

Fri70, una grande famiglia a sostegno dell'ambiente



Per passione. Dopo 50 anni di lavoro ho ancora tanta passione per questo mestiere. E ancora per passione, dodici anni fa mi sono risposato e ho avuto 5 figli, tutti maschi da una donna più giovane di me. Dai bambini piccoli ricevo tanta energia mentale, tanti stimoli per costruire ogni giorno una famiglia sana e un'azienda basata sugli stessi valori che vivo a casa. Ci sarebbero infinite cose da raccontare sui bambini, che sono fonte d'insegnamento e trasmettono la loro infinita sensibilità a chi li circonda. Hanno acuito un aspetto del mio carattere, già duramente provato dalla vita. Vede, la mia prima moglie era malata di Alzheimer. Insieme a lei ho vissuto tutta la disperazione che questa malattia comporta in chi purtroppo ne fa esperienza. Poi si impara ad affrontare la vita diversamente. Accettando la malattia sono diventato ipersensibile e attento ai segnali e alle necessità delle persone che mi circondano e affronto la vita quotidiana con semplicità. Con natura-lezza ho trasferito questo particolare modo di osservare e percepire le cose anche nel lavoro.

Il rispetto è un suo valore cardine?

Ogni mio rapporto con l'ambiente, la famiglia, i giovani soci, i dipendenti, i fornitori è basato su dei valori e sull'etica.

Tu devi decidere di sposare una causa e quando lo fai, anche se con difficoltà, devi portarla avanti con coerenza. Ogni scelta, a partire dalla costruzione dell'azienda è fuori dagli schemi e così mi presento ai clienti.

Quando nel 2010 è nata Fri70, già aveva l'idea di sviluppare un'azienda sostenibile?

Quando ho visto questa struttura, fortunatamente, ho saputo che era già

*coibentata. Allora ho cercato di inserire tutti gli elementi per la salvaguardia dell'ambiente e il risparmio energetico di cui avevo conoscenza. La mia esperienza tecnica mi ha aiutato a saper scegliere e il concetto di sostenibilità è diventato il centro dello sviluppo di tutte le attività. Ho fatto in modo che Fri70 fosse sempre al massimo dell'efficienza, perciò ho costruito questa azienda strutturandola dalle fondamenta con una grande attenzione al risparmio energetico e alla sostenibilità ambientale. Sono andato più volte alle fiere di Bolzano, Trento e Colonia per vedere come realizzare un'azienda A+ e oggi lo siamo: **consumiamo 900 watt per ogni metro quadrato riscaldato o raffreddato all'anno.***

Pensi che Fri70 è stata la prima azienda in Europa a funzionare con le energie rinnovabili.

Cos'ha di particolare l'azienda per essere A+?



L'azienda ha come fondamento prima il rispetto delle persone e poi quello per l'ambiente. Faccio alcuni esempi: il pavimento del magazzino ha un trattamento al quarzo che lo rende antiscivolo, anche se si cammina con le scarpe di cuoio e la neve. Le luci sono domotiche, si accendono e si spengono avvertendo della presenza delle persone. Per il riscaldamento, il sole ci dà 110 kilowatt al giorno, che noi vendiamo all'Enel. Abbiamo un terrazzo da 500 mq che è adibito a parcheggio.

Gian Achille Frigoli è amministratore delegato di Fri70. La sua prima attività in proprio è stata Frigoli La Rosa, diventata Frigoli Gian Achille e poi Frigoli srl. Dopo quasi 50 anni di esperienza nel vending, ha voluto rimettersi in gioco nel lavoro e soprattutto nella vita e da più di due anni guida la sua nuova azienda, che definisce una grande famiglia unita, composta da 20 persone. Tutte sensibili alle tematiche di sostenibilità ambientale, che hanno trovato, condiviso e accolto con impegno nel luogo di lavoro. Condivisione di valori e di esperienza che il signor Frigoli estende anche ai clienti, preparando per loro un pranzo nella grande cucina dell'azienda ogni ultimo venerdì del mese, e ai giovanissimi consumatori, organizzando visite guidate per le scuole nel suo museo del vending.

Com'è nata l'idea di costruire un'azienda innovativa?



Quando piove l'acqua va in due serbatoi da 5.000 litri che alimentano con un proprio circuito i luoghi dove

abbia cercato di ottimizzare i costi, sicuramente è stato più dispendioso dal punto di vista economico.

richiesto e faccio in modo che sia presente nelle mie macchine.



serve acqua non potabile, come i bagni, l'officina e l'irrigazione del giardino. Gran parte del magazzino deve avere una temperatura costante di 11 gradi sia d'estate che d'inverno. Noi lo riscaldiamo di notte attraverso 2.000 metri di tubo annegati nel pavimento che scaldano l'aria esterna attraverso degli scambiatori di calore. Le macchine pompano a 150 atmosfere, fanno cadere questa pressione e creano calore. Fino a -21 gradi esterni possiamo sottrarre calore all'aria attraverso l'energia che produciamo. Quindi non abbiamo gas, solo l'energia del sole. Scaldiamo dopo le due di notte, in fascia 3 e paghiamo meno, i pavimenti sono radianti e con inerzia assorbono calore. Se serve potenziare il calore si accendono i fancoil.

Immagino che anche i vostri automezzi siano sostenibili...

I furgoni sono prevalentemente a metano e a gas. Trasmettono in maniera allegra e divertente i messaggi che ci rappresentano. Vogliamo evidenziare quello che facciamo e che lo sappiamo fare bene.

Improntare l'azienda in questo modo è stato molto più dispendioso?

Nei miei anni di transizione da un'azienda all'altra mi sono dedicato allo studio di ciò che avrebbe fatto la differenza migliorando la qualità del lavoro e dell'ambiente. Nonostante

Segue i clienti personalmente?

Amo molto andare a trovare i miei clienti. Ho installato dei distributori automatici in una scuola con 250 ragazzi e il primo giorno ero presente per controllare che non ci fossero problemi di funzionamento nell'ora della ricreazione.

Una macchina si è inceppata e non mi sono dato pace finché, tenendomi in contatto col costruttore, non

abbiamo trovato la soluzione. Quando si è presente su una postazione e si presta attenzione, gli insegnamenti importanti arrivano. Ad esempio ho chiesto ai ragazzi come mai non prendevano le brioche; mi hanno risposto che quando arrivano a scuola hanno già fatto colazione e che loro vogliono prodotti da condividere. Ho inoltre osservato che alla bottiglia da mezzo litro preferiscono la lattina da 33 cl, nonostante la convenienza di prezzo della prima e sa perché? Nei 20 minuti d'intervallo non riescono a finirla.

Tutto questo significa che bisogna compiere un percorso col cliente, per ottimizzare il servizio e questo mi porta a vendere il 25% in più.

Anche i messaggi pubblicitari che passano sui media sono opportunità da cogliere: se vedo più volte uno spot in pochi giorni, so che quel prodotto verrà

Qual è il suo punto di forza?

A partire dalla scelta del consumo zero, il nostro filo conduttore è la ricerca di una qualità esasperata. Noi vogliamo fare la differenza, offrendo solo il meglio e ciò giustifica il prezzo più alto. Se usiamo determinati bicchieri, le palettine biodegradabili e le nostre macchine sono fobicamente pulite è perché noi vogliamo applicare il meglio in tutto. La formazione è importantissima e lo è anche saper percepire la realtà dai diversi punti di vista per



averne il quadro completo.

Secondo il signor Frigoli quali requisiti bisogna avere per svolgere al meglio il lavoro di gestore?

Bisogna essere affascinati dal fatto stesso di aver inserito nella macchina i prodotti che vanno di più e dall'averne scoperto il motivo. Per noi è proprio la vendita dei prodotti che fa la differenza, non tanto il caffè. Oggi c'è una grande impreparazione a lottare in tutti i campi: non c'è più la



lotta per tenersi la moglie, per educare i figli, per la propria famiglia, per tenersi un cliente, per andare avanti con i propri valori sul mercato. Nessuno ha più obiettivi, nessuno ha più niente da costruire. Ma per lottare, in ogni ambito, bisogna avere degli argomenti sostenibili. Quando vado da un cliente e mi dice che ho un prezzo più alto, io motivo il nostro costo con l'attenzione al servizio, la qualità ed elencando ciò che ci caratterizza. Dobbiamo essere certi del nostro processo, dobbiamo crederci e far in modo che il cliente lo percepisca.

Com'è il rapporto fra i suoi collaboratori?

La squadra che opera con me ha molta passione per la vita e per il lavoro. Noi cerchiamo di applicare sempre ciò che reputiamo sia il meglio. La mia vita familiare è molto piena e affascinante e così deve essere anche nel lavoro. Ricevo piena soddisfazione da tutto ciò che faccio e l'ho trasmesso ai miei collaboratori.

È il suo modo di migliorare il settore?

Sì e penso che tutti dovrebbero farsi carico di migliorare il proprio settore. Nel passato eravamo in 6 o 7 appassionati, ci incontravamo a Milano, al Bar Basso, la domenica mattina a bere l'aperitivo e, pur essendo tecnici concorrenti, ci raccontavamo e condividevamo

le nostre esperienze e conoscenze perché migliorare era il nostro obiettivo. Eravamo tecnicamente amici per poter far evolvere tutti insieme il settore per il bene di ciascuno.

Non ha mai pensato di abbandonare il settore?

No, anche quando ho venduto la precedente azienda, avevo l'obiettivo



di sviluppare un progetto tecnico con i nuovi proprietari, desideravo portare avanti una scuola tecnica. Poi le cose sono cambiate, ma non ho mai smesso di informarmi, di studiare e concepire un vending e un modo di fare azienda innovativi.

A distanza di più di due anni è contento delle scelte fatte?

Sì, assolutamente.