

TUTTO Periodico immobiliare

IMMOBILIARE

Anno 16 #1 | Gennaio 2024

LA POSTA

in collaborazione con



Rivestimenti green tra tecnologia e cura per l'ambiente

Intervista a **Giovanni Iurza**,
CEO di **Greenlam Decolan SA**



So.Co.& Pro
Società Consulenti & Progettisti

Consulenza tecnica specialistica nella manutenzione di edifici

Via Balestra 12, 6900 Lugano • +41 79 692 31 03 • www.socopro.ch



MAG
IMMOBILIARE LUGANO

LUGANO PARADISO

3.5 LOC. 135 MQ VISTA LAGO
CON TERRAZZO E BALCONI,
VICINO AL CENTRO,
COMODI TUTTI I SERVIZI

CHF 1'280'000.-

Tel 091 921 42 58



Nuovi prestigiosi appartamenti in affitto



PARCO CASARICO
La tua casa tra benessere e natura

Prenota un appuntamento e scopri la **PROMO ZERO PENSIERI!**

Laris Immobiliare

T. +41 91 913 39 95 www.parcocasarico.ch

FLASH CREDIT SAGL

info@flashcredit.ch
www.flashcredit.ch

CREDITI PRIVATI a svizzeri, domiciliati, frontalieri,
AVS/AI e indipendenti, anche con altri prestiti in corso.
TASSI VANTAGGIOSI, nessuna spesa d'agenzia.

Inoltre **MUTUI AGEVOLATI** per acquisto immobile in Italia. **CONTATTACI!**

Mendrisio Via Motta 2
☎ 091 646 53 82

Magliaso Via Cantonale 56
☎ 091 606 68 00

Stabio Via Gaggiolo 53
☎ 091 647 22 42

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCSL).

Giovanni Iurza e l'innovazione nelle superfici decorative “green”

Semplicità, correttezza, voglia di lavorare duramente per ottenere un obiettivo: sono questi i valori ai quali mi sono sempre ispirato nella mia esperienza imprenditoriale.



A cura di
Andrea Luzardi

La sigla HPL (“High Pressure Laminate”) definisce i laminati ottenuti dalla stratificazione di fibre pressate. Si tratta di un mercato sempre più in espansione, i cui prodotti realizzati a livello industriale sono utilizzabili in innumerevoli settori, dall’edilizia ai trasporti, dalle infrastrutture ai macchina-

ri. In Ticino, a Chiasso, c’è il quartier generale di una delle aziende di riferimento a livello mondiale, la **Greenlam Decolan SA**: una realtà che esporta i propri laminati ecosostenibili in 104 Paesi di tutto il mondo, con 15 dipendenti nella sede di Chiasso e ben 7.500 in India. **Giovanni Iurza, fondatore e CEO dell’azienda**, spiega







come si è evoluta quest'attività, iniziando dal proprio percorso personale.

Come si intrecciano la sua storia e quella dell'attuale realtà di Greenlam Decolan?

«Già dopo la laurea iniziai a lavorare nel settore dei laminati HPL nell'azienda fondata da mio nonno, pioniere nella produzione di questo prodotto già dal Dopoguerra. Dal canto mio, però, avvertii potenziali difficoltà nel settore visti i costi di produzione in Europa; perciò, **decisi di fondare questa nuova azienda, la Decolan SA, iniziando a produrre laminati in India.** Non passò molto tempo perché riuscissimo a creare una linea di produzione di qualità tale che i laminati potessero avere mercato anche in Europa: ed è proprio per questo che decisi di **avviare nel 2004 un hub in Svizzera**, un Paese organizzato, con regole chiare, dove la politica risponde in modo efficace alle richieste di chi fa impresa. Lo sviluppo dell'azienda ha attirato nel tempo l'attenzione di investitori esterni, in particolare della multinazionale indiana Greenlam Industries, dalla quale importavo il prodotto, che fece un'offer-

ta per rilevare Decolan: la trattativa si chiuse con successo nel 2019, con la nascita di Greenlam Decolan SA, di cui sono attualmente CEO. **A livello di direzione aziendale poco è cambiato, ma grazie alla nuova proprietà abbiamo potenzialità economiche tali da non avere limiti nello sviluppo del mercato in Europa.**»

Come vive il presente dal punto di vista produttivo?

«Sono contento di essere in Ticino, dove il mercato del lavoro funziona molto bene e l'industria sta acquisendo un valore sempre più importante. Per quel che riguarda il presente dell'azienda, parliamo di **certificazioni importanti**, come la **Greenguard Gold per le basse emissioni**, nonché di prodotti belli, eleganti, durevoli, sicuri. **La sostenibilità, poi, è da sempre una nostra missione:** ciò che produciamo ha rispetto non solo dell'ambiente, ma anche degli stessi operai. I nostri laminati sono ecosostenibili perché sono realizzati utilizzando al 100% prodotti vegetali e non inquinanti».

Come affronta, da CEO, le sfide quotidiane e qual è la sua visione del futuro?

«Le sfide quotidiane sono legate ai doveri che abbiamo nei confronti della clientela, distinguibile in tre segmenti: l'industria, che utilizza il nostro prodotto per produrne un altro; il rivenditore, che lo compra per rivenderlo a una clientela più circoscritta, "di zona"; e infine la design industry, un segmento molto ampio che va dal settore navale agli alberghi, dalle applicazioni per i negozi alle facciate esterne. Per quel che riguarda il futuro, **Greenlam Decolan è un punto di riferimento internazionale** grazie soprattutto allo sviluppo del nostro mercato in Asia: il nostro obiettivo è quello di essere al top, a livello di fatturato, anche in Europa».

Come affrontate la concorrenza?

«Per emergere nel settore serve eccellere in quattro aspetti: **estetica del prodotto finale, qualità complessiva del lavoro, attenzione al cliente in termini di servizi offerti e, naturalmente, prezzo**. Viste le nostre risorse produttive e i risultati già ottenuti, ritengo che Greenlam Decolan abbia le carte in regola non solo per confermarsi ma anche per diventare sempre più forte».

C'è un personaggio a cui si ispira o si è ispirato, nel suo percorso professionale?

«Più che personaggi da libro di storia, ho tratto ispirazione dal lavoro di mio nonno: iniziò la sua attività da zero, senza ereditarla da nessuno, e nonostante i tempi difficili del Dopoguerra riuscì a distinguersi nel settore. I suoi valori principali erano semplicità, correttezza, voglia di lavorare duramente per ottenere un obiettivo: mi sono sempre riferito a queste qualità, in tutta la mia esperienza imprenditoriale».

Avrebbe qualche consiglio da offrire ai giovani che vogliono fare impresa, magari proprio nel suo settore?

«Fare impresa oggi è molto diverso da quando ho iniziato io: anni fa si partiva con un'idea, si cercava di realizzarla e poi si pensava ad ottenere la forza economica per andare avanti. Adesso, invece, se l'attività non ha sin dall'inizio una buona copertura economica è difficile avere successo: il mio consiglio è dunque quello di **partire con il giusto investimento e una visione internazionale**, perché solo così si possono ottenere gli accordi giusti e rendere redditizia la propria idea». ■



Il vostro intermediario immobiliare di fiducia. Oggi. Domani. Sempre.

AMMINISTRAZIONE IMMOBILIARE
LOCAZIONE DI STABILI PRIVATI E SOCIETARI
INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE
VALORIZZAZIONI E RIQUALIFICAZIONI STRUTTURALI
SERVIZI ASSICURATIVI

Tradefidam SA
Via Pioda 8
6901 Lugano
T +41 91 923 34 26
info@vecoimmobiliare.ch
www.vecoimmobiliare.ch

VECO
— IMMOBILIARE —