



TECNOLOGIA FIRMATA DA 75 ANNI

Lavaggio industriale, verniciatura, impregnazione: sono tre tecnologie che Tecnofirma ha sviluppato nei suoi 40 anni di attività. Sono 75 anni quelli però trascorsi dalla fondazione di Rotofinish Italiana, dalla evoluzione anche nella denominazione ha preso inizio la storia dell'azienda oggi sotto la guida attenta della famiglia Goi

LUCA ROSSI

Quest'anno Tecnofirma festeggia un importante 'duplice anniversario'. Il 2025 segna i 75 anni di un percorso tecnologico, attraverso diverse denominazioni e assetti societari, che ha portato l'azienda a produrre gli impianti che oggi propone in tutto il mondo e la pongono a livelli di eccellenza. Quest'anno indica anche i 40 anni dalla nascita ufficiale della società Tecnofirma. La raffigurazione di una storia di successo, i cui colori si intingono di

coraggio imprenditoriale e di intuizioni tecnologiche. Protagonista di questo tipico ritratto dell'imprenditoria italiana che il mondo ci invidia è la famiglia Goi. Alessandro Goi, oggi presidente di Tecnofirma, ha iniziato questo percorso nel lontano 1968. Accanto a lui da tempo c'è la seconda generazione: i figli Francesco, attuale direttore generale, e Giovanna, quality and marketing manager. Un cammino di continua crescita reso possibile dalla spiccata



L'headquarter Tecnofirma di Monza e un impianto realizzato.



propensione all'innovazione e dalla rapidità nel reagire ai cambiamenti dei mercati a livello globale, grazie alle competenze e alla flessibilità dei collaboratori che negli anni hanno contribuito in modo importante allo sviluppo di sempre nuove tecnologie. Ripercorriamo le tappe salienti della storia di Tecnofirma con il presidente Alessandro Goi e il direttore generale Francesco Goi.

75 ANNI DI INNOVAZIONE

Le radici di questa storia affondano nel 1950 con la fondazione di Rotofinish Italiana, realtà che grazie alle licenze americane di Rotofinish importò nel nostro Paese la tecnologia della sbavatura di massa dei metalli.

Negli anni '60, l'azienda immette sul mercato anche i primi impianti di lavaggio, su licenza Ranschoff, seguiti a breve dai primi impianti di verniciatura. La divisione era nata sotto la direzione di Giorgio Nironi, ai tempi uno dei maggiori esperti nel trattamento delle superfici. Dato il successo della parte impiantistica, nel 1972 si decise di cambiare il nome della società: da Rotofinish a Tecnofinish. Intanto, nel 1968 Alessandro Goi era entrato in azienda come impiegato di secondo livello, diventando dirigente della parte impiantistica nel 1972. Nel 1983, l'azienda viene quindi acquisita dalla tedesca Metallgesellschaft e, dopo solo un anno, Alessandro Goi e Carlo Morone, rispettivamente direttore generale e presidente di Tecnofinish, avanzano la proposta di acquistare la divisione impianti della Tecnofinish.

Il 1° gennaio 1985 nasce così ufficialmente Tecnofirma, ovvero 'tecnologia firmata', rilevando nell'operazione gli allora 30 dipendenti della divisione impianti, appoggiandosi a Tecnofinish per quanto riguardava locali e amministrazione. La seconda generazione della famiglia Goi entra poi in azienda a metà anni '90, prima con Giovanna nel 1994, poi con Francesco nel 1996. Dal 2000, con il ritiro di Morone, la famiglia Goi è sola alla guida dell'azienda.

Insedata agli esordi nella sede di Birone di Giussano, l'azienda ha trasferito i propri spazi a Monza, in viale Elvezia, nel 1990, completando nel 2018 l'acquisto dell'intero stabile in cui ha tutt'oggi la propria sede.

DIFFERENZIAZIONE TECNOLOGICA

La storia di Tecnofirma è scandita da una serie di evoluzioni tecnologiche, come ricorda il presidente Alessandro Goi: "Nel 1992 siamo stati la prima azienda nel nostro settore a ottenere la certificazione ISO 9001. Una delle tappe fondamentali nella storia di Tecnofirma è stato quindi sicuramente il passaggio alla tecnologia di sbavatura ad alta pressione, nel 1999. Fino ad allora si lavava infatti impiegando 3, 10 o 20 bar di pressione". Il passaggio ai 350 bar avvenne allora grazie a una collaborazione con il Politecnico di Milano. "Due furono le esperienze che portarono a questa evoluzione - continua -: la prima fu Embraco, produttore di compressori frigo, che avendo cambiato il tipo di solvente nei compressori necessitava di una pulizia molto più forte. La seconda fu l'industria automobilistica, che stava introducendo un importante cambiamento: fino ad allora, le auto facevano il rodaggio, sostituendo l'olio dopo i 1.500 km per eliminare i trucioli rimasti nel motore. In quegli anni si iniziò invece a impiegare soluzioni di lavaggio molto spinte, con pressioni dai 350 ai 600 bar, inaugurando una nuova era di lavatrici industriali che potevano rimuovere le bave all'interno del motore".

Altro importante momento fu l'introduzione della verniciatura con cottura UV, che consentì a Tecnofirma di crescere nel settore del lighting, quindi fari e parabole per l'automobile, ancora oggi tra i business per cui è maggiormente riconosciuta. Altra tappa cruciale riguarda quindi il passaggio alla mobilità elettrica, come spiega il direttore generale Francesco Goi: "Intuendo che era in vista una transizione importante nel settore auto, decidemmo a inizio anni 2000 di porre particolare attenzione allo sviluppo dell'impregnazione. Il motore a combustione è infatti il re dei prodotti degli impianti di lavaggio, e quando cominciò a venire messo in discussione a favore dell'elettrico combinammo le nostre competenze nelle macchine di lavaggio con quelle degli impianti di verniciatura, sviluppando la divisione delle macchine di impregnazione per motori elettrici, realizzando nel giro di cinque anni un'intera linea di macchine". Questo permise a Tecnofirma di approfittare del trend quando i costruttori iniziarono a investire nell'elettrico. "Il forte investimento messo in campo fu insieme un rischio e una scommessa vinta - ricorda il direttore generale -, in quanto se per i primi anni non portò risultati, poi ci premiò e con-



Le filiali Tecnofirma: Tecnofirma Deutschland in Germania, Tecnofirma America negli USA e Diamond (Beijing) Machinery Equipment in Cina.

tinua a farlo oggi, poiché di fatto oggi Tecnofirma è una delle tre sole aziende al mondo a costruire questa tipologia di impianti”.

SVILUPPO INTERNAZIONALE

Oltre a differenziare il prodotto, negli anni Tecnofirma ha avviato ed evoluto anche la propria strategia di internazionalizzazione. L'approccio ai mercati globali per l'azienda è iniziato con l'apertura di una prima sede all'estero in Cina, come ricorda Alessandro Goi: “Tutto cominciò con la richiesta di un partner locale che nel 2009 ci chiese di seguirlo per lo sviluppo in Cina. Cominciammo a produrre localmente, e l'esperienza positiva portò alla decisione di aprire una nostra sede produttiva a Pechino, nel 2011”. Nata per servire il mercato locale, la sede di Pechino oggi viene utilizzata anche per servire altri mercati, quello asiatico ma non solo: un esempio è il Messico, che a seconda della tipologia di macchine può essere servito sia dall'Italia sia dalla Cina, quando il prodotto non è particolarmente complesso.

Tutto il know-how e lo sviluppo dei prodotti restano, comunque, sempre in Italia. Seguirono le aperture in Germania e negli Stati Uniti, a Charlotte, nel North Carolina, altrettante società indipendenti che presidiano i rispettivi mercati esteri offrendo vendita, assistenza e project management. “Una svolta nel nostro approccio ai mercati globali avvenne negli anni del Covid - prosegue quindi Francesco Goi -: se prima la nostra strategia era di vendere ovunque, dopo la pandemia abbiamo cercato di puntare maggiormente su quei mercati in cui riusciamo a garantire assistenza locale. Infatti, oggi le aziende multinazionali con cui lavoriamo sono tutte molto puntuali nello stabilire contrattualmente la pronta disponibilità a intervenire sul posto, che siano 24 o 48 ore”. Condizioni che per essere garantite richiedono la presenza sul posto. “Pertanto oggi serviamo l'Europa dall'Italia piuttosto che dalla Germania - indica -, e la nostra sede americana ci consente di essere vicini agli utilizzatori nelle Americhe, per noi diventate un mercato importante al pari dell'Europa”.

RAPIDITÀ DI RISPOSTA

Alla base della capacità di Tecnofirma di rispondere rapidamente e talvolta anticipare le richieste mutevoli del mercato è quindi la grande competenza delle persone che lavorano in azienda, come spiega Francesco Goi: “Le capacità dei nostri collaboratori sono il vero punto di forza di Tecnofirma. Nel corso degli anni, la flessibilità e la rapidità dei nostri tecnici e ingegneri di rimettersi in gioco per sviluppare nuove tipologie di macchina sono state ciò che ci ha permesso di adattarci ai cambiamenti che avvenivano nel mercato. Così è stato per gli impianti di impregnazione, per il cui sviluppo abbiamo depositato diversi brevetti”.

La capacità di intuire e rispondere ai cambiamenti, con una flessibilità tipica delle migliori imprese italiane, è stata nel caso della mobilità elettrica cruciale per il successo e la competitività di Tecnofirma, che oggi può contare su un'offerta articolata su tre tipologie di impianti, lavaggio, verniciatura e impregnazione. Aver differenziato l'offerta è stato fondamentale se si pensa che fino al 2014 il business del motore endotermico era preminente



per la linea dei macchinari di lavaggio nel fatturato aziendale, mentre oggi rappresenta solo una minima parte. Si aggiunga poi che le macchine elettriche hanno moltissimi nuovi componenti che devono essere lavati, come ad esempio la scatola batteria, componente di notevoli dimensioni che ha portato l'azienda a studiare nuove soluzioni atte a garantire i livelli di pulizia richiesti dal settore. Altro fattore che consente a Tecnofirma di sentire in anticipo dove va il mercato e reagire di conseguenza è quindi la relazione di fiducia e stretta collaborazione instaurata negli anni con gli utilizzatori degli impianti. Con soluzioni che spesso vengono sviluppate con i team delle aziende clienti, che permettono di avere sempre il polso della situazione.

ETICA E SOSTENIBILITÀ

La continua crescita di Tecnofirma è pertanto frutto di una attenta strategia di differenziazione, nel prodotto, nel presidio dei mercati ma anche nei settori industriali serviti: automotive, macchine agricole, comparto dei compressori frigo, e infine l'importante industria del motore elettrico, che non è solo auto ma anche pompe, ventilatori, carrelli elevatori e macchine per la logistica. Anche la sostenibilità è quindi un importante valore per Tecnofirma, come spiega Francesco Goi: "Già investire sul motore elettrico rispetto a quello a combustione significa rivolgersi a un mercato più attento alla sostenibilità. Va inoltre detto che, lavorando nell'industria dell'automobile, qui tutte le aziende devono sottostare a determinate regole, dimostrando di seguire un percorso volto a ridurre la loro carbon footprint. Quindi, da un lato ci siamo trovati a sviluppare prodotti in linea con le richieste di sostenibilità, dall'altro abbiamo avviato attività per essere più sostenibili al nostro interno". L'impegno nello sviluppo sostenibile dell'azienda in ottica del futuro si affianca quindi in Tecnofirma a una visione etica del business che la famiglia Goi ha sempre portato avanti, dove la grande attenzione al benessere delle persone e la creazione di un ambiente in cui riescano a esprimersi al meglio prevale sulla massimizzazione del profitto. Guardando infine al futuro, Francesco



Alcuni esempi di impianti realizzati da Tecnofirma.

Goi osserva come oggi sia molto difficile fare previsioni, davanti alla grande incertezza legata a scelte industriali dei mercati e agli eventi geopolitici in continuo divenire, dalla perdita del mercato russo al protezionismo in Cina: "Tanti sono gli interrogativi che ci si pone, a partire da quale tipo di trazione andrà avanti, se ad avere la meglio sarà l'auto elettrica, l'auto a combustione o quella ibrida. Una questione per noi cruciale per capire le prospettive delle tre tecnologie che proponiamo. O ancora, se in Europa si continueranno a produrre auto, se invece arriveranno i cinesi, se metteremo dei dazi, o se si apriranno nuovi mercati. Certo è che la nostra R&D nei prossimi anni sarà indirizzata alla continua ottimizzazione delle tecnologie di impregnazione, una nuova generazione di linee di impianto che proponiamo da soli 10-15 anni e che è tutt'ora in evoluzione, dove siamo impegnati nello sviluppo di modelli diversi, depositando diversi brevetti, con l'obiettivo futuro di essere sempre più competitivi".