

Cambiare per crescere

Le evoluzioni e i punti di svolta di Sebino, leading brand dell'antincendio

Partiamo da un traguardo - il recentissimo passaggio in Società per Azioni - per raccontare la storia Sebino, da 40 anni system integrator nella progettazione, prefabbricazione, installazione e manutenzione di sistemi antincendio e impianti speciali per la Security. Sebino Antincendio Srl si è trasformata oggi in Sebino Spa per perseguire obiettivi ancor più ambiziosi, per preparare e garantire un passaggio generazionale solido e graduale e per far crescere le sezioni service e security. Ma quest'ultimo è solo uno dei numerosi balzi in

avanti che hanno scandito il percorso di questa impresa, come ci spiega Gianluigi Mussinelli, managing director. "Sono entrato in azienda nel 2010, in seguito alla morte improvvisa di mio cugino e fondatore dell'impresa, Marco Cadei. Le sue sorelle, attualmente titolari e socie non operative, non avevano mai preso parte all'attività di Sebino ed erano impreparate ad affrontare l'emergenza. Grazie a un solido background in ambito industriale e forte delle mie esperienze professionali con aziende multinazionali, assieme al team ho valutato la situazione fi-

nanziaria di Sebino e stabilito nuove strategie aziendali". Per la sua impresa d'impianti di spegnimento antincendio, Marco Cadei aveva puntato sulla prefabbricazione manuale in officina di tutte le parti degli impianti, prima di trasferirle in cantiere. Una scelta vincente, che assicurava maggiore velocità del servizio: questo modus operandi aveva colpito un'azienda francese, trasformatasi presto in main contractor per Sebino, che aveva spinto Cadei a operare all'estero, inaugurando diverse filiali. Erano dunque nate Sebino France, Sebino Polska in Polonia e Sebino Romania. "Quando sono subentrato io, alcune filiali erano inattive e l'intero fatturato era generato dall'esclusiva collaborazione con il main contractor francese e altre tre aziende. Decidemmo allora di sviluppare un customer mix differente, con una tipologia di clientela più frammentata e distribuita, con una rinnovata forza vendita. Mantenemmo solo la filiale rumena, tuttora attiva". Altro passo fondamentale per l'evoluzione di Sebino è legato all'idea del fondatore: la prefabbricazione. "Nella seconda metà del 2010 abbiamo portato la prefabbricazione artigianale di mio cugino a un livello industriale. Con un partner spagnolo abbiamo costituito 5 linee robotizzate che ci hanno consentito di crescere in modo significativo". E i numeri parlano chiaro: da un turnover di 8 milioni di euro nel 2010 si è passati a un giro d'affari di quasi 40 milioni. Anche il numero dei dipendenti è mutato: da 48 a 70 nella sede di Madone e 15 nel sito rumeno. "In precedenza i collaboratori erano soprattutto montatori: nel 2012 ab-

biamo incentivato la fuoriuscita di questa tipologia di lavoratori e siamo ricorsi all'outsourcing. In azienda invece abbiamo inserito nuove risorse dedite alla tecnologia, alla R&S, al controllo e alla qualità dei prodotti". Sebino inoltre ha acquisito due società per implementare alcuni servizi: la Protector di Settimo Milanese, impresa storica del setto-

re antincendio che ha consentito di rafforzare la Business Unit Service e la società bergamasca Sbs Security, specializzata in impianti di rilevazione fumi, antintrusione, controllo accessi e TV a circuito chiuso, per migliorare il servizio di manutenzione che con questo contributo è divenuto più innovativo ed efficiente. Dieci anni di evoluzioni e passi

avanti per Sebino, che hanno consentito all'impresa di divenire partner d'eccellenza nella realizzazione d'impianti di spegnimento soprattutto per grandi piattaforme logistiche di note aziende di e-commerce. "Oggi Sebino è percepita come un'impresa stabile, trasparente e garante di una qualità superiore", conclude Gianluigi Mussinelli. ■



GIANLUIGI MUSSINELLI

