

GENESI PROTECTION

STRATEGIA ED ETICA SOCIALE PER UN SUCCESSO DURATURO

La storia di **Genesi Protection** non è una semplice cronaca di crescita industriale bensì il racconto di una profonda conversione etica e strategica che ha ridefinito il concetto di sicurezza sul lavoro. Dalla sede di Brembate Sopra, l'azienda, guidata dal CEO **Simone Cornali**, ha conquistato i mercati europei con una visione chiara: la sicurezza non è una voce

di spesa, ma il risultato di soluzioni progettate per tutelare la vita delle persone che permettono a chi lavora, di tornare a casa ogni giorno sano e salvo. Questa convinzione nasce dall'esperienza pregressa nell'Utensileria **Fratelli Cornali**. L'intuizione fondamentale che ha portato alla nascita ufficiale di **Somain Italia** nel 2006 e poi evoluzione in **Genesi** nel 2016





«Per clienti di altissimo profilo come Brembo, Tenaris e Lamborghini Genesi segue l'intero ciclo di vita della sicurezza: dalla valutazione del rischio iniziale alla progettazione dall'installazione alla certificazione dei sistemi»

e parliamo di vent'anni in totale, riscrivere con questa logica. «Ho identificato la necessità strategica di evolvere la posizione dell'azienda da fornitore di servizi antinfortunistici a partner essenziale per il cliente» racconta Cornali. «Mi sono reso conto che il nostro core business doveva spostarsi dal catalogo alla consulenza mirata». L'individuazione del segmento dei sistemi anticaduta - un settore all'epoca

ancora poco esplorato - è stata la risposta. Già prima della fondazione ufficiale, l'azienda aveva iniziato a operare in quel campo, comprendendo che quello non era solo un mercato in crescita, ma il luogo dove si poteva fare la vera differenza per l'incolumità delle persone, consolidando al contempo un modello di business duraturo. Da questo concetto, che combina l'audacia di un'impresa che

guarda avanti con una profonda responsabilità sociale, si sono costruiti i vent'anni di Genesi e si delinea il suo futuro. La capacità di diventare leader in Italia in questo settore è stata la base da cui è scaturita la successiva spinta all'internazionalizzazione. Per replicare il successo anche in Europa e diventare un partner strategico per la sua rete di distributori esteri, l'azienda doveva evolversi ulteriormente, trasformandosi da realtà prettamente commerciale a produttiva, rivoluzionando di fatto il proprio modus operandi e dando un senso nuovo al nome "Genesis". Questo percorso di rafforzamento ha richiesto due passaggi fondamentali: primo, il consolidamento della leadership grazie a sistemi ad alta innovazione

e, secondo, l'ampliamento strategico del campo d'azione. L'azienda non si occupa più solo di ciò che accade in quota, ma anche di sicurezza negli ambienti confinati, come cisterne e vasche. «Questa diversificazione ci ha permesso di ampliare il nostro service layer e di posizionarci come consulenti completi, un fattore critico per l'espansione nel mercato europeo» precisa Cornali. Oggi, Genesi affronta il mercato con un modello operativo a doppia velocità, che garantisce l'equilibrio del business e ne supporta la crescita globale. Circa il 90% del fatturato è generato sul territorio italiano, dove l'azienda offre un servizio completo a 360 gradi. Per clienti di altissimo profilo, come Brembo, Tenaris, Lamborghini, Hitachi e San Pietro a Roma. Genesi segue l'intero ciclo di vita della sicurezza: dalla valutazione del rischio iniziale alla progettazione, produzione



e installazione di soluzioni certificate. L'altro 10% del fatturato proviene dall'Europa, Italia compresa, dove l'azienda adotta un modello differente: non offre servizi diretti, ma affianca e fornisce i propri prodotti ai partner locali specialisti della sicurezza. Questa strategia ha permesso di mettere delle solide basi per la cre-

«L'addestramento dimostra che l'integrazione di sistemi di sicurezza non è un overhead di costo ma genera un vantaggio economico consentendo di operare in sicurezza ottimizzando tempi e risorse»

scita in Europa e nel resto del mondo, con la presenza già consolidata in aree come il Sudamerica, Singapore e Australia.

L'Accademy come vantaggio competitivo

Il vero valore aggiunto di Genesi non risiede solo nell'efficacia dei suoi sistemi, ma nel costante impegno per l'addestramento, che rappresenta un fattore di differenziazione. L'azienda ha creato un'Academy interna, verrà aperta un'altra academy in Toscana e un'unità itinerante per l'Europa, proprio per far comprendere l'importanza dell'utilizzo corretto dei sistemi «Abbiamo integrato l'Academy, con un'unità mobile per coprire l'Europa, perché riteniamo che la formazione sull'utilizzo corretto dei sistemi sia un elemento imprescindibile della nostra offerta», specifica Cornali. La missione è chiara: fornire

soluzioni non solo sicure, ma soprattutto efficienti e utilizzabili, sfatando il mito che l'attenzione alla sicurezza rallenti i processi produttivi. «L'addestramento dimostra che l'integrazione di sistemi di sicurezza non è un overhead di costo, ma genera un vantaggio economico, consentendo di operare in sicurezza ottimizzando tempi e risorse». Questa consapevolezza, per fortuna, è notevolmente aumentata in Italia, rendendo il mercato più ricettivo verso soluzioni che garantiscono la massima efficienza operativa e l'integrità fisica degli addetti. La storia di Genesi Protection, dall'intuizione per la sicurezza dei lavori in quota ai sistemi per ambienti confinati, è l'esempio di come la strategia d'impresa e l'etica sociale possano convergere per creare un modello di successo duraturo e in continua espansione.

Melissa Braka

