

## Edilnol: Il valore della Famiglia



Secondo le ultime stime condotte da una recente indagine, promossa da un autorevole media specializzato, occupa il 18° posto in classifica tra le migliori 200 aziende italiane operanti nell'indotto del settore edile. Con il "piccolo" particolare che i competitors, che la seguono e la precedono, sono grandi gruppi dotati di decine di magazzini dislocati su tutto il territorio nazionale. Stiamo parlando di Edilnol, di Vigliano Biellese, del suo attuale top manager Antonio Trada, ma soprattutto della sua splendida Famiglia. Egregio, ma come si riesce a giungere ad un risultato simile essendo dislocati da anni in provincia di Biella ed in un periodo così difficile? E, soprattutto, come siete arrivati qui?

*"Per comprendere l'oggi dobbiamo guardare a ieri. Dal dopoguerra, sino alla fine degli anni '60, l'ambito operativo della famiglia Trada fu il vercel-*

*lese, nostra terra di origine: mio padre Camillo, insieme a suo fratello Lelio, aveva fondato la "Fratelli Trada" (corso Salamano 121 a Vercelli ndr) che operava nel settore della rottamazione. La raccolta e la trasformazione, ovvero lo smaltimento, di materiali ferrosi, vetro, residui biologici animali, stracci e carta, oltre alle varie leghe quali rame, zinco e piombo, costituiva quello che oggi potremmo definire il "core business" aziendale. Il passo successivo fu la diversificazione delle attività accedendo al settore metalmeccanico, con la lavorazione dei metalli in stretta collaborazione con acciaierie e fonderie, a cui si aggiunsero ben presto applicazioni e sbocchi in campo edilizio. Punto di svolta fu poi, certamente, l'inizio dell'attività di noleggio di mezzi di "sollevamento speciale" come le autogru ed altri mezzi di trasporto affini. Il trasferimento a Biella, in via Delleani 34, fu deciso da mio padre nel 1968, ben coadiuvato nelle sue attività da mia madre Elsa: fu quella la*

*fase in cui il settore edilizio, in termini di forniture di attrezzature e materiali, si pose al centro dell'attività di Edilnol registrando tassi di sviluppo decisamente significativi per il ventennio intercorrente tra l'inizio degli anni '70 e la fine degli anni '80. Mio padre Camillo negli anni '80 fondò, quindi, la Edilnol Gru con sede a Castelletto Cervo, lasciandomi la responsabilità della sede biellese: entrambe le aziende sono poi confluite nella sede attuale di Vigliano Biellese, in posizione baricentrica rispetto alla provincia, ove la Edilnol Sas è stata liquidata ed Edilnol Gru Srl è stata ulteriormente ampliata e potenziata. Una scelta fortemente attenta all'aspetto logistico, data la prossimità dello svincolo della superstrada, che garantisce nel contempo buona accessibilità ed eccellente facilità di reperimento da parte dei clienti sia privati che professionali. Un'aspetto assolutamente da non sottovalutare, vista la cronica difficoltà di collegamenti con il resto d'Italia che Biella, incredibilmente, ancora oggi accusa".*

Signor Trada, ci parli delle dinamiche di mercato di quegli anni e di quelle che connaturano l'oggi...

*"Attrezzature di grande importanza, come le gru edili, i "telescopici" e le autobetoniere, erano i punti di forza sui quali Edilnol costruì il suo successo: certamente non erano i mercati di oggi, in cui le macchine nuove ricoprono volumi di vendita molto ridotti. Questa è, ov-*



viamente, la logica conseguenza di un differente modo di costruire, laddove l'edificare "verticale" i palazzi di un tempo è stato sostituito dalla realizzazione "orizzontale" di ville e villette, singole o a schiera che siano. Ciò ha comportato che la necessità di impiegare quei mezzi, il cui utilizzo qualche decennio fa era pressoché "obbligatorio", sia venuta sostanzialmente meno. C'è poi da considerare le dinamiche che condizionano la propensione all'acquisto piuttosto che al noleggio di questi fattori produttivi: è chiaro che, quando il mercato era florido, i mezzi venivano acquistati con maggiore facilità dai costruttori, vista la più frequente possibilità di utilizzo, con migliore ammortamento, quanto l'analoga facilità nell'accedere ai finanziamenti da parte degli istituti di credito. Soggetti che in un trend di sviluppo positivo sono, notoriamente, più propensi ad "erogare" di quanto facciano in una contingenza difficile da interpretare come quella attuale, laddove i costruttori preferiscono finalizzare l'utilizzo dei mezzi al singolo progetto edilizio, accedendo al noleggio. Il tutto anche in virtù delle vigenti normative fiscali che, in base agli studi di settore, favoriscono questa soluzione. Oggi le condizioni di mercato sono completamente differenti, essendo mutate le normative. C'è molta più attenzione da parte delle imprese edili, tanto agli investimenti di formazione e sicurezza sul personale, quanto sulle relative abilitazioni professionali. Anche e soprattutto quelle che servono per guidare i mezzi che noleggiamo. Abbiamo intuito per tempo che il noleggio, in luogo dell'acquisto, avrebbe conosciuto un trend positivo: i tassi di sviluppo in questo ambito che abbiamo registrato sono stati decisamente significativi".

Tracciamo una panoramica sull'attività di Edilnol nel 2011, magari cercando di individuarne i settori strategici

*Nell'ultimo decennio il noleggio è stato potenziato in assoluto, in virtù di quanto precedentemente detto, ma occorre ricordare che abbiamo assistito,*



Elsa Trada

*rispetto allo "storico", ad una flessione del 70% del fatturato sulla vendita delle "grandi attrezzature". Ma abbiamo reagito: grazie alle intuizioni ed alla competenza di mia nipote Chiara Barbaglia, con l'aiuto di tutti i collaboratori siamo riusciti a sviluppare la nostra azione sui mercati esteri emergenti nel settore dell'edilizia e dell'ingegneria civile. In particolare, le vendite in west e centro Africa, tra le quali Nigeria e Ghana hanno rappresentato importanti mercati di riferimento: accreditandoci su queste aree quali fornitori puntuali ed affidabili, siamo riusciti a sopperire alla flessione del fatturato proveniente dalla vendita di macchine "importanti". La rete dei rapporti con le più con-*

*solidate Famiglie di imprenditori edili, che intrapresero con qualità e successo su quelle aree a partire da oltre mezzo secolo fa e le cui origini sono ben riconoscibili tra Biella, Brusnengo e Roasio, si è rivelata di importanza strategica per poter lavorare al loro fianco con continuità e reciproca soddisfazione. Bello pensare che, a migliaia di chilometri di distanza, gente della stessa terra abbia contribuito congiuntamente a portare Biella nel mondo, non trova?"*

Assolutamente sì... Ma perché non facciamo raccontare alla diretta protagonista di questo "piccolo - grande" capolavoro come si è



Carmen Trada

svilupata questa dinamica commerciale? Chiara Barbaglia, a lei la parola...

*"Volentieri... In realtà, erano 20 anni che continuavamo a seguire un nostro cliente in quelle aree, ma, da sempre, lo consideravamo un caso isolato. Abbiamo iniziato a credere in maniera forte e continuativa in quei mercati quasi per caso, 8 o 9 anni fa. Tutto è iniziato con un imprenditore edile che, ricevendo con tutta la nostra attenzione commerciale e logistica i primi container di materiale, si è reso artefice di un efficacissimo passaparola presso i suoi colleghi ed amici, le cui società operavano nello stesso settore. Qualcosa di molto importante, che ci ha consentito di aumentare il nostro volume di forniture in quel contesto, anche grazie ad una maggiore consapevolezza da parte nostra nel promuoverci, effettuando un'indagine di mercato, su quelle aree e tra quelle società, che ci ha messo in contatto con quanti sarebbero poi divenuti i nostri attuali e consolidati partners. Il "fattore vincente" si è poi rivelato nella capacità di fornire anche materiali che esulano dai nostri settori, riuscendo oggi a poter soddisfare qualunque tipo di richiesta con un solo ordine emesso dal cliente. Una sorta di "ufficio acquisti" decentrato che, per chi opera in quelle aree, rappresenta certamente un valore aggiunto nel rapporto con Edilnol..."*

Antonio Trada, tornando al mercato interno, quali sono gli altri punti di forza della Edilnol?



Chiara Barbaglia

*"Certamente abbiamo ampliato la nostra offerta, aumentando il nostro portafoglio prodotti: anche questo ha contribuito ad ammortizzare il calo del 30 – 40% del fatturato sul mercato biellese rispetto a 5 anni fa, in riferimento al drastico calo degli immobili costruiti come della presenza delle stesse imprese costruttrici a livello locale. Il mercato in questi pochi anni è completamente cambiato, contingenza che ci ha imposto di evolvere e differenziare tutta la gamma di articoli precedenti. Anche in questo caso, abbiamo reagito. Molto efficace, a partire dal 2009, si è rivelata l'entrata nel consorzio d'acquisto Uniedil, composto da 8 aziende e forte di 7 magazzini tra i quali i 6 più importanti di Torino, grazie ai quali abbiamo inserito nuovi materiali di edilizia di cui eravamo sprovvisti, tra i quali cementi, calce, mattoni e solai. Si tratta di uno*

*tra i primi consorzi d'Italia, capace di fatturare 100 milioni di Euro. I vantaggi di questa joint venture sono stati significativi tanto per loro nei nostri confronti, viste le nostre specializzazioni in settori quali il legname, i serramenti, le porte e le stufe che non ricoprivano, quanto reciprocamente per identiche motivazioni. Evidentemente, questo incremento dell'operatività ci ha imposto di ampliare la nostra logistica sino a strutturare un "parco veicoli" forte di 8 mezzi dedicati a compiere non meno di 25 – 30 consegne giornaliere. Nuovi articoli e miglioramento sistematico di tutto l'esistente, anche con investimenti in nuove macchine per il pretaglio professionale del legname, che può essere sagomato a innesti d'incastro. Clienti contenti, più velocità e migliore qualità di lavoro. Oltre a queste iniziative, l'acquisizione di macchine automatiche per la lavorazione del ferro, finalizzate ad aumentare la produttività: l'investimento in nuovi processi produttivi, mirati a migliorare il nostro livello di competitività sul mercato, è un indirizzo che ci vedrà sempre in prima linea. Lo sviluppo di Edilnol continuerà a passare certamente da qui".*

Veniamo alle Strategie di Marketing: con l'apertura dei nuovi Show Room al centro Commerciale "Gli Orsi", Edilnol si è avvicinata ulteriormente alla clientela privata...



*“La crisi conclamata del settore edile, dove solo i più forti e capaci stanno sopravvivendo, ci ha consigliato di andare oltre la clientela professionale, ricercando un rapporto diretto con l’utenza privata. Una strategia improntata alla “flessibilità operativa” che, pur mantenendoci da protagonisti nel nostro ambito tradizionale, ci vede oggi a contatto con gli utenti finali grazie all’inserimento continuo di marchi nuovi e prestigiosi in riferimento a porte, serramenti e strumenti di riscaldamento ad alta produttività e basso consumo. Certamente con particolare attenzione ad offrire i migliori strumenti di finanziamento alla clientela, supporti che sono divenuti via via sempre più importanti. Le nostre aperture agli Orsi di due negozi, ai quali presto se ne aggiungerà un terzo in prossimità dell’ipermercato interno, che si stanno rivelando un valore aggiunto in termini di quantità e qualità di visitatori, a dispetto dell’atipicità dei nostri prodotti, vanno esattamente in questa direzione. L’intera evoluzione di Edilnol, tengo a ricordarlo, si basa sulle qualità umane e professionali dei nostri collaboratori: gente motivata e preparata che non smetterò mai di ringraziare moltissimo per l’impegno che dimostra ogni giorno da anni”.*

Edilnol ed il territorio...

*Pallacanestro Biella e Funvie di Oropa: certamente un gesto di responsabi-*



Marco Trada

*lità quanto di condivisione dei valori più sani, come quelli di valorizzazione turistica e sportiva, per il nostro territorio. Una visione della responsabilità imprenditoriale, nei confronti della comunità in cui si opera, che siamo lieti di condividere con aziende prestigiose come Lauretana e Angelico. Non conoscevo il mondo del basket fino a pochi anni fa, ma l’amicizia con Alberto Savio ed il suo entusiasmo contagioso mi hanno portato dapprima ad appassionarmi e quindi a “sposare”, persino come Vicepresidente, questa squadra che da anni rappresenta il miglior biglietto da visita che Biella possa vantare in ambito nazionale a livello sportivo. Alle Funvie di Oropa abbiamo teso una mano “forte e sicura”, con la speranza che altre aziende biellesi sostengano l’iniziativa come si merita”.*

Fin qui tutto perfetto. Eppure, appare un capolavoro che queste dinamiche aziendali si siano nutrite, da molti decenni, nel merito della famiglia Trada. Quanto “paga” nel 2011 credere nella gestione “familiare”?

*“Moltissimo. E continuo a crederlo. Perché vi sia la dovuta umiltà, la giusta formazione e la motivazione nel continuare a far crescere un’azienda che da sempre ha dimostrato di poterlo fare. In una staffetta 4x100, che sensazione offre ricevere il testimone dal tuo “compagno di squadra” mentre è in testa, dando tutto sul “giro” pur di poterlo consegnare ancora in testa? Dal fondatore, mio padre Camillo, in poi noi tutti abbiamo contribuito ogni giorno allo sviluppo di questa azienda: mia madre Elsa in ausilio di mio padre, io e mia sorella Carmen subentrando progressivamente, sua figlia Chiara Barbaglia con i miei figli Marco (Laureato in Economia aziendale ndr) e Camillo (Laureando nel medesimo dottorato ndr) destinati a proseguire la tradizione imprenditoriale. Tutti spinti da un solo valore che, da solo, può giustificare e far comprendere questo bellissimo cammino iniziato tanti anni fa. Il valore della Famiglia”.*

Paolo Calovolo

Immagini di Paolo Demaldé



Camillo Trada



Photogallery su  
[www.biellastyle.com](http://www.biellastyle.com)