

RIPARTENZE

Il Nordest si rimette in moto grazie ai nuovi Del Vecchio

Lo avevano dato per morto. L'eccesso di delocalizzazione che ha trasferito all'estero parti intere delle filiere distrettuali, l'incapacità di compiere il salto tecnologico e il basso valore aggiunto imputato a molti suoi prodotti erano stati indicati come le cause della fine definitiva del Nordest. Che, invece, in questi anni si è ristrutturato. E adesso, insieme alla Fiat uscita dalla crisi, sostiene l'incremento della produzione italiana rilevato dall'Istat.

La prima ad accorgersene è stata la Banca d'Italia. Nel Nordest il livello degli ordini e della produzione ha recuperato i livelli del 2001. L'ufficio studi di Via Nazionale ha peraltro sottolineato come, l'anno scorso, vi sia stato pure un exploit dei servizi, il cui valore aggiunto è cresciuto dell'1,3%. Ma, a dimostrare che il «modello Nordest» è tutt'altro che defunto, c'è anche Unioncamere, che ha attestato il risveglio definitivo del manifatturiero. La produzione delle imprese con meno di 500 addetti è salita nel secondo trimestre del 2,8% (2% la media). I ricavi sono cresciuti del 2,7%, a fronte dell'1,8% registrato dal Paese nel suo complesso. A fare da traino è l'export che cresce del 4,8%: un passo ben più sostenuto rispetto al 2,6% nazionale. Inoltre, sono buone anche le aspettative: la Fondazione Nord Est ha riscontrato che oltre la metà delle imprese prevede un incremento del fatturato e della produzione nei prossimi sei mesi. Inoltre, fra le medie aziende con più di 100 addetti, due su cinque hanno deciso: assumeranno nuovo personale.

Il Nordest nella sua prima fase è stato segnato da nomi diventati celebri come Del Vecchio, Benetton, Riello. I suoi nuovi protagonisti, invece, sono ancora sconosciuti. Ma vanno tutti veloci. Come il pattinatore sul ghiaccio di Asiago, Enrico Fabris, l'olimpionico sponsorizzato dalla Rudy Project di Treviso. Una società con 35 addetti e un fatturato di 12 milioni di euro, specializzata in occhiali sportivi di fascia alta: golf, vela, ciclismo, montagna. I ricavi, che crescono fra il 5% e il 10% all'anno, sono formati per l'80% dalle esportazioni. Un'attività redditizia: il margine netto è del 10%. «Ognuno dei 20 pezzi che compongono un nostro occhiale — dice Cristiano Barbazza, figlio del fondatore Rudy — è preparato da un singolo fornitore». Una forma di artigianato high-tech: per materiali e incorporazione di valore nel design. L'evoluzione delle classiche dinamiche distret-

tuali. Che hanno una versione ben più spinta nella Nice di Oderzo, impegnata con 426 addetti a fare automazione per cancelli, porte da garage, tende e tapparelle. «L'intera attività produttiva — spiega il presidente Lauro Buoro — è esternalizzata». Il gruppo, che nel 2005 ha avuto ricavi per 121 milioni (in crescita del 20%, l'81% da export) e un utile netto di 21,6 milioni, custodisce in sé la R&S e il design, la logistica e il marketing, la finanza e il controllo.

Una sorta di estrema «impresa-territorio» che ha diffuso tutto intorno le attività «solide» coinvolgendo decine di fornitori.

Nel Nordest che cambia, una forma evolutiva, poco diffusa qui come nel resto d'Italia ma decisamente virtuosa, si incarna invece nelle Industrie Cotto Possagno. A Possagno, un piccolo centro ai piedi del Monte Grappa con 2.000 abitanti e 25 aziende specializzate in coppi d'argilla, cinque società concorrenti si sono fuse. «Grazie a quest'operazione — spiega il presidente Alessandro Vardanega — siamo riusciti a misurarci con i salti tecnologici degli ultimi anni. E, soprattutto, abbiamo raggiunto la massa critica necessaria per diversificare l'offerta». Adesso, infatti, l'impresa si è messa a realizzare un prodotto succedaneo ma distinto rispetto al coppo: le tegole. E, compiute due acquisizioni a Urbino e a Cremona che le hanno permesso di ampliare la sua capacità manifatturiera, ha inanelato tassi di sviluppo annui del fatturato compresi fra il 10% e il 12% toccando quota 60 milioni, a fronte di un margine lordo del 22% e di 250 addetti. «Non è stato facile — aggiunge Vardanega — amalgamare le diverse anime aziendali. Ma, certo, la fusione ha rappresentato un punto di svolta».

Intanto, cresce un Nordest estraneo alla sua tradizionale iconografia. Ad Amaro, vicino a Udine, c'è la Eurotech. Fondata nel 1992 da sei fisici, si occupa di calcolatori miniaturizzati: ricavi nel 2005 a quota 53,4 milioni (il 75% all'estero), 1 milione di utile netto e 250 occupati. «La nostra prossima frontiera — anticipa il presidente Roberto Siagri — è il computer «disciolto» nella giacca, che controlla lo stato di salute di chi la indossa». Eurotech, che investe il 12% del fatturato in ricerca, ha sempre guadagnato. «Non abbiamo mai creduto — assicura il vicepresidente Massimo Mauri — a chi ci diceva che avremmo dovuto avere debiti su debiti per anni».

Paolo Bricco

LEADER EMERGENTI EUROTECH



Roberto Siagri, presidente di Eurotech, società di Amaro (Udine) specializzata in calcolatori ad alta potenza e in computer ultraminaturizzati

COTTO INDUSTRIE



Alessandro Vardanega, presidente di Industrie Cotto Possagno, società nata dalla fusione di cinque imprese concorrenti fra loro

NICE



Lauro Buoro, presidente della Nice di Oderzo, società che ha esternalizzato tutte le funzioni materiali e produttive

quota 53,4 milioni (il 75% all'estero), 1 milione di utile netto e 250 occupati. «La nostra prossima frontiera — anticipa il presidente Roberto Siagri — è il computer «disciolto» nella giacca, che controlla lo stato di salute di chi la indossa». Eurotech, che investe il 12% del fatturato in ricerca, ha sempre guadagnato. «Non abbiamo mai creduto — assicura il vicepresidente Massimo Mauri — a chi ci diceva che avremmo dovuto avere debiti su debiti per anni».

DISTRETTI «ESTREMI»

Si stanno imponendo società che hanno esternalizzato tutte le funzioni solide e materiali

TENDENZE INNOVATIVE

Utile il design per incorporare nuovo valore aggiunto anche nei prodotti tradizionali