

Aziende in cui le parole d'ordine sono impegno, qualità, solidarietà e rispetto del territorio

GIOCO DI SQUADRA LA TATTICA VINCENTE

E' una filosofia davvero lungimirante quella di Gerardo Iamunno a capo del gruppo che racchiude Gran Tour Bagno e Rain Box

“Noi realizziamo prodotti per il benessere delle persone. Come possiamo farlo se i primi a vivere nel benessere non sono i nostri dipendenti?”

E' una filosofia lungimirante quella di Gerardo Iamunno, a capo dell'omonimo gruppo industriale che racchiude le aziende Gran Tour Bagno e Rain Box, eccellenze nella produzione di mobili da bagno e box doccia. Una realtà presente sul territorio da vent'anni e che oggi si rinnova nel rispetto della tradizione.

E' bella la storia di questo imprenditore che dalla provincia di Salerno è arrivato a Paliano e che qui si è stabilito con la famiglia, ampliando la sua produzione e realizzando una realtà sostenibile sia dal punto di vista economico e sociale, che ambientale.

Un'azienda in cui le parole d'ordine, oltre al necessario profitto, sono anche impegno, qualità, solidarietà e rispetto del territorio e di chi lo abita.

Il punto di partenza, quello più remoto, è l'azienda artigiana del papà di Gerardo Iamun-

no. "Mio padre aveva una vetreria ed io fatto bagni, poiché una parte è realizzata con gli specchi. Dico sempre che se lui avesse fatto scarpe io avrei realizzato lacci".

Una battuta simpatica che però la dice lunga su quelli che sono i pilastri dell'azienda e della sua filosofia. Un gruppo che affonda le sue radici nella tradizione ma che guarda avanti avendo già pronta una nuova generazione di Iamunno e con nuovi dipendenti pronti a migliorarne sempre di più i prodotti.

La storia, quella della Gran Tour Bagno e della Rain Box, la sentiamo direttamente da Gerardo Iamunno.

Gran Tour Bagno e Rain Box. Quali sono i numeri di queste aziende?

L'azienda madre è la Gran Tour Bagno, che produce mobili da bagno, ha ventidue anni ed ha una superficie di trentamila metri quadrati, di cui ottomila coperti. Cinque anni fa è nata la Rain Box per box doccia e piatto, con uno stabilimento di venticinquemila metri quadrati, di cui cinquemila coperti.

Le due aziende, che fanno parte del Gruppo Iamunno, assicurano lavoro a

circa trentacinque persone, oltre ad avere una rete commerciale di circa venticinque agenti. Serviamo in Italia circa ottocento negozianti e ci rivolgiamo soprattutto al mercato italiano, mentre una piccola parte del nostro fatturato è invece fatta in altri Paesi europei.

Come mai ha deciso di investire proprio in provincia di Frosinone?

Oltre vent'anni fa sono arrivato dalla provincia di Salerno, era esattamente il 7 gennaio del 1998. Ho scelto Paliano per puro caso: ero ad una cena di imprenditori a Bologna, dove ci siamo incontrati per una fiera. Uno di loro aveva uno stabilimento che era stato messo in dismissione a Paliano.

Parliamo dell'ottobre del 1997 e in due mesi ho chiuso la trattativa. Quello è lo stabilimento dove attualmente ha sede la Rain Box. Poi nel 2003 abbiamo realizzato ex novo quello che ospita attualmente la Gran Tour.

Segue a pagina II



Peso: 23-60%,25-24%

Un gruppo che oggi può contare su nuove forze, anche giovani.

Ad oggi la società è stata allargata al direttore commerciale Alessandro Rorato e alle mie figlie Susanna e Rita. La prima, Susanna, ha terminato il suo percorso di studi laureandosi in Marketing alla Luic di Varese e ha già fatto un anno di esperienza in una multinazionale, la Om Stil, che è leader mondiale per la movimentazione di carrelli. Dunque è ora pronta per entrare anche nell'organico della società occupandosi del settore per cui ha studiato.

Rita ha ventuno anni e sta ancora studiando grafica pubblicitaria allo Ied a Roma.

Quanto è importante, nella vostra produzione, avere sempre un design innovativo?

E' fondamentale. Tanto che da qualche tempo è entrata a far parte del nostro staff Giovanna Talocci, che vanta nel suo curriculum la collaborazione con prestigiose aziende come Teuco, Guzzini, Foppapedretti, Poltrona Frau, tanto per citarne alcune. Ha avuto numerosi riconoscimenti in questo campo e tra le sue molteplici attività e consulenze nel campo del design, è anche membro del Comitato di Indirizzo del Premio nazionale per l'innovazione.

Giovanna nella sua attività presso di noi è affiancata da altri tre designer.

Qual è il rapporto delle sue aziende con l'ambiente?

Per noi l'attenzione all'ambiente è fondamentale. Tanto per dare un'idea, il riscaldamento della nostra azienda viene assicurato al cento per cento con il truciolo. Recuperiamo tutti gli scarti e ci riscaldiamo così.

Per quanto riguarda l'energia elettrica, l'ottantasette per cento è ricavato dal fotovoltaico. Abbiamo seimila metri di pan-

nelli e abbiamo trasformato tutta la produzione interna, così da avere tutte le laccature all'acqua. Questo significa che i nostri dipendenti non devono indossare la mascherina. E' vero che il prodotto ci costa di più e ha dei tempi di produzione più lunghi, però abbiamo prefe-

rito il benessere dei dipendenti al risparmio nel confezionamento del prodotto.

A proposito di benessere dei dipendenti, cos'è il microcredito aziendale che voi applicate?

Considerato il difficile momento attuale, se il dipendente ha un problema perché si trova ad affrontare un imprevisto,



Peso: 23-60%,25-24%

che può essere l'acquisto dei libri di scuola per i figli, una spesa medica, un matrimonio da affrontare, può ricorrere al microcredito aziendale. Questo vuol dire che da zero a cinquemila euro, senza che ci sia la mia autorizzazione, può fare richiesta e vedersi accreditato l'importo all'istante e poi restituirlo a cento euro al mese senza interessi.

Sempre nel tentativo di creare un ambiente di lavoro che possa favorire i dipendenti, applichiamo anche un orario flessibile. Il nostro orario fisso va dalle 8 alle 17, ma l'azienda tutte le mattine apre intorno alle 6.40. Così se un dipendente ha esigenza di entrare un'ora prima e uscire di conseguenza prima, oppure avere più tempo disponibile alla pausa pranzo, può farlo tranquillamente e senza autorizzazione. **E' una filosofia che vede quindi al primo posto proprio il benessere di chi lavora per lei.**

Noi realizziamo prodotti per il benessere delle persone. La stanza da bagno è dove si passano momenti di relax. Noi produciamo questo per i nostri clienti. Come possiamo farlo se i primi a vivere nel benessere non sono i nostri dipendenti?

Quali sono i suoi obiettivi per il futuro?

L'obiettivo è quello che si realizza in questi giorni. Dopo vent'anni ho smontato l'azienda e l'ho rimontata. Questo perché ritengo che finalmente il mercato sia ripartito. Noi imprenditori siamo sempre stati ottimisti a tal proposito, affermando che vedevamo una luce in fondo al tunnel. Finalmente quella luce sembra più vicina.

E allora credendo fortemente alla ripresa del mercato, supportata tra l'altro dai numeri, che hanno fatto registrare un più sei per cento nel nostro settore, ho cambiato la compagine societaria per avere nuove visioni. Ho fatto cioè in modo che ci fosse uno snellimento dei processi produttivi.

E poi oggi qui presentiamo finalmente sette nuovi ragazzi, tutti al di sotto dei trent'anni, di cui quattro laureati. Contiamo su di loro per alzare il nostro livello tecnico all'interno dell'azienda. Puntiamo dunque su un team più forte e più dinamico.

Ci stiamo adeguando al nuovo stile del mercato. E' la velocità che vince. Noi siamo lì



“Ad oggi la società è stata allargata al direttore commerciale Alessandro Rorato e alle mie figlie Rita e Susanna”



“Noi realizziamo prodotti per il benessere delle persone. La stanza da bagno è dove si passano momenti di relax”



“Dopo vent'anni ho smontato l'azienda e l'ho rimontata. Questo perché ritengo che finalmente il mercato sia partito”



“Mio padre aveva una vetreria ed io fatto bagni, poiché una parte è realizzata con gli specchi. Dico sempre che se lui avesse fatto scarpe io avrei realizzato lacci”



Peso: 23-60%,25-24%

Sezione: UNINDUSTRIA



Peso: 23-60%,25-24%