

Tradizione e innovazione

I pionieri dell'età dell'alluminio

Partiti dalla ferramenta di paese sono diventati un'azienda leader nel settore. Storia dei Fresia e di un'impresa che «spalanca finestre»

di Caterina Giojelli

■ C'era una volta, in Borgata Aurora a Torino, un uomo che vendeva chiodi, martelli e speranze. Si chiamava Valentino Fresia e nel 1935 aprì una ferramenta: uno di quei negozi in cui si entrava per una vite e si usciva con un buon consiglio. Erano gli anni delle serrande rumorose, dei bulloni a peso e della vita che si misurava in turni e cicli di tornio. Poi vennero i Cinquanta, e la ferramenta prese coraggio: si mise a vendere anche all'ingrosso. Fino al 1970, quando il figlio Ezio capì che in piena crisi economica non si poteva stare fermi a contare bulloni: bisognava guardare avanti. Trasformò la bottega in un'impresa moderna: sistemi per serramenti in alluminio. Fu un atto di fede nel futuro, e il futuro lo ripagò. In pochi anni Fresia Alluminio divenne un nome rispettato da falegnami e fabbri. Negli anni Ottanta l'azienda mise radici anche in Liguria e nel 2010 venne ampliato il polo logistico-produttivo di Volpiano, cuore dell'intero sistema.

Oggi la ditta è ancora una faccenda di famiglia: Ezio presidente, i figli Cristina e Valentino junior amministratori delegati. Qui si respira aria di casa senza nostalgie: da una vetrina nel torinese alle frontiere dell'ecosostenibilità, la storia dei Fresia è un racconto d'officina e vita, dove il progresso non è una corsa ma una continuità fatta di persone, ingegno e relazioni. Intangibili eppure ben visibili.

I colori spiccano nel grigio dei capannoni di Torino nord. Avvicinandosi in auto si compongono le illustrazioni di Ugo Nespolo: geometrie accese, forme che si rincorrono come un mosaico di allegria industriale. È la facciata della Fresia Alluminio di Volpiano, e si capisce che dietro quel muro lavora qualcuno che crede nella bellezza anche quando si tratta di



Cristina Fresia: «L'impresa non è un forte da difendere, ma una comunità che cresce se si mette in relazione. Quando guardi chi hai accanto, capisci che il lavoro non è solo tuo, ma di tutti»

barre metalliche lunghe sei metri e mezzo. Quel qualcuno è Cristina Fresia: «L'alluminio è leggero, pulito, luminoso. Mio padre lo scelse quando era ancora un materiale da pionieri. Era un innovatore, capì che la ferramenta funzionava – racconta a *Tempi* – e ne comprò altre. Finché si trovò tra le mani una realtà che vendeva anche barre di alluminio». È lì che scatta la scintilla per un metallo promettente. «Scommetterci era azzardato, ma lui non aveva paura del nuovo».

Valentino Fresia junior entrò in azienda, quando ancora convivevano la ferramenta e l'alluminio, l'approccio innovatore di Ezio con quello più conservatore del fratello. Allora era scontato che i figli maschi finissero nella parte commerciale, le femmine nelle retrovie, cioè in amministrazione. Tuttavia, finiti gli studi, Cristina volle farsi un'esperienza da dipendente fuori sede. E quando toccò a lei e alla cugina entrare, Ezio ebbe un'idea insolita: «Organizzò una giornata con un consulente che ci spiegò che la nostra libertà (e fortuna) stava nel poter scegliere cosa si ama fare, e lasciare il resto a chi lo sa fare meglio. Così nacquero due aziende sorelle, una per famiglia, ognuna con la propria strada».

La parità di genere prima che esistesse
Cristina Fresia entrò dunque in Fresia Alluminio nel 1992, a ventitré anni. «La prima cosa che ho fatto è stata introdurre il badge, poi il pc: piccole rivoluzioni per l'epoca. Mio padre mi lasciò fare, perché aveva fiducia. Mi mise alla gestione del personale: per una ragazza era un campo minato, ma era il suo modo di farmi crescere». Con il fratello Valentino forma oggi una coppia di amministratori «paritari». Anche questo è frutto della lungimiranza del padre: «Praticava la parità di genere prima che diventasse una certificazione. Ora abbiamo anche quella ufficiale, ma la sostanza c'era già».

La sua forza è la fiducia. E non è uno slogan: «Abbiamo vissuto momenti drammatici: la crisi dell'edilizia coincise con gravi problemi di salute in famiglia. Ho chiamato i collaboratori e ho chiesto loro di aiutarmi e fare squadra. Sono rimasti tutti tranne uno. Da allora fra loro si chiamano «i Fresiani». Sono loro i miei migliori stakeholder». Così, quando dopo il Covid volle mettere mano al capannone di Vol-

La facciata della Fresia Alluminio a Volpiano (To), ideata dall'artista piemontese Ugo Nespolo



piano, lo fece per gratitudine e per raccontare quello che era accaduto dietro quelle mura: «Credo c'entri il dna: mia mamma viene da una famiglia di artisti. Così ho chiamato Ugo Nespolo: "Fammi una facciata che parli di noi: grandi finestre, colore, luce". Qualcuno all'inizio pensò fossi matta, ma per me era un investimento simbolico. Ora tutti ne vanno fieri: è un segno di rinascita».

Oggi Fresia Alluminio, leader nella progettazione e commercializzazione di sistemi ecosostenibili per serramenti in alluminio ad alta efficienza energetica, conta 65 dipendenti e 25 milioni di fatturato. «Abbiamo la Cradle to Cradle. E dal 2014, l'Epd su molti prodotti, cioè da molto prima che fosse di moda. Ora lavoriamo sul Conto Termico 3.0 per l'efficientamento energetico. Anche i nostri impianti fotovoltaici fanno parte di questa visione». Tutto grazie a materiale leggero, resistente, riciclabile all'infinito. «All'inizio dovevamo convincere i fabbri che non era un tradimento del ferro. Poi arrivarono i colori, la verniciatura, il taglio termico, e l'alluminio divenne il materiale del futuro. Il vero concorrente era il

Pvc, che per anni erose quote di mercato con costi più bassi e una filiera più corta. Ma il tempo (e la fine dei bonus edilizi) rimetterà le cose a posto».

Amicizia operosa

Negli anni Cristina ha partecipato a innumerevoli attività con i suoi collaboratori: «Corsi, formazioni, persino ciaspolate». Dietro il sorriso, c'è la sostanza di un impegno e una fiducia incrollabile nel capitale umano. «In Piemonte l'imprenditore dev'essere serio e burbero. Io ho rotto il cliché. Quando c'erano problemi, dormivo tranquilla: sapevo che il giorno dopo avremmo ricominciato. La mia forza è la positività». Quando chiedi che tipo di capo è, in azienda rispondono: «Guida

«"Fammi una facciata che parli di noi: grandi finestre, colore, luce". Pensavano che fossi matta, ma per me era un investimento simbolico. Ora tutti ne vanno fieri: è un segno di rinascita»

con gentilezza e cuore. Conosce tutti, ascolta, cerca soluzioni win-win. Quel sorriso non è leggerezza: è coraggio».

Lei si schermisce: «Ho imparato che da soli non si va da nessuna parte. L'ho capito davvero quando ho iniziato a partecipare alla vita associativa ma in particolare quando ho incontrato la Compagnia delle Opere. Lì ho trovato un modo diverso d'intendere l'impresa: non come una fortezza da difendere, ma come una comunità che cresce se si mette in relazione. Quando ti capita di dover scegliere guardi chi hai accanto e capisci che il lavoro non è solo tuo, è di tutti».

Per questo ha voluto che il Manifesto del Buon Lavoro della Cdo Piemonte fosse presentato proprio a Volpiano. «In quelle righe c'è la nostra storia, quella della mia famiglia e dei "Fresiani": l'impresa come responsabilità, amicizia operosa e fede nella realtà. In Fresia, fare impresa significa questo: spalancare finestre». Aprire spiragli di luce e compagnia dove modernità e mercato vorrebbero gettare ombra e solitudine. Come quando si usciva dal ferramenta con qualche vite ma soprattutto buoni consigli. ■