

Colcom c'è



Quando noi giornalisti ci prepariamo all'intervista con uno dei responsabili di un'azienda la prima mossa che di solito facciamo è quella di entrare, in punta di clic, nel loro sito ufficiale per conoscerli e per carpire le informazioni base della storia, della struttura aziendale e della gamma di prodotti di cui si occupa, anche per stilare una scaletta di possibili domande più che pertinenti

di Simona Piccolo e Martina D'Amico

Mi è bastato digitare www.colcomgroup.it per sentire tutta la parte umana che mai una persona si aspetterebbe entrando nell'home page di un'azienda leader nel settore delle cerniere.

In grande appare: *Temporary forced to close cause Covid-19, determined to return soon, strong and united. Wishing you all the best* (Siamo temporaneamente costretti a chiudere a causa del Covid-19, determinati a tornare presto, forti e uniti. Augurandovi tutto il meglio). E poco più sotto una frase di Robert H. Schuller: *Tough times don't last, tough people do!* (I tempi duri non durano a lungo, le persone

dure sì!). Sono bastate queste poche righe per farmi capire che la chiacchierata con Luca Bresciani, Responsabile Vendite Italia di Colcom e di Galvacom, che raggiungo al telefono da casa nel cuore storico del lockdown per il Covid-19 che ha immobilizzato le vite di ognuno di noi, sarebbe stata un'intervista un po' speciale, dal risvolto umano, e diversa.

"Spero che riapra tutto al più presto, perché non possono stare a casa 8 milioni di persone, lo dico per il Governo che non riuscirebbe a supportare a lungo questo momento e lo dico soprattutto per le persone, che sono sempre più responsabili e che ora si muovono protette e attente con mascherina e guanti per evitare il contagio": sono queste le prime parole di Bresciani, perché è impossibile cominciare a parlare di altro facendo finta che tutto vada bene.

"La ripresa graduale sarà inevitabile, non si potranno aprire dalla sera alla mattina cinema, ristoranti e centri commerciali, ma fuori dai piccoli negozi di alimentari che non hanno mai chiuso si vedono file ordinate e silenziose di persone attente alla propria salute e a quella degli altri. Il reale problema è la scarsa disponibilità di mascherine: non ne abbiamo a sufficienza per tutti se consideriamo che dopo il 3 maggio, speriamo, potranno tornare a lavorare magari 7 milioni di persone. Significa che avremo bisogno di almeno 14 milioni di mascherine al giorno. Io credo che il vero problema sia questo. Ma sono da sempre una persona molto ottimista e fiduciosa, quindi voglio credere che presto torneremo liberi di andare a lavorare e di uscire protetti e con le dovute misure di sicurezza", continua Luca Bresciani, che sottolinea anche di avere lavorato con i colleghi fino al 23 marzo e di non avere registrato alcun contagio all'interno dell'azienda proprio grazie al rispetto delle norme sanitarie.

Ma come ripartirà il mercato e cosa succederà nell'immediato futuro non appena sarà possibile tornare a produrre, vendere e investire?

Bresciani è convinto che dopo questo periodo di privazione l'energia delle persone sarà tale e tanta da gettare nuove basi per un mercato che avrà sempre più spinta a fare meglio, innescando un circolo virtuoso di creatività e produzione. L'orizzonte delle aziende più grandi e strutturate, come Colcom Group, è certamente più sereno rispetto a quelle che risentiranno più pesantemente di questa battuta di arresto del sistema, un po' per dimensioni e un po' per mancanza di risorse.

"Gli artigiani hanno come clienti le persone che richiedono l'intervento su misura, personalizzato, sono quelle che non pensano di andare ad acquistare un box doccia nella gran-





Fluido+ è uno scorrevole con tutto ciò che un cliente esigente può chiedere. Design minimale, niente tacche nel vetro e tutte le regolazioni frontali

de distribuzione, ma ne vogliono uno ad hoc. Ci sarà una contrazione del fatturato simile a quella del 2008-2009, ma allora la gente non sapeva cosa stava accadendo, oggi sì, oggi c'è molta più consapevolezza e questo porta a reagire in maniera differente alla crisi. Domani mattina, fuori da qui io avrò voglia di fare tutto quello che non ho potuto fare in questa fase di stop come rimettere a nuovo le porte, ma certo con un occhio al prezzo e chiedendo un minimo di sconto. È chiaro che molti in ogni settore chiederanno sconti, in questo momento c'è anche un problema di pagamenti, già parecchie aziende fanno fatica a pagare perché scosse dall'effetto Covid-19. Noi siamo collegati con Cerved da tempo, monitoreremo i clienti. Abbiamo avuto una prima scrematura ad aprile, i pagamenti che sono saltati li abbiamo visti subito, la seconda tomata la avremo a maggio e a maggio avremo appena iniziato a lavorare, quindi solo allora le reali situazioni di difficoltà saranno più chiare".

I primi passi da fare

"Noi come Colcom abbiamo pensato che il nostro gesto di umanità riguarderà prima di tutto i pagamenti: allungheremo i tempi di più 30, 60, 90 giorni a seconda del cliente e dell'entità del pagamento. Cercheremo di farlo a tutti i nostri clienti. E poi, dal giorno "uno" della ripartenza faremo una promozione per tutti gli ordini che partono da 500 euro fino a 2mila euro, a salire di 500 in 500: daremo un buono da consumare per l'ordine successivo, ma utilizzabile anche subito, che sarà proporzionato all'ordine fatto. Per un ordine di 500 euro rilasciamo un buono di 50 euro spendibile in una certa tipologia di prodotti: il top di tutte le cerniere

oleodinamiche, scorrevoli, sistemi box doccia e serratura. Questa è la prima mossa che faremo per aiutarci a ripartire pensando anche a chi è più in difficoltà di noi. La Colcom ci perderà molto, lo sappiamo, ma il cliente sa che abbiamo a cuore anche la sua azienda e questo è il nostro modo di aiutarlo. Noi abbiamo gli stessi identici problemi di un artigiano, ma ingigantiti. Eppure faremo il possibile per cercare di tamponare almeno in parte quello che potrebbe essere il problema di una ripartenza. Non ho idea di come chiuderemo l'anno e, nonostante io pensi sempre al meglio anche nei periodi peggiori, visti gli ultimi anni molto positivi se chiudiamo in pareggio come il 2019 stappo la migliore bottiglia di champagne che ho a casa", continua Luca Bresciani. Il successo degli ultimi anni di Colcom Group è avvenuto grazie al potenziamento dei mercati esteri, soprattutto quello degli Stati Uniti dove è stato difficile entrare: oggi esiste una filiale in Canada e l'azienda ormai pensa a prodotti di punta destinati ai clienti statunitensi rispettando le loro normative. Quello che esiste in questo periodo è un problema mondiale. Il fatturato estero rappresenta per Colcom il 55%. "Per l'Italia non sono preoccupato, perché è un Paese che dal 1861 è sempre stato in crisi, di qualsiasi genere e per qualsiasi cosa e se l'è sempre cavata bene, siamo qui e ce la facciamo anche quando pensiamo di non farcela più. E questo mi fa pensare che chiuderemo l'anno non in maniera drammatica come invece, secondo me, potrà succedere all'estero. Gli italiani sono artigiani e sono dei grandissimi lavoratori: piuttosto che chiudere fanno sacrifici all'infinito, lavorano 20 ore al giorno, ma ne saltano fuori". Lo sguardo di Luca Bresciani è sempre avanti e riflette luce senza perdere mai l'obiettivo, nemmeno quando dice di volere uscire con il nuovo prodotto di punta firmato Colcom: si chiama Fluido+ 150.

"Quest'anno lanceremo tanti prodotti nuovi senza aspettare tempi migliori. Anzi, questo in realtà è il momento buono, perché i nuovi prodotti non sono sostitutivi di altri ma aggiunti ad altri, quindi metteremo sul mercato una gamma di scorrevoli importanti, prima di giugno. Per Colcom valore aggiunto fa rima con velocità di installazione, problematiche vicine allo zero, installazione e un prezzo che sia concorrenziale, anche se in ultima analisi il prezzo interessa quando il prodotto è scadente o semplice, ma quando si parla di prodotti di valore il costo è davvero l'ultimo dei dettagli. Altrimenti non si spiegherebbe come mai si venda benissimo la Biloba, una cerniera oleodinamica per niente economica. Quindi dalla gamma Fluido+ mi aspetto molto,



anche perché per noi è un momento importante questo dello scorrevole, non è mai stato un nostro core business, il nostro core business sono le cerniere e le oleodinamiche, ma dopo avere investito in ricerca e sviluppo negli scorrevoli questa linea è la prova che ci stiamo aprendo a nuove prospettive. Abbiamo cercato di fare uno scorrevole con tutte le caratteristiche tecniche di installazioni, una reale sintesi di quello che abbiamo visto in giro. Come facevano i grandi pittori di un tempo, abbiamo preso tutte le migliori caratteristiche presenti sul mercato e le abbiamo unite in questo scorrevole che ha tutto ciò che un cliente esigente può chiedere. Design minimale, non ha tacche nel vetro, ha tutte le regolazioni frontali, prima di mettere la veletta che chiude lo scorrevole, e la veletta è a clip, va a incastro. Quindi metto lo scorrevole, metto la porta, le regolazioni sono tutte frontali e, cosa importante, il soft close, che non è nella parte alta del binario ma nella parte dietro del binario, posteriore. Il vantaggio è che non ho più il problema di dovere pescare il dentino da parte del soft close, mettendolo laterale. Il soft close è sempre attivato nel modo corretto e non ha più una molla ma un sistema a pistone, a gas, un misto tra gas e olio. A chi aveva il sistema con pistone e molla la molla saltava via quasi sempre, qui non abbiamo molle ma un solo pistone e un ammortizzatore silconico. Qual è la sensazione della porta? Lanci la porta, l'ammortizzatore al silicone rallenta la porta e a quel punto interviene il soft close che mi tiene la porta in chiusura". Con questo sistema si possono fare pareti miste, pareti in vetro con porte in legno, certificate EN 1527 grazie al test interno per lo sviluppo: Colcom ha installato una macchina che può testare 4 porte scorrevoli

contemporaneamente, e questo progetto è stato provato con una porta di 150 chili per 100mila cicli. Altra grande attenzione è stata data al materiale delle ruote: una miscela di ultima generazione, che garantisce la non deformabilità e la non ovalizzazione affinché le ruote siano la caratteristica essenziale dello scorrere, della durata e del rumore. Pensando sempre al futuro e al mercato americano, l'altra novità è che Colcom ha preso un nuovo magazzino per potere tenere sempre a disposizione tutte le barre con le misure richieste, dedicato all'imballaggio di questi prodotti, visto che il trasporto delle barre è un elemento importante del processo produttivo. L'azienda ha investito in questa macchina che consente di imballare in automatico gli scorrevoli riducendo il tempo che occorre prima per imballare la merce e velocizzare quindi anche le spedizioni. Sempre entro la fine dell'anno si amplierà la gamma Fluido+ con Fluido+ 110 e Fluido+ 70, dove i numeri stanno a indicare la portata in chilogrammi e sarà messa sul mercato anche una nuova cerniera oleodinamica: la Biloba Duo. "L'obiettivo della strategia di vendita di Colcom è quella di essere sempre più vicina ai clienti, anche ai piccolissimi artigiani, quelli dimenticati dai competitor, perché la ricchezza la portano proprio loro che fanno centinaia di ordini e che vengono coccolati dai nostri venditori, tutti regolarmente assunti, e non agenti, perché la loro missione deve essere quella di andare da tutti, nessuno escluso. Ecco perché in loro aiuto abbiamo affiancato un nuovo software di lavoro che monitora e aggiorna le visite ai clienti, che si chiama PortaTour, utile se utilizzato insieme a Salesforce che già avevamo come strumento di lavoro". ■

Entro la fine dell'anno sarà lanciata sul mercato una nuova cerniera oleodinamica: la Biloba Duo