

# panorama

# TUTTI CONTRO



# UNO

*Il partito della Rai, la lobby dei giornali, le ammucchiate politiche sono in movimento per eliminarlo. Lui, il bersaglio Berlusconi, li sfida ancora una volta.*



# CONTRO



# TUTTI



## Ecco il segreto di chi riesce a vendere le stufe ai russi

Dalle cucine ai sistemi di riscaldamento: i campioni di un mondo che conta 2.780 imprese che crescono senza sosta. E che ora vogliono imporre il loro marchio.

ALBERTO BEVILACQUA



**Resteremo qui**  
Denise Archiutti,  
amministratore delegato  
della Veneta Cucine:  
pronta a produrre le prime  
cucine antibatteriche.

IL  
FATTURATO,  
IN MILIONI,  
DEL GRUPPO DI  
PATRIZIO DEI TOS,  
CHE COMPRENDE  
LABORLEGNO  
E ITLAS.

# 35

di essere competitivi, allora ben venga.

Il lato affascinante degli imprenditori è la loro capacità di reggere le sfide. Anzi, di andarsela a cercare. Questo è un settore maturo, che in Veneto sostiene 2.780 aziende e 30 mila occupati ma che, grazie sia alla leva degli incentivi sia alle massicce iniezioni di tecnologia, è riuscito a smarcare i suoi prodotti da quelli più comuni o tradizionali. Nel secondo trimestre la produzione è cresciuta del 3,7 per cento e adesso si lavora per non logorare questo piccolo vantaggio.

«Dal 2000 a oggi fra brevetti, impianti, capannoni e marketing avremo investito circa 15 milioni» calcola Patrizio Dei Tos, titolare di Itlas e Laborlegno. «Il primo passo è stato certificare la produzione, aderendo al progetto di Veneto Agricoltura per il recupero della Foresta del Cansiglio, quella che dava i remi alle navi della Serenissima. Quindi brevettare un sistema che ci permette di produrre assi di parquet lunghe sino a 4 metri, spesse 15 millimetri, e compatibili anche con un impianto di riscaldamento a pavimento. Il terzo passo è stato investire in automazione per produrle e in marketing per farle conoscere. C'è voluto coraggio, oggi il gruppo fattura 35 milioni e quest'anno crescerà ancora del 15 per cento».

La Itlas sta iniziando, forte dei suoi brevetti, a spingere sull'export. La Veneta Cucine si prepara al dopo incentivi ottimizz-

zando tutti i processi produttivi. E gruppi come Piazzetta o Nordica Extraflame, grazie alla voglia di risparmio che favorisce la vendita delle sue stufe a pellet, accantonano i ricavi per sviluppare nuove idee. «Dopo avere varato la stufa ad autospegnimento è il momento di lavorare per ottimizzare le emissioni, magari concentrandoci anche sui cammini che sono fuorigiughe» spiega Carlo Piazzetta, amministratore delegato del gruppo omonimo da 50 milioni di ricavi e 200 dipendenti. «Abbiamo già un'idea sviluppata dalla collaborazione tra il nostro centro di ricerca e sviluppo e l'Università di Padova. Di certo la sfida sarà quella dell'ecosostenibilità, dei materiali e dei combustibili puliti».

Scoprire che un produttore di stufe ha sviluppato un centro di ricerca interno cui destina tra il 4 e il 5 per cento del suo fatturato è il segno dei tempi. Così come l'attenzione continua che Denise Archiutti dedica al marchio e all'efficienza. «Siamo usciti dalla Gdo un paio di anni fa proprio per fare crescere il nostro brand: uno sforzo che siamo riusciti a sostenere migliorando le prestazioni e i costi di produzione. Per noi al momento questo processo è ancora più importante della crescita». Perché l'obiettivo che un tempo era scontato oggi è una sfida: mantenere un ritmo

«Mabrun è un'azienda dal nome storico che ha superato al meglio tutti gli anni e i cambiamenti delle tendenze moda. Ora è giunto il momento di conquistare ancora più mercati all'estero e di rafforzare il brand rendendolo più riconoscibile, ricco di significato e con più appeal».



che vale 50 mila nuove cucine l'anno immesse sul mercato; difendere 500 posti di lavoro e potenziare l'export senza usare la leva del prezzo.

Ma è davvero possibile mantenere gli attuali ritmi produttivi senza aprirsi a nuovi mercati? «Oggi noi esportiamo il 40 per cento dei nostri prodotti, ma sull'estero si può spingere ancora» racconta Gianni Ragusa, titolare della Nordica Extraflame. E se lo dice chi riesce a vendere le stufe italiane nella gelida Russia, bisogna credergli. «Come facciamo? La strategia in fondo è semplice. Le stufe a pellet oggi garantiscono un risparmio anche del 70 per cento rispetto ai normali impianti di riscaldamento a metano, in più noi cerchiamo di farle belle. Diamo molta importanza al design e all'innovazione, tanto che presentiamo al mercato almeno 15 nuovi prodotti l'anno. E il rallentamento subito nel 2008 è ormai ampiamente recuperato».

**Ricerca universitaria**  
Carlo Piazzetta,  
amministratore delegato  
del gruppo Piazzetta:  
collabora con l'ateneo  
di Padova.

ALBERTO BEVILACQUA



**Thorsten Stiebing**  
amministratore delegato  
Mabrun spa  
Settore: pelletteria,  
sportswear e shearing  
Dipendenti: 90  
Fatturato: 22 milioni



**Danilo Poser**  
titolare  
Falmec spa  
Settore: cappe decorative  
per cucina  
Dipendenti: 130  
Fatturato: nd  
«La crisi è da un lato  
un pericolo ma dall'altro  
una grande occasione.  
Falmec sta combattendo  
con successo  
innovando, facendo  
ricerca, investendo  
su design, tecnologia,  
qualità e sulle persone.  
Il risultato è una crescita  
del 9 per cento».



**Massimo Vidal**  
amministratore delegato  
Maviva spa Venezia  
(Zippo Fragrances, Police  
e Pal Zileri)  
Settore: profumi  
Dipendenti: 30 dipendenti  
e 30 agenti  
Fatturato: 20 milioni  
«Dal primo  
bagnoschiama, Fino  
Silvestre, a oggi, la nostra  
è sempre stata una  
tradizione di innovazione  
e creatività continue.  
Abbiamo appena lanciato  
anche una linea di  
profumi ecologici  
"Jo Eco" sotto il marchio  
Monothème Fine  
Fragrances Venezia.  
Esportiamo i 3 quarti  
della nostra produzione  
e nel 2010 ci aspettiamo  
un salto del 30 per cento».