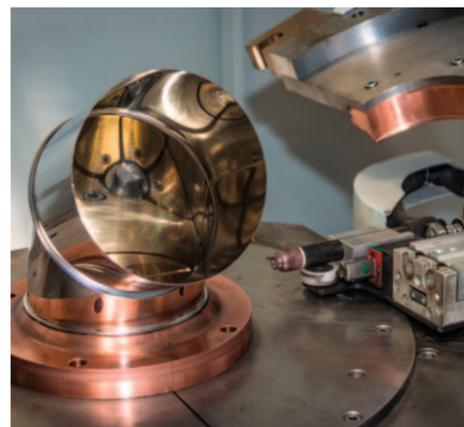


La terza generazione di sistemi fumari d'avanguardia

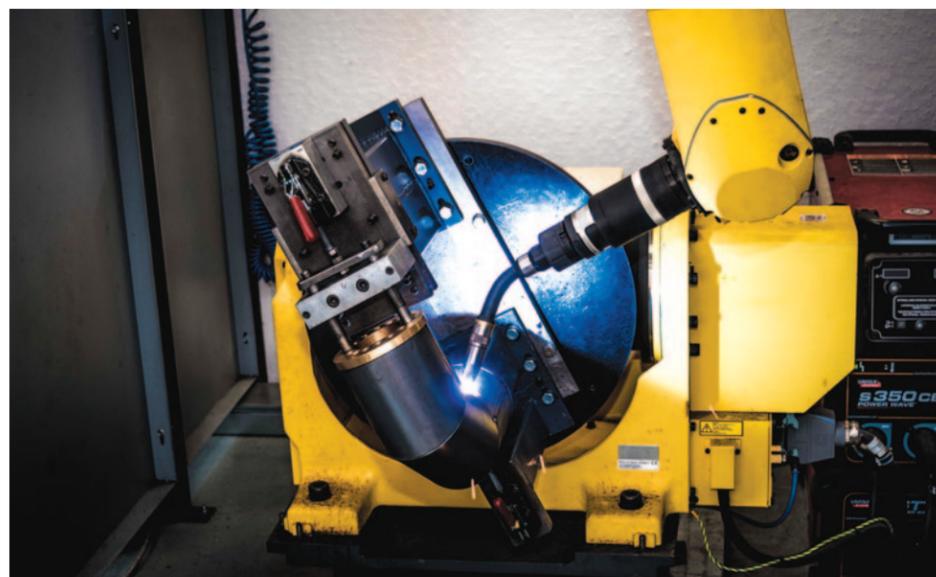
Le aziende di famiglia hanno fatto la storia dell'industria del nostro Paese. Molte di esse conservano tuttora una tradizione antica, che ha saputo innovarsi e rinnovarsi nel tempo, in particolare per quanto riguarda le competenze inizialmente artigianali e che oggi si sono trasformate in vere avanguardie tecnologiche. De Marinis è una di queste: nata nel 1979 da una piccola realtà artigianale, è ormai giunta alla terza generazione ed è una delle principali protagoniste del settore sistemi fumari in Italia. «Nel tempo, siamo diventati un'azienda a livello nazionale nel settore canne fumarie. Seguiamo la filiera al 100 per cento: dalla materia prima, che può essere acciaio, ferro, rame, produciamo interamente il prodotto finito, che va poi ai distributori. Offriamo al mercato la più ampia gamma di prodotti possibile, il tutto in tempistiche veloci. Possiamo soddisfare le esigenze dei clienti dalla mattina al pomeriggio, in giornata e con un'ottima qualità del prodotto: questo perché non procediamo con produzioni in linea o programmate, ma le stabiliamo giorno per giorno. In tal modo, possiamo dare un servizio di evasione ordini in quarantotto ore e consegna nel giro di quattro giorni. Soprattutto in un mercato come quello odierno, offrire soluzioni rapide è ciò che consente di essere assolutamente competitivi, oltre che apprezzati. Questa è sempre stata la nostra idea di azienda: fornire assistenza completa al nostro cliente e farlo aspettare il meno possibile».

Dunque un'azienda che assicura non solo un saper fare antico, ma anche e soprattutto un prodotto interamente lavorato e finito al proprio interno. «Garantiamo servizio commerciale, tecnico, logistico e tecnologico. Abbiamo il nostro ufficio tecnico, che si occupa anche di ricerca e sviluppo e di progettazione, che poi passa tut-

De Marinis ha sede a Erba (Co)
www.demarinisrl.it



Matteo De Marinis, responsabile marketing dell'omonima azienda di famiglia, racconta come da una realtà artigianale sia nata una ditta leader nel settore delle canne fumarie



UN'APPLICAZIONE PER LA REALTÀ AUMENTATA

«Puntiamo molto sul marketing – afferma De Marinis –, sulla comunicazione, sulle sponsorizzazioni sul web, per questioni di indicizzazione e sui social network come Facebook, ma soprattutto sul sito web, che è la nostra vetrina. Molto importante per noi è l'area riservata, un vero e proprio spazio per il cliente per poter scaricare documenti sempre aggiornati in tempo reale. Ma l'innovazione maggiore è la nostra applicazione: siamo un'azienda di tradizione, ma assolutamente attenta allo sviluppo tecnologico. Per questo siamo stati i primi del settore ad avere un'applicazione che sfrutta la realtà aumentata per la presentazione dei propri prodotti. Si può effettuare un ordine, vedere i pezzi in 3d e saggiarne le dimensioni, studiare i disegni tecnici: è un catalogo virtuale completo e continuamente aggiornato».

to alla produzione. Facciamo pezzi su misura giornalmente e la progettazione avviene di ora in ora. Il processo di elaborazione è velocissimo». Grande attenzione è riservata alla sostenibilità ambientale che, quando si parla di sistemi di riscaldamento domestico e relativi componenti, come le canne fumarie, è assolutamente di primo piano per una vera svolta green. «Già da parecchi anni abbiamo investito sul mercato biomasse, ovvero tutti quei combustibili di provenienza naturale e di scarto, e sulle energie rinnovabili. Siamo molto soddisfatti, perché tutto ciò ci premia non solo come produttori specializzati, ma ci dà anche visibilità su un mercato sempre in più larga espansione».

Un mercato che, per dovere di standard qualitativi, si è concentrato principalmente sullo scenario nazionale. «In questi anni ci siamo concentrati sul solo territorio nazionale. Questo per offrire un servizio quanto più celere possibile:

infatti organizziamo più giorni fissi di consegna in tutta Italia, con corrieri veloci per le varie urgenze. Come obiettivo a medio/lungo termine c'è però quello di affacciarsi sul mercato europeo per esportare la nostra qualità e i vantaggi competitivi, che il mercato italiano ha imparato a conoscere e di cui ci ha riconosciuto il me-

rito in quarant'anni di attività». Un'attività che, nonostante la sua longevità, ha subito dei momenti di stallo e difficoltà, che sono però stati sfruttati per ripensare in maniera innovativa tutto il processo produttivo. «All'inizio, la pandemia ci ha toccato pesantemente. Quasi due mesi di fermo di attività produttiva sono stati difficili, soprattutto nell'ottica dell'imminente alta stagione, che per noi è proprio il periodo successivo ai mesi in cui c'è stata la prima chiusura. Non ci ha consentito di arrivare alla produzione necessaria per avere i magazzini pronti. Abbiamo dunque approfittato di questo momento di fermo per ripensare e migliorare il nostro lavoro. Abbiamo apportato miglioramenti sia a livello produttivo, con la programmazione di nuove tecniche e nuovi investimenti, sia a livello logistico, colmando alcune lacune che abbiamo notato solo con la fase di stop. È quindi stato un periodo che ha dato comunque i suoi frutti, dal quale abbiamo cercato di trarre il meglio per l'azienda. Siamo infatti arrivati al 2021 e al 2022, periodi di forte crescita, preparati e consapevoli delle nostre potenzialità». Un momento di crisi, dunque, sfruttato al meglio e che ha saputo porre le basi per pensare anche all'imminente futuro aziendale. «Abbiamo diversi obiettivi: a breve termine, l'ampliamento del parco macchine produttivo; a medio termine, l'unificazione di produzione e logistica, che al momento si trovano in due luoghi vicini ma separati; e poi, raddoppiare la superficie disponibile coperta, per ottimizzare i processi organizzativi al nostro interno. Una volta strutturati in tal modo, vogliamo presentarci al mercato europeo con una copertura adeguata».

• Elena Bonaccorso

DE MARINIS È UN'AZIENDA FAMILIARE CHE HA SAPUTO FARE DELLE PROPRIE COMPETENZE NEL SETTORE DEI SISTEMI FUMARI UN VOLANO PER NUOVE TECNOLOGIE E NUOVI INVESTIMENTI, SUPERANDO EGREGIAMENTE I PASSAGGI GENERAZIONALI