

# SaronnoNews

## Seventy, gli specialisti delle resine

· Friday, December 18th, 2015



**La storia dei fratelli Pace e della loro azienda, la Seventy srl, è un concentrato di perseveranza, sacrificio e dedizione.** Un mix che ha reso la loro impresa impermeabile alla crisi, permettendogli di fidelizzare grandi marchi come Rolex, Lindt o Novartis.

*Denis, dunque i pavimenti non si realizzano più in cemento, mattonelle o parquet?*

(Sorridente) «**Negli impianti industriali non si usa più lasciare il pavimento in cemento.** Diciamo che per quel che riguarda le resine, le prime applicazioni serie risalgono agli inizi degli anni '80».



*E la Seventy srl quando nasce?*

«Nel 1996 da un'idea mia e di mio fratello Samuele, che **nel settore siamo entrati facendo tutta la gavetta: da posatori a imprenditori**».

*Quasi una storia d'altri tempi. Perché Seventy?*

«Perché **sia io che Samuele siamo nati negli anni '70**».

*Mi può descrivere a grandi linee che tipo di prodotto sono le resine?*

«Le nostre resine servono a rendere la superfici facilmente sanificabili e gli ambienti di lavoro più sicuri. Per questo sono molto richieste dalle aziende farmaceutiche o da quelle alimentari. **Le resine, oltre a garantire l'igiene degli ambienti, contribuiscono a ridurre gli incidenti sul lavoro** e quindi i conteziosi tra azienda e dipendenti».

*Perché, oltre a essere sicure, sono anche più igieniche rispetto ad altri tipi di pavimenti?*

«Il tradizionale pavimento in cemento è una spugna, cioè assorbe e mantiene lo sporco. Rendendolo impermeabile **con la resina evitiamo la proliferazione batterica**».

*Oltre a questi, quali altri motivi spingono le aziende ad affidarsi a voi?*

«**Una maggiore igiene, così come una maggiore sicurezza per i dipendenti contribuiscono al rilascio delle certificazioni ISO e H.A.C.C.P**, questo in un mercato del lavoro sempre più competitivo non è un aspetto di poco conto».

*Quali sono i vostri "cavalli di battaglia"?*

«Sicuramente il rivestimento "multistrato", realizzato con resine epossidiche ignifughe e certificate presso l'Istituto Masini. **Vendiamo molto bene un'idropittura antibatterica lavabile** che può essere stesa anche su pareti/soffitti e che è stata certificata dall'Istituto Giordano S.p.A di Bellaria».

*Lavorate per grandi marchi. Secondo lei perché si affidano alla Seventy?*

«In questi anni abbiamo lavorato cercando di fidelizzare i nostri clienti. **Aziende come Novartis, GSK, Lindt o Rolex per la sua nuova sede a Milano, ci scelgono** perché quando decidono di fare un investimento importante vogliono poter contare su un partner affidabile e presente».

*Lavorate solo sul territorio o vi spostate anche fuori porta?*

«Generalmente i nostri clienti sono aziende del territorio, società medio grandi sparse tra l'altomilanese e il nord Italia; questo per quanto riguarda la posa delle resine. Per quello che concerne la vendita copriamo invece tutt'Italia. Ad esempio **vendiamo tantissimo in Campania e Sicilia**, ma come capirà, "muoviamo" i nostri posatori solo dove la metratura da coprire ha un rapporto costo/ricavi conveniente».

*Quanta ricerca c'è dietro ai vostri prodotti?*

«**La "ricetta" della Seventy, diciamo così, parte dall'acquisto del know-how di una società storica di Milano, un'azienda andata in liquidazione qualche anno fa**. Da allora è stato un continuo sviluppo di prodotti grazie alla figura del nostro chimico, colui che in azienda si occupa della ricerca costante delle materie prime e dei materiali che ogni anno vedono cambiamenti e migliorie».



*A proposito di materie prime, quanto influisce il prezzo del petrolio sulla vostra produzione?*

«Be' non è una scienza esatta. Nel nostro settore il prezzo varia dalla richiesta del mercato e da quanta produzione c'è nel mondo. **Noi cerchiamo di fare prezzi che tengano conto delle oscillazioni di più materie prime** e con i nostri fornitori stiliamo dei listini prezzi che tengano in considerazione anche questi fattori».

*Che rapporti avete con l'estero?*

«I nostri piani sono quelli di riuscire a internazionalizzarci. **Stiamo valutando proprio in questi giorni di aprire una filiale negli Stati Uniti e guardiamo con interesse ai Paesi del Middle Est**».

*Quanti siete in azienda?*

«**Siamo in 10**, tutti assunti a tempo indeterminato. In più ci avvaliamo di vari collaboratori esterni».

*Tra cui anche una decoratrice. Una scelta bizzarra per un'azienda che ha nelle resine per pavimenti di stabilimenti il suo business core. Perché questa scelta?*

«Perché **riteniamo fondamentale anche soddisfare un tipo di esigenze più “decorativa”** da parte delle aziende».

*E che mi dice del dipendente che cura la parte dei social network. Perché questa scelta?*

«Abbiamo notato che quando teniamo aggiornato il sito le visualizzazioni crescono. Da qui abbiamo capito che la parte social media è fondamentale. Così, **assecondando anche una passione del nostro collaboratore, abbiamo creato un piccolo ufficio dedicato al social marketing con una postazione attrezzata**. Dopotutto, se ci pensa, sono molte le aziende che invece di rivolgersi agli agenti di commercio, cercano direttamente su internet ciò di cui hanno bisogno».



*Ha intenzione di assumere nel prossimo futuro?*

«Sì, se continua così vorremmo assumere una figura che segua i nostri uomini sul cantiere e si relazioni con il cliente per interloquire e seguirlo al meglio. Poi sicuramente prenderemo un direttore di produzione. Li abbiamo già individuati e ora **stiamo pensando anche a formare qualche giovane da mandare in cantiere**. Vedremo...»

*Percepisce la ripresa?*

«Diciamo che non si tratta di percezioni. **A seguito della crisi diversi concorrenti hanno chiuso. Molti non hanno capito i cambiamenti imposti dalla crisi**».

*Che tipo di cambiamenti ha imposto la crisi?*

«I cambiamenti necessari erano quelli di ridurre i margini pur di mantenere i clienti, di essere molto più attenti a sceglierli, di seguire corsi di aggiornamento sulle normative riguardanti la sicurezza e non solo, di investire su se stessi e così via. **I nostri fatturati sono in crescita non perché c'è la ripresa, ma perché i nostri concorrenti sono in difficoltà**. E questa è una conclusione agrodolce se ci pensa».

## **LO SPECIALE IMPRESA DELLE MERAVIGLIE**

---

### **Seventy pavimenti speciali e resine**

Via Inglesina 53/A

21040 Gerenzano (VA)

tel 02 9681988

fax 0287367850

[www.seventyresine.com](http://www.seventyresine.com)

---

This entry was posted on Friday, December 18th, 2015 at 11:04 am and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.