

Da dipendente in Africa a imprenditore a Gallarate

E OGGI, IN AFRICA, CI VADO PER VENDERE

La prima pressa prodotta dalla Gi.Emme.Pi. la si può ammirare ancora oggi: basterebbe cambiare il nastro per rimetterla in moto. E non è un pezzo d'antiquariato: il signor Giuseppe, che in questa azienda prossima a festeggiare i suoi 50 anni (nasce nel 1968) ci ha messo l'anima, potrebbe offendersi. Nei suoi occhi, invece, c'è tutta la cordialità dell'imprenditore abituato a correre nel mondo. E ad afferrarne le novità. Così si spiegano le presse per il settore tessile (ricami e pizzi, battitura macramé, tende), quelle per la termoadesivazione di colli e polsini di camicie, abbigliamento e capospalla, cinture di pantaloni. E le presse accoppiatura per l'automotive che fa tendenza: Maserati, Lamborghini, Porsche, Audi. Per questo settore i Provasoli lavorano da sette anni, hanno fatto passi da gigante sull'adeguamento tecnologico e parlano con orgoglio delle loro macchine a risparmio energetico. Ma cosa è la termoadesivazione? Semplicemente, tessuto e adesivo vengono scaldati e poi pressati l'uno sull'altro. E non si staccano più.

LA CRISI MIGLIORA LA MIRA

In questa azienda di Gallarate non c'è mai stata crisi, perché «le crisi servono sempre». Aiutano a migliorare la mira e a non cedere sulla produzione: nel 2016, dalla Gi.Emme.Pi di via Cappuccini 40/D a Gallarate, settanta macchine hanno raggiunto il mondo. La sola azienda concorrente è italiana, ma i fratelli Massimiliano (52 anni), Fabio (44) e Sabrina (48) non hanno dubbi: «Abbiamo un prodotto che spacca, per un mercato selezionato».

Quella prima pressa conservata come esempio di dedizione e passione, ti invita a schiacciare il pulsante d'avvio. Perché nonostante i touch screen dell'Industria 4.0, l'automazione e la gestione da remoto, in questa impresa familiare si assicura la fornitura di pezzi di ricambio a macchine che hanno più di trent'anni. Lo stupore cede il passo all'organizzazione: la cura del cliente, e la sua soddisfazione, sono fuori discussione. Anche a chi chiede il digitale: «Le nostre presse adesivatrici in continuo si settano automaticamente: la scelta spetta a chi acquista, anche se innovare è ormai un must», dice Massimiliano. A tal punto che per l'Industria 4.0 i fratelli sono già pronti, «ma non lo sono i programmi gestionali di tante aziende che dovrebbero dialogare con le macchine. Le porte di ingresso sono chiuse e non basta una password per entrarci: a volte è indispensabile acquistare nuove licenze».

SITO E SOCIAL

Bravi, attenti ma con un gap da colmare: «Non sappiamo raccontarci – dicono – ed è per questo che non molliamo sul fronte della comunicazione». Sito, Facebook, Instagram funzionano grazie a Federico e Marco, mentre in officina – impegnato al taglio e alla saldatura delle lamiere – c'è Federico di 38 anni. Ma i fratelli non mollano neppure sulla fornitura di utensileria e parti pneumatiche: «Tanti pezzi arrivano direttamente da fornitori locali: i cilindri, per esempio, da Mozzate. E sono indistruttibili». Niente crisi, dunque, e nessun cartello – in tutti questi anni – con scritto «chiusi per ferie». Staccare è un lusso, soprattutto quando si lavora con l'estero: «Max Mara, a volte, mi ha telefonato anche il 16

agosto», intercala Sabrina. Guai a non dare una risposta. Anche a Valentino, altro grande marchio del fashion italiano.

ACCONTO E TEMPI DI CONSEGNA AD HOC

Azienda nata quasi per caso da Giuseppe, che dopo un'esperienza in Africa come responsabile del settore elettrico per un'impresa belga inizia a riparare e rivendere presse per un'impresa svizzera, «la Gi.Emme.Pi. vende ovunque: non c'è Paese dove non ci sia una pressa per la termoadesivazione. A maggio, per esempio, ne abbiamo inviate due in Bangladesh», sottolinea Fabio. L'export trascina gli affari: nel 1981 l'azienda gallaratese ha iniziato a lavorare con la Russia (50 macchine in dieci anni), nel 1983 ha partecipato ad una missione ad Atlanta e tiene sott'occhio Francoforte, la città dove si tiene l'unica vera fiera dedicata al settore, la [Texprocess](#).

Il segreto? «Non facciamo contratti con penale. Quando accettiamo un lavoro chiediamo al cliente il 30% di acconto e i tempi di consegna si calcolano dalla data in cui lo riceviamo», dice in modo pragmatico Sabrina.

I problemi, se ne vogliamo parlare, sono quelli che vivono tutte le imprese. Nazionali ma anche locali. E ne parla Sabrina: «Le tasse sono al 68,8% e paghiamo 2.000 euro all'anno di Tari per due sacchetti di rifiuti alla settimana: assurdo, no?».

