

**RIMINI**

INTERVISTA ALLA DITTA ANGELINI DI MISANO

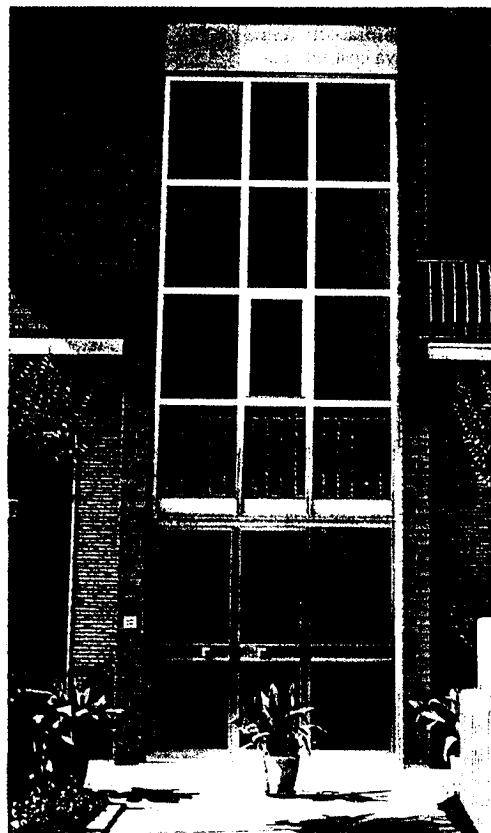
## "PER STARE SUL MERCATO E PIANIFICARE IL FUTURO ABBIAMO SCELTO GAIN"

Il 26 novembre scorso la CNA di Rimini ha organizzato un seminario manageriale dal titolo decisamente accattivante: "Intuito e strumenti per pianificare nell'incertezza". Ero presente all'incontro in qualità di co-relatore avendo effettuato alcune docenze a corsi promossi dal Comitato Piccola Industria ed erogato alla ditta Angelini Infissi di Misano una consulenza GAIN.

La serata si è svolta in due momenti: illustrazione della metodologia GAIN e presentazione della testimonianza aziendale portata direttamente dal responsabile amministrativo e da uno dei due titolari dell'Angelini Infissi (che produce serramenti in alluminio, fattura più di due miliardi all'anno ed occupa 34 addetti).

I numerosi titolari delle piccole imprese presenti hanno dimostrato estrema attenzione ai contenuti di GAIN anche perchè nessuno meglio di loro conosceva la difficoltà a fare programmi attendibili per il 1993. L'attenzione è poi salita alle stelle quando Novaro e Stefano Angelini hanno illustrato le motivazioni per le quali avevano richiesto la consulenza, e le relative risultanze. Stefano Angelini, che con il fratello è subentrato da alcuni anni alla gestione dell'azienda, ha detto che "...la Angelini Infissi si è rivolta a GAIN, tramite la CNA, perchè voleva dare un unico indirizzo a tutte le problematiche aziendali causate dalla forte crescita ed individuare nuove soluzioni per il successo dell'azienda". "La consulenza ha confermato le nostre sensazioni sull'analisi e sullo sviluppo dell'azienda, ma soprattutto ci ha fornito dati ed informazioni più dettagliate che abbiamo utilizzato come supporto per le nostre decisioni".

"Con GAIN - prosegue Angelini - siamo infatti riusciti a ripensare l'orga-



nizzazione di tutte le funzioni attraverso le quali l'azienda sviluppa le sue attività, per rispondere alle richieste del mercato che vuole infissi "sempre migliori ed a costi sempre più bassi".

Mantenere la quota di mercato acquisita negli anni ed aumentare la competitività dell'azienda in questo contesto difficile è una grossa sfida per le capacità e possibilità di una piccola impresa. Ma le scelte che abbiamo compiuto dopo l'intervento GAIN stanno portando già i primi risultati: per esempio le scelte attuate nella produzione stanno facendoci risparmiare il 40% di tempo nelle lavorazioni dei profili, mentre gli interventi di ulteriore automatizzazione dei collegamenti fra progettazione ed esecuzione lavori hanno permesso una riduzione radicale del magazzino liberando risorse finanziarie che abbiamo potuto desti-

nare al miglioramento dei rapporti con la clientela ed al potenziamento della rete commerciale. La nostra impresa viveva una situazione di crisi di crescita e contemporaneamente un cambio generazionale dovuto alla successione intervenuta nella guida della azienda, dal padre ai figli. Tutto ciò portava con sé una certa confusione ed insicurezza sulle scelte da adottare e sentivamo il bisogno di un qualche livello di conferma delle nostre intuizioni sulla prospettiva da dare all'azienda".

Con GAIN dunque l'azienda ha ottenuto risposte concrete, soddisfacenti e di una tale qualità che è impossibile raggiungere da una piccola impresa con le sole sue forze. Ancora una volta perciò, la validità di GAIN per le piccole imprese si è dimostrata nel concreto di una esperienza aziendale.

Lauro Venturi

**Artigianato**  
L'INDUSTRIA PER IL FUTURO



ASSOCIATO ALL'UNIONE STAMPA PERIODICI ITALIANA

Titolo: 100.000 copie - Circolo il 26/9/1993  
Stampa e composizione: Alfa Industrie Grafiche S.p.A.  
Modena, Via Emilia Ovest, 101/A - Tel. (059) 331255