai cinque milioni e quattrocentomila del 2006».

Di cosa si occupa Edil SGL?

L'azienda, che oltre alla sede legale e operativa di San Giovanni Lupatoto, ha un'altra struttura a Villafranca, lavora sul mercato con due marchi: Magalini e Edil SGL. I due settori si dividono al cinquanta per cento l'attività dell'azienda: il primo è commerciale, con la vendita di materiali per l'isolamento dal freddo, dal caldo, dall'acqua, dal fuoco, dal rumore e prodotti speciali per edilizia e finiture di interni. Il secondo settore è quello della fornitura in opera; realizziamo opere di finitura di interni e di isolamento sia in fase di costruzione o ristrutturazione, in modo da salvaguardare gli ambienti civili, industriali e commerciali da rumori, freddo, caldo ed umidità.

Come opera Edil Sgl e quali obiettivi si pone?

Il nostro lavoro si basa sulla competenza. Occorre sapere cosa c'è sul mercato e scegliere come fornitrici aziende che siano certificate, in modo da offrire al cliente una garanzia di qualità. Il nostro obiettivo è diverso da quello di altre realtà. Noi vogliamo fare cultura nell'edilizia, informando i professionisti sui nuovi materiali che nascono sul mercato. Nel nostro settore, non si può essere superficiali, occorre essere specialisti, quindi noi, ad esempio, puntiamo sul fornire formazione specifica. Abbiamo una sala a disposizione della clientela, dove teniamo briefing tecnici

ai professionisti, agli installatori e alle imprese. Periodicamente teniamo convegni, incontri informativi, presentazioni di prodotti, e così via.

Quali fattori stanno alla base del successo della sua azienda?

A mio parere, concorrono più elementi. Sicuramente il progetto aziendale che si propone una approfondita specializzazione, come si diceva. Poi l'aver messo in campo delle risorse umane preparate e l'essere all'avanguardia nella conoscenza dei prodotti rispetto ad una scena non sempre così informata. La nostra è stata una scelta di qualità. Noi trattiamo il meglio di quello che il mercato offre per qualità, garanzia e affidabilità, anche se questa politica determina grossi sforzi.

Da noi, inoltre, il cliente non trova un fornitore, trova un partner, ovvero un'azienda disposta a mettersi al suo fianco per risolvere i problemi del cantiere o del fabbricato. Quando veniamo interpellati per risolvere



un problema specifico, mandiamo gratuitamente un tecnico che trova la ricetta, la soluzione del problema.

Quale filosofia è alla base della sua gestione aziendale?

Ho sempre pensato che sia giusto dire sempre alla gente quello che si pensa, e poi usare un po' d'intelligenza nel fare le cose, nella scelta del personale e delle strategie, ovvero confrontarsi col mercato e ragionare con la propria testa per capire se il progetto che si ha in mente può stare in piedi o meno. Non significa strumentalizzare ogni fatto per portarlo al maggior profitto possibile, ma soprattutto saper creare l'ambiente giusto, le condizioni per poter lavorare e i mezzi per poterlo fare. Se si mettono insieme tutte queste cose si raggiunge l'obiettivo. La mentalità di tanti imprenditori è quella di risparmiare, invece occorre investire e guardare al

futuro. Noi, ad esempio, grazie al lavoro di mio figlio, siamo all'avanguardia nell'informatizzazione dell'azienda.

Uno dei problemi della aziende è l'inevitabile gap del passaggio generazionale. Come affronta questa questione nella sua azienda?

Si tratta di un problema importante che posso affrontare serenamente grazie al fatto di avere dei figli che mi seguono. Se io sono rinato dopo la scissione del gruppo, nel 2000, è anche perché mio figlio Enrico mi ha trascinato. Avrei potuto ritenermi arrivato e tirare i remi in barca, ma, con il suo stimolo, ho deciso di rimboccarmi le maniche e andare avanti in una nuova avventura. Attualmente, tre dei miei cinque figli lavorano in azienda: Elena, 34 anni e segue la segreteria, Enrico, 32 anni, alla direzione tecnica del settore lavori e Francesco, di 29, che mi

ha già fatto diventare nonno di un bel nipotino, segue la parte amministrativa e l'informatica.

Il futuro?

Abbiamo avuto una grossa crescita nel 2006, con + 40%. Nel 2007 cresceremo ancora, anche se il mio progetto è quello di consolidare e migliorare l'organizzazione interna e la professionalità per fare un ulteriore balzo nel 2008. Il disegno è quello di crescere, consolidare e poi crescere ancora. L'impennata verticale è pericolosa se non viene supportata da meccanismi per gestirla e sostenerla. Bisogna, in altre parole, creare le modalità di crescita. L'ambizione è quella di diventare leader del mercato nel nostro settore specifico nella provincia di Verona, anche se, di fatto, da molti siamo già considerati così.



Edil SGL

via Monte Comun, 35 - San Giovanni Lupatoto

Tel. 045 545455 - Fax 0450545720

Sede commerciale:

via 1° maggio, 5 - Villafranca - Tel. 045 9698988

sito web: www.magalini.it