



Soluzioni di Successo

AerNova, dal cuore dell'azienda: una storia di coraggio, responsabilità e scelte consapevoli

L'eredità di mio padre, la mia responsabilità da CEO e la promessa quotidiana di costruire insieme, giorno dopo giorno, soluzioni affidabili, etiche e durature per la sicurezza delle persone

A cura di **Alessandro Temperini**, CEO AerNova S.r.l



Totem AerNova



● **SEGRETERIA**
Via del Commercio 25 – Fermo 63900
● **E-MAIL**
info@aernova.eu
● **WEB**
www.aernova.eu

Cosa facciamo, in modo semplice (e concreto)

AerNova opera nella protezione attiva antincendio, con un focus sulle soluzioni legate alla gestione di fumo e calore e, più in generale, su componenti e sistemi che aiutano edifici e attività a essere più sicuri e meglio gestiti, sia in esercizio sia in emergenza. Sono ormai 20 anni che operiamo in questo campo, con soluzioni di tipo verticale, orizzontale e per i sistemi a differenza di pressione. Ogni giorno ci confrontiamo con progettisti, installatori, imprese e committenze che hanno una necessità molto chiara: una soluzione tecnica affidabile,

Quando racconto AerNova parto sempre da una cosa semplice: questa azienda è nata da un gesto di coraggio condiviso. Nei primi anni Novanta mio padre e mia madre decisero di fondare una realtà specializzata nel trattamento aria, con un'idea molto chiara: costruire un'impresa solida, tecnica, concreta, capace di portare valore vero nel tempo. Non era un progetto "di moda", era un progetto

di sostanza. E quella sostanza – fatta di lavoro, competenza e disciplina – è ancora oggi parte del nostro DNA.

Io, oggi CEO di AerNova, ho raccolto questo testimone con rispetto e con una responsabilità precisa: far crescere l'azienda senza tradire le sue radici. Perché crescere è importante, certo, ma crescere bene – con coerenza e con cura – lo è molto di più.



Render sistemi
di controllo del fumo

coerente con l'applicazione, con i vincoli del sito, con le responsabilità normative e con l'operatività del sistema. È un settore dove "andrà bene" non è una frase accettabile. E dove una scelta tecnica sbagliata, prima o poi, presenta il conto. Per questo preferiamo descriverci così: non siamo un semplice fornitore, siamo un partner tecnico. Non perché suona bene, ma perché è ciò che scegliamo di essere nei comportamenti: nel modo in cui ascoltiamo, nel modo in cui rispondiamo, nel modo in cui accompagniamo la decisione.

La promessa al mercato: capire prima, fornire meglio

Nel tempo ho imparato una cosa che oggi considero non negoziabile: il valore di un'azienda non si misura solo da ciò che produce, ma da come interpreta ciò che serve davvero al proprio cliente. La promessa che facciamo al mercato è questa – semplice da dire, impegnativa da mantenere: identificare le necessità del cliente e fornire ciò che soddisfa i suoi bisogni, non limitarci a rispondere a una quotazione basata su una lista di richieste.

Questo significa che, prima di parlare di prezzo, parliamo di contesto. Prima di "spedire un'offerta", facciamo domande.

Prima di dire "sì", valutiamo lo scopo. Perché spesso ciò che arriva come richiesta è una fotografia parziale: un'esigenza

descritta a metà, un capitolato che non racconta tutta la storia, o una soluzione pensata per abitudine più che per necessità.

Questo approccio richiede competenze, tempo, dialogo e responsabilità. Ma è l'unico modo serio di lavorare, soprattutto nel nostro settore: la protezione attiva antincendio e, in particolare, il controllo del fumo e del calore. Qui la tecnica non è un esercizio teorico: è ciò che protegge le persone. E per proteggere davvero non basta vendere: bisogna rispondere bene. Il dover "rispondere bene" ci ha portato ad un lungo periodo di ricerca per migliorare la nostra gamma di soluzioni, non solo normativamente dato che

erano già rispondenti ai dettami legislativi, migliorarle sotto l'aspetto ambientale, energetico, di utilizzo risorse e di integrazione in un'economia circolare.

Abbiamo fatto investimenti in industrializzazione delle nostre produzioni per aumentarne la qualità, la produttività e soprattutto lo stile di vita dei nostri ragazzi che ogni giorno ci accompagnano nel cammino, perché siamo persone prima di tutto.

Due valori che tengono in piedi tutto: integrità e gentilezza

In AerNova abbiamo scelto di fondare l'identità dell'azienda su due valori. Non dieci, non venti. Due, ma veri: integrità e gentilezza. Integrità per noi significa coerenza: tra ciò che promettiamo e ciò che consegniamo, tra ciò che sappiamo e ciò che dichiariamo, tra ciò che è comodo e ciò che è giusto. È la bussola che ci impedisce di "far finta che vada bene".

È anche il motivo per cui, quando serve, preferiamo essere impopolari ma corretti: dire una



Reparto produzione condotte singolo comparto



AerNova headquarter in Fermo

verità scomoda oggi costa meno di gestire un problema domani. Gentilezza è il nostro stile operativo: non è un ornamento, è un modo di lavorare. Significa ascolto, chiarezza, rispetto del tempo degli altri, disponibilità al confronto. Significa essere rigorosi senza essere rigidi, fermi senza essere duri, precisi senza essere freddi. E, soprattutto, significa ricordarsi che dall'altra parte non c'è una "richiesta": c'è una persona, un team, un progetto, una responsabilità.

Affidabilità, sicurezza e moralità: ciò che il cliente deve poter percepire

Da integrità e gentilezza discendono tre esigenze cardine che, nella nostra esperienza, ogni cliente cerca davvero, anche quando non le nomina così:

- **Sicurezza**, come certezza di avere una soluzione nel totale rispetto della legge e a regola d'arte.
- **Affidabilità**, come percezione chiara e concreta che la soluzione sarà funzionale in esercizio, quando serve davvero, auspicandoci che non servirà mai.

► **Moralità**, come trasparenza e correttezza: informazioni tempestive, tempi e costi comunicati con chiarezza, promesse realistiche e mantenute.

Sono concetti che non si costruiscono con una frase ben scritta.

Si costruiscono nella quotidianità: nelle risposte puntuali, nel modo in cui si gestisce un problema, nella capacità di dire "questo sì" e anche "questo no", quando serve. Si costruiscono, soprattutto, facendo una cosa che oggi è sorprendentemente rara: mettere la qualità del risultato davanti alla comodità del processo.

La crescita: evolvere senza perdere l'identità

AerNova è cresciuta negli anni e continuerà a crescere. Ma non a qualsiasi costo. Io credo che una crescita sana debba portare con sé tre cose: più competenza, più capacità di servire il cliente e più responsabilità.

Per questo investiamo nel miglioramento continuo, nella preparazione tecnica, nell'organizzazione e – per

me fondamentale – nella capacità di comunicare in modo comprensibile.

Perché una soluzione non è davvero buona se non è anche spiegabile: se non riesci a far capire perché una scelta è corretta, quella scelta resta fragile. Noi vogliamo soluzioni solide, anche nella motivazione. E c'è un altro punto: crescere, per noi, non significa rincorrere tutto. Significa scegliere bene dove essere eccellenti. Significa avere il coraggio di dire: "Questo è ciò che sappiamo fare con serietà, e lo facciamo fino in fondo".

Il domani che stiamo costruendo insieme

Il passaggio generazionale non è solo un cambio di ruolo.

È un patto: con chi ha fondato, con chi lavora in azienda, con chi ci sceglie.

Mio padre e mia madre hanno iniziato con coraggio e visione.

Io e mia sorella oggi portiamo avanti quella storia con la stessa determinazione, ma con una consapevolezza in più: il futuro non si aspetta, si costruisce.

E la promessa che stiamo costruendo insieme, giorno dopo giorno, per il domani è proprio questa: essere un'azienda che non si limita a rispondere al mercato, ma lo serve con intelligenza; che non si limita a fornire, ma comprende; che non si limita a vendere, ma si assume la responsabilità di ciò che mette in campo.

Con integrità nei principi e nelle decisioni.

Con gentilezza nei modi, nel confronto, nelle relazioni.

È così che vogliamo essere riconosciuti. Ed è così che – ogni giorno – scegliamo di meritare fiducia. ♦