

Pannelli sartoriali

Pannelli per il rivestimento di porte blindate, di cui l'80% extra catalogo, realizzati su specifica indicazione dei clienti. Riuscito mix tra lavorazione artigianale di dettagli esclusivi e tecnologie evolute per i processi standardizzati/by Franco Ligabò



Comune abruzzese in provincia di Teramo. Poco più di duemila abitanti. Parte della Comunità montana del Gran Sasso. Stiamo parlando di Colledara, balzato alle cronache per le note calamità che hanno colpito parte della regione. Con le polemiche e le manifestazioni, tra fine marzo e aprile, che si sono susseguite. Anche se, inizialmente escluso dai provvedimenti legati alle zone appartenenti al cosiddetto "cratere", Colledara (più per le conseguenze delle eccezionali avversità atmosferiche che per il sisma) dovrebbe rientrarvi in base al Terzo decreto terremoto varato dal governo.

Ma qui, si sa, la gente ha la pelle dura. E non è abituata a stare con le mani in mano. Basti pensare che la provincia di Teramo è la

più industrializzata della regione (più del doppio rispetto al resto del nostro Mezzogiorno), grazie a un ricco tessuto di piccole e medie aziende. Anche se la crisi ha lasciato anche qui il suo segno.

Ed è nella Zona Industriale di Piane Pavone che hanno sede i 5 mila metri quadrati complessivi di EFM Legno, produttore di pannelli di rivestimento per porte blindate, circa 1.500 pezzi "sfornati" ogni mese con 14 addetti. Una classica piccola azienda che, grazie a spirito imprenditoriale e fiuto del mercato, si caratterizza per un trend soddisfacente, anche in tempi di "vacche magre" come quelli che stiamo vivendo.

Ne parliamo con Massimo Mantini, amministratore e responsabile commerciale.

Prodotti esclusivi

Partiamo dalle origini...

"EFM legno - ci dice - nasce nel 1998 con un obiettivo ben preciso: progettare, produrre e commercializzare pannelli di rivestimento in legno per porte blindate. Certificata Iso 9001, oggi ne produciamo, ogni mese, circa 1.500".

Quale prodotto?

"Una gamma articolata, strutturata in distinte macro-famiglie. Iniziamo dai rivestimenti in massello, dove le nostre maestranze, partendo dalle tavole grezze e con l'ausilio di attrezzature tradizionali, vanno a realizzare in modo del tutto artigianale rivestimenti unici nel loro genere, sfruttando una abilità ma-

Identikit

EFM LEGNO

Anno di fondazione: 1998

Località: Colledara (TE)

Superficie: area complessiva 5.000 m²; aree per destinazione: 1.000 m² produzione, 1.500 m² magazzino esterno, 250 m² uffici

Addetti: 9 produzione, 5 uffici (acquisti, tecnico, amministrativo, progettazione)

Prodotto: pannelli di rivestimento per porte blindate

Produzione: circa 1.500 pezzi/mese, 80% realizzati su indicazione specifica del cliente

Tipologia per materiali:

(a) Massello, legno massello, lavorazione totalmente artigianale; (b) Pantografati, fogli di multistrato stratificato a fibre parallele o Hdf, con inserimento di diverse tipologie di materiale quali acciaio, pietra e vetro; (c) Pannelli rivestiti da pellicole attive (dal 2017), pannelli in Hdf prima pantografati, poi rivestiti con pellicole attive Renolit exofol (materiale garantito 10 anni)

Area di mercato: Italia (qualche fornitura spot all'estero)

Clienti: produttori di porte blindate 70%, assemblatori 15%, magazzini di vendita 15%

Destinazione prodotto: 80% ristrutturazioni, 20% nuove costruzioni

Area produzione: Centri di lavoro Biesse; impianti di verniciatura Cefla e Fida; vernici interamente all'acqua prodotte e garantite da Ica spa

nuale basata sul 'sapere tecnico' della tradizione".

Altro capitolo...

"Un altro capitolo, come lo chiama lei, è quello dei Pantografati. Qui si tratta di una produzione industrializzata, dove i nostri uffici di design, in collaborazione con l'ufficio tecnico, progettano e programmano disegni che vengono realizzati su fogli di multistrato stratificato a fibre parallele o Hdf con l'utilizzo di centri di lavoro Biesse. Ma nulla a che ve-



Una inquadratura dell'azienda abruzzese. Sullo sfondo, l'affascinante scenario del Gran Sasso.

dere con il prodotto standard. Basti pensare all'inserimento di diverse tipologie di materiali, quali acciaio, pietra e vetro, che danno ai nostri rivestimenti uno stile esclusivo.

Un nostro 'fiore all'occhiello' è, poi, costituito dalla progettazione e realizzazione di collezioni personalizzate ed esclusive dei nostri clienti. Tenga conto che ben l'80% di quanto produciamo parte da specifici input del cliente. Quindi, estrema attenzione alle richieste, anche le più sfumate, di ogni singola commessa".

In concreto, cosa succede?

"Il cliente ci manda un suo disegno tecnico, una foto o, semplicemente, uno schizzo del pannello che desidera. Poi, da quella bozza, l'ufficio tecnico interno realizza il disegno tecnico definitivo in ogni singolo dettaglio per la produzione del pannello. Quindi, massima flessibilità nel realizzare modelli personalizzati nel design e nelle misure, che possono variare da cliente a cliente. E questo anche su piccole ordinazioni".

Un servizio cinque stelle. E il ciclo produttivo, come viene controllato?

"L'intera gestione della filiera produttiva è gestita da software mirati: dall'ordinazione del cliente alla spedizione finale viene generata e archiviata una serie di dati per ogni singolo pannello prodotto, così da poter risalire in qualsiasi momento, anche dopo anni, alla scheda di lavorazione del pannello e, se richiesto, riprodurlo identico".

E riguardo alla verniciatura?

"I nostri cicli di verniciatura sono interamente all'acqua e garantiti dalla Ica Spa, nostro fornitore, in coerenza con la nostra scelta di produrre in modo sostenibile. Prodotti a misura d'ambiente, i nostri, che si contraddi-



stinguono per il perfetto connubio tra la elevata e duratura protezione e una bellezza a prova di tempo".

Ma, se non ricordo male, c'è anche una novità...

"Sempre analizzando i trend di mercato, nel 2017 abbiamo introdotto una nuova linea produttiva: pannelli rivestiti da pellicole attive. Si tratta di pannelli in Hdf che vengono prima pantografati e poi rivestiti con pellicole attive Renolit exofol, materiale coperto da una garanzia di dieci anni".

Pannelli di rivestimento con attenzione anche all'aspetto estetico...

"Indubbiamente. E proprio dello studio estetico del prodotto si occupa mio fratello Emidio, contitolare dell'azienda, con soluzioni che spaziano dal gusto classico alle suggestioni di design contemporaneo, con una cartella cromatica di almeno 200 colorazioni, proprio per intercettare la domanda diversificata del cliente, proponendo rivestimenti coordinati con altri infissi che 'arredano' la casa, dalle finestre alle persiane, tanto per fare due esempi".

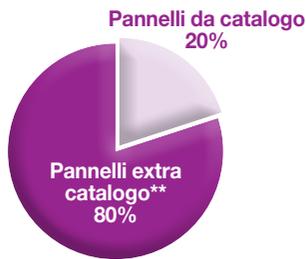
Clienti e mercato

A proposito di clienti, cosa ci può dire?

"Li suddividerei in tre tipologie. Per il 70% si tratta, ovviamente, delle aziende costruttrici di porte blindate, a partire dai brand più noti. Mentre il restante 30% è equamente suddiviso tra assemblatori e magazzini di vendita".

Come è strutturata la rete commerciale?

Prodotto*



*Pannelli di rivestimento per porte blindate
 **Realizzati su indicazione specifica del cliente

Mercato



Clienti



Sopra, da sinistra, **rivestimento pantografato** rovere traverso tinto wengè con inserti in acciaio inox, disponibile in varie essenze e finiture.

Rivestimento pantografato classico okoumè tinto noce scuro, disponibile in varie essenze e finiture.

Rivestimento pantografato con lavorazione finto massello in Hdf laccato bianco invecchiato.

Panoramica (in apertura d'articolo) e alcuni **dettagli dell'area produzione**. Riuscito esempio di industrializzazione di un prodotto artigianale: molte delle lavorazioni, infatti, vengono eseguite manualmente, mentre le macchine intervengono solo nei processi standardizzati e ripetitivi, oltre che nella gestione delle misure.

“Anche qui, abbiamo una triplice ripartizione: rappresentanti, agenzie di rappresentanza e rappresentanti con deposito. Mentre le aziende produttrici di porte blindate sono seguite direttamente dalla direzione commerciale”.

Porte blindate, un capitolo della domanda di sicurezza in generale, voyeurismo mediatico a parte. Quale il trend?
 “Si tratta di un mercato in leggera e costante

crescita da circa una ventina d'anni, senza eccezionali picchi all'insù. Seguendo un diffuso bisogno di sicurezza”.

Dal suo osservatorio, quale la destinazione finale del prodotto?

“Una destinazione parallela a quanto avviene nell'industria delle costruzioni, dove il rinnovo prevale decisamente sul nuovo. Direi che l'80% dei nostri prodotti va a finire negli interventi di ristrutturazione, mentre il 20% nelle nuove costruzioni. Una realtà capovolta rispetto a quanto avveniva fino al 2009, quando il prodotto veniva posato per l'80% nelle nuove costruzioni”.

Tempi di consegna?

“In relazione alla complessità delle commes-

se, si va dai 25 ai 30 giorni. La spedizione è un altro punto di forza dell'azienda: la quasi totalità dei pannelli prodotti viene consegnata al cliente tramite mezzi di trasporto aziendali, ciò significa attenzione nel trasporto e, quindi, eliminazione dei rischi di danneggiamento dei pannelli dovuti, appunto, al trasporto. Dico quasi totalità, perché per Sicilia e Sardegna utilizziamo corrieri espressi ad alta affidabilità”.

Un aspetto apprezzato, immagino...

“Indubbiamente, un valore aggiunto ben percepito, che, assieme agli altri di cui abbiamo parlato, ci consente di fronteggiare la crisi con gratificanti risultati. Perché qualità e servizio, alla lunga, hanno la meglio”.