

Storia e attualità di un'azienda divenuta protagonista nel settore dell'aria compressa grazie alla passione trasmessagli dal padre, alla volontà e allo spirito di sacrificio di un giovane imprenditore.

Dietro al successo c'è sempre passione

Anche se lo si fa da anni, raccontare le storie degli imprenditori italiani riesce sempre a offrire momenti di stupore, soprattutto per la incredibile "voglia di costruire" che spesso vi è sottesa, al di là di quelle che possono essere le soddisfazioni economiche. Quella di Christian Pari, fondatore di **Air Compressor Solution**, ha proprio questo sapore, quello del gusto di creare dal nulla, e con tanti sacrifici, realtà imprenditoriali di grande valore. E ce la racconta in queste pagine.

Christian, la vostra è una storia d'impresa che vale la pena di conoscere. Ce la racconta? «Con grande piacere, per me è motivo di orgoglio. Fin da bambino ho sempre visto mio padre, Valter Pari, come il mio supereroe. Non capivo bene che lavoro facesse, il mondo dell'aria compressa è sconosciuto ai bambini, spesso però, lo sentivo pronunciare la frase: "faccio il lavoro più bello del mondo", a me questo bastava per sognare di poter lavorare un giorno con la stessa passione e la stessa luce negli occhi. Lavorava in Atlas Copco, azienda leader mondiale nel settore. Durante le scuole superiori usai le varie festività, vacanze, ponti, per imparare il lavoro di mio padre da un concessionario, facendo le prime esperienze e appassionandomi. Una volta diplomato come Perito elettrotecnico, ho proposto a mio padre di creare da zero la nostra azienda. Sorpreso e stupito, mi fece capire che aveva troppo da rischiare. Bisognava essere folli per lasciare un posto simile, ben retribuito e dopo così tanti anni di lavoro, lanciandosi dietro i sogni di un ventenne. Così nel settembre 2002 iniziai da solo il mio percorso. Trovai un commercialista, aprii la partita Iva e la mia ditta individuale, con sede operativa presso la casa dei miei genitori, dato che non possedevo ancora un immobile di proprietà. Lavoravo nelle aziende clienti o portandomi il lavoro



Valter e Christian Pari

nel box di casa dei miei per 12 ore al giorno e questo precedeva il lavoro d'ufficio: preventivi, consuntivi, fatture, ecc. Facevo tutto da solo, ogni cosa. Mio padre continuava il suo lavoro e mia mamma (casalinga) mi aiutava con la burocrazia. Passò qualche mese, mio padre mi osservava e in me vedeva la sua stessa voglia di fare un ottimo lavoro accompagnata da molta ambizione. Alla fine riuscii a convincerlo a lavorare con me e, per motivi burocratici, lo assunsi. Il 24 febbraio 2003 fondai Air Compressor Solution. Debiti iniziali, notti in bianco, era tutto da fare, partivamo da sottozero, non avevamo nulla, ma eravamo audaci, ambiziosi e pronti a tutto. Passarono gli anni, lavorammo sempre duramente, fianco a fianco. Sabati, domeniche, durante le ferie mai godute, di notte, per molte ore giornaliere e per diversi anni rinunciammo a tutto, il lavoro e il futuro dell'attività venivano prima di ogni cosa. Il capannone,

i dipendenti, il magazzino, una gestione aziendale degna di una Spa. Realizzammo tutto questo e molto di più, stavamo costruendo con sudore e sacrificio, le solide basi su cui cresce Air Compressor Solution, un'azienda che negli anni è riuscita a diventare un riferimento nel nord Italia occupando un posto di rilievo tra gli operatori di settore, con importanti clienti italiani ed esteri».

Oggi quali sono i suoi maggiori motivi di soddisfazione? «La mia

più grande soddisfazione è aver formato un team di professionisti che lavorano al mio fianco con passione, in un ambiente gradevole, sereno e in costante sviluppo, dove spero di introdurre un giorno mio figlio Riccardo, che oggi ha 9 anni».

Veniamo all'attualità. Qual è il core business di Air Compressor Solution? «Il nostro core business è la vendita, l'assistenza e il noleggio di compressori, essiccatori e accessori per il trattamento dell'aria compressa, spaziando dai compressori a pistoni da 1 Kw agli elettrocompressori rotativi a vite (anche *oil-free*) con potenze che arrivano fino a 900 Kw, del gruppo Atlas Copco, Chicago Pneumatic, Pneumatech. La nostra comprovata competenza sui compressori Atlas Copco Oil Free ci permette di offrire supporto a grosse aziende con ingenti consumi di aria compressa,



contenendo tuttavia i costi relativi alle manutenzioni e revisioni generali di queste grosse e complesse macchine».

Quali sono i vostri punti di forza e chi sono i vostri clienti? «Riusciamo a far risparmiare il cliente ottimizzando i consumi e migliorando l'efficienza produttiva fornendo macchine all'avanguardia di indiscussa qualità e affidabilità. Cerchiamo di offrire un servizio di assistenza impareggiabile, ogni nostro cliente deve sentirsi unico e importante. Effettuiamo analisi improntate al risparmio energetico e all'abbattimento della produzione di CO2, dando rilievo alla sostenibilità e proponendo le migliori soluzioni al miglior rapporto qualità/prezzo. Ci rivolgiamo a qualsiasi tipologia di azienda o industria produttiva che utilizzi aria compressa con diversi gradi di qualità e purezza».

Come vede il futuro della vostra attività e che progetti ha in mente? «Siamo sempre cresciuti nonostante le varie crisi, ma ho in mente una crescita esponenziale nei prossimi 10 anni, grazie agli investimenti mirati a cui sto lavorando, tra cui il potenziamento della forza vendite, una forte campagna sul rafforzamento del brand, l'acquisto di nuovi spazi e l'inserimento di alcune figure chiave».

ACS
AIRCOMPRESSORSOLUTION



Tel. 02 66016226

www.aircompressorsolution.it

info@aircompressorsolution.it