

Tessile

“Con la lavorazione dei filati anti-fiamma conquistiamo l'Europa”

La ricetta del successo della filatura biellese Gazzetto è semplice: una solida tradizione imprenditoriale tramandata di padre in figlio, clientela estera, capannoni e macchinari di proprietà e un efficiente impianto fotovoltaico. La crisi nera del distretto tessile piemontese è storia nota, ma non c'è solo chi chiude strangolato dalla crisi o sceglie di portare capitali e macchinari fuori dai confini.

«La nostra azienda nasce nel 1973, anche se mio padre aprì il primo piccolo laboratorio già nel 1967 - racconta il titolare Enrico Gazzetto -. Ora a guidare l'azienda siamo in tre: i miei fratelli Giuliano e Renzo ed io. E tutti i nostri tre figli lavorano con noi. Da sempre produciamo tessuti anti-fiamma. Vent'anni fa non era-

no così diffusi, ora che le norme in materia sono più severe la richiesta si mantiene sempre molto alta».

La filatura ha quindici dipendenti e un fatturato di circa tre milioni di euro l'anno. Circa il 25% della produzione è destinata direttamente al mercato europeo, il resto invece a produttori italiani che poi rivendono i filati in tutto il mondo.

«Avere macchinari e stabilimento di proprietà è già un

grande vantaggio. Quattro anni fa abbiamo deciso di investire in un impianto fotovoltaico - spiega Gazzetto -. Con il tempo si è rivelato un ottimo investimento, d'estate produciamo abbastanza energia da poterla rivendere. Non abbiamo in programma di aumentare il fatturato, ma nemmeno di diminuirlo». E di questi tempi è già una grande conquista. [N.A.FER.]



Enrico Gazzetto

Alimentare

“Vendiamo i surgelati dagli Usa al Giappone Ma il credito è bloccato”

Meno male che Giorgio Mercuri e i suoi otto colleghi che hanno dato vita alla Farris srl non hanno ascoltato i suggerimenti di quella che all'inizio degli anni Duemila si chiamava Sviluppo Italia: gli esperti hanno giudicato il loro progetto di scarso interesse per il mercato del surgelato allora in pieno boom. E invece questa azienda che sorge in uno di quei territori definiti marginali del-



Giorgio Mercuri

L'Appennino Dauno in provincia di Foggia da lavoro direttamente a 70 persone, ha un indotto di oltre 500 e fattura 10 milioni l'anno, il 90 per cento del quale arriva dalle esportazioni. Che cosa producono ad Orsara di Puglia? Zucchine, melanzane, pomodori, carciofi e altri ortaggi di stagione coltivati sul posto da una cooperativa agricola e poi trasformati

«ma senza perdere il sapore e il colore degli ortaggi appena raccolti». Mercuri e i suoi soci hanno inventato un metodo di lavorazione innovativo che, al momento non ha concorrenti, nel mercato di quinta gamma. Si tratta di prodotti «che sono alla base dei surgelati venduti dalla grandi multinazionali anche in Italia, ma con una forte presenza nell'Europa del Nord, negli Stati Uniti, in Giappone e Corea», racconta

Mercuri. Il prossimo passo è il mercato cinese. Tutto bene, allora? Non proprio: «Nonostante tutto continuiamo ad avere difficoltà di accesso al credito. Senza le nostre garanzie personali le banche non ci danno un cent e per noi diventa difficile gestire le scorte visto che lavoriamo con prodotti di stagione. Se non si sblocca il credito non c'è futuro per il nostro paese». [M.TR.]

Arredamento

“Dal tronco al mobile siamo falegnami di lusso anche in Medio Oriente”

In un mercato che nel 2012, dati Federlegno, ha perso 8mila addetti e 2.400 aziende, c'è una storia che a raccontarsi sembra una favola. Chi la narra sono i titolari Maurizio Zordan ai vertici dell'omonima impresa di Valdagnò che fattura 11 milioni con un 70% di export: dal Medio Oriente alla California. L'azienda, dalle prime lavorazioni in legno massello, si è



Maurizio Zordan

evoluto e dagli anni '90 realizza arredi per clienti come Bulgari, MCS, Valentino RED e Ferragamo. Due le aziende collegate: Zordan e Delta arredamenti, per 40 addetti e un uguale indotto. Ma c'è una parola, nel claim aziendale, che oggi fa la differenza: «falegnami dal 1965». Ed è grazie a queste radici che Zordan si è rimessa in gioco, dal taglio

della materia prima in un bosco vicino, valorizzando la filiera locale fino alla costruzione di un mobile «veramente italiano», artigianale e sostenibile. È nato così il progetto «Gemme di bosco» per un lusso a minimo impatto ambientale.

L'obiettivo: creare una nuova area di business per passare da un 100% terzi a un 80%, con un 20% di linea propria, senza sprechi. Perché, spiega Zordan, «solo con l'ordine effettuiamo il taglio dell'albero già localizzato, marchiamo il tronco e rimuoviamo la sezione che verrà consegnata al cliente ai fini della rintracciabilità». L'acquirente, se vorrà tornare nel bosco recuperando la filiera, potrà farlo. Il processo di taglio e lavorazione è documentato e disponibile sul sito. Perché si vende una storia. [E.VAL.]