

Rassegna del 03/11/2009

SOLE 24 ORE - Com'è verde la valle del business legno sul Po - Zattere di legno riciclato sul Mare Crisi - Alfieri Marco	1
SOLE 24 ORE - Flos e Moroso affrontano insieme la crescita all'estero - Jucker Cristina	4
FINANZA & MERCATI - L'arredo bagno friulano arriva al Grande Fratello - ...	5



MARCO ALFIERI

Com'è verde la valle del business legno sul Po

Zattere di legno riciclato sul Mare Crisi

Mobili prodotti senza neppure tagliare alberi ma l'economia difficile logora le migliori frese

**Saviola. Energia dallo scarto dello scarto delle lavorazioni
Griggio. Concesse risorse sempre e solo agli stessi settori**

Pare semplice a dirsi, ma così ha fatto per una vita Mauro Saviola, il fantasista del legno, pittore di quadri astratti nel (poco) tempo libero, prima di andarsene l'anno scorso, lasciando il testimone al figlio Alessandro. Anche Giovanni Griggio vorrebbe innovare ma chiede incentivi per continuare a produrre macchinari certificati per la lavorazione del legno. Il governo, invece, «non sembra avere occhi che per il settore auto...». Dal legno al legno, dai truciolari lombardi alle pialle venete, ecco una filiera industriale in mezzo al bivio amletico di questi mesi: ripartenza o riflusso?

Viadana, sinistra Po mantovana. Ventimila anime a uno sputo da Boretto, Borgoforte, la guareschiana Brescello, Casalmaggiore, Sabbioneta, Suzzara. Parma è lì a 25 chilometri, Reggio a 30. Nella frazione ricca di Cicognara don Primo Mazzolari è stato parroco. Anche il marito di Grazia Deledda era viadanesse: il premio Nobel ci passò molte estati e diversi romanzi, tra cui "Nostalgie", nacquero in riva al grande fiume.

Mauro Saviola, classe '38, finché ha potuto ha sempre lavora-

to. A fine anni Cinquanta commerciava in pioppi. L'attività è un po' precaria in quegli anni di boom. Nel 1961, durante un viaggio in Germania, Saviola scopre un impianto miracoloso dove vengono prodotti pannelli partendo da rami d'albero triturati e pressati. Il pensiero corre subito alla moltitudine di rami e tronchi che si accumulano davanti a casa sua lungo le rive del Po. Quel proto-riciclo potrebbe essere un business anche in Valpadana.

Acquistare l'impianto e portarlo a Viadana costa 350 milioni di lire: una cifra astronomica. Qualcosa riesce a racimolare, qualcosa si fa prestare dal Mediocredito lombardo che intuisce in quel mantovano testardo le stigme del pioniere di razza, per il resto si fa fare credito dai tedeschi. L'intuizione di non usare il legno vergine ma di riciclarlo si dimostra alla lunga vincente. Nel 1963, con il fratello e un cugino, sforna il primo pannello truciolare.

«Sono nato in un pioppo», amava scherzare il signor Mauro. È la nascita della Sadepan, il nucleo originario del gruppo Saviola. «Non tutto filerà liscio», ricorda oggi Alessandro, 36 anni, sposato con Veruschka, una figlia di un anno e mezzo (Ljuba), maturità scientifica nel cassetto nonché erede designato che da un anno governa l'impero creato da papà Mauro, dopo essersi fatto le ossa in fabbrica e poi in ufficio. «I tecnici all'inizio erano contrari e la commercializzazione non sempre ottima». Gli scarti sono materia sporca, piena di impurità. «Producezete pannelli dall'immondizia, ci accusavano. Ma mio padre ha tirato dritto, sempre, raffinando via via la pulitura, testardo e fedele al motto delle nostre parti: del maiale, non si butta via niente». Già, niente.

Oggi il gruppo Saviola impiega 1.700 dipendenti, fattura 850 milioni di euro, ed è fornitore di grandi catene come Faram, Scavolini e Ikea. Ogni anno raccoglie oltre mille treni di legno vecchio in giro per l'Europa; realizza 5 milioni di mobili in kit; produce 1,5 mi-



lioni di metri quadri di pannelli truciolari e 55 milioni di metri quadri di pannelli nobilitati. Salvando dall'abbattimento l'equivalente di 10 mila alberi ogni giorno. La costellazione societaria è formata da sedici aziende sparse tra Viadana, Sustinente, Soresina, Mortara, Montecalvo in Foglia, Refrontolo, Radicofani e poi, all'estero, a Genk (Belgio), Valecobois (Francia), Buenos Aires (Argentina) e Biorec (Svizzera).

Ma soprattutto, Saviola è l'unica azienda al mondo a utilizzare al 100% legno riciclato nella produzione di pannelli truciolari. La svolta eco-tecnologica parte nel 1997, quando gli impianti di pulitura del legno sostituiscono le vecchie linee di macinazione dei tronchi. L'azienda si riconverte integrandosi a monte con la rigenerazione della materia prima: una fabbrica nella fabbrica che apre dieci anni in anticipo sulla svolta obamiana alla nuova frontiera green. Dal pannello da riciclo alle resine a più bassa emissione e ai fertilizzanti il passo è breve. «Per tenere insieme i truciolari mio padre usava le colle a base di urea comprate dalla Montedison e dalla Sir - racconta il giovane Alessandro -. Poi quando i due colossi alzano il prezzo, non si fa intimidire ma si affranca mettendosi in proprio anche sulla chimica». Era il 1973. Risultato? Ogni anno il gruppo di Viadana produce 850 mila tonnellate di resine industriali, anche per il mercato tedesco; 750 mila tonnellate di formaleide in parte utilizzata internamente per le resine e in parte venduta alle industrie chimico-farmaceutiche. Quattromila tonnellate di tannino, ricavato dal legno di castagno e impiegato nell'industria delle pelli e 26 mila tonnellate di sazolene, che è un fertilizzante a lenta cessione di azoto che fa diventare di un bel verde Wimbledon giardini e campi da golf.

«Con l'ecologia costa meno anche la materia prima, è l'ambiente che si sposa col business - sintetizza Saviola -. Mio padre in fondo è stato un pioniere anche qui: fin dagli anni Settanta girava gli stabilimenti per vedere se tutto era pulito...».

Intorno, nel frattempo, cresceva l'Italia dei distretti: nel Vidianese artigiani e piccole imprese attivi nell'imballaggio del legno e pannelli compensati via via perfezionati in listellari, componenti semilavorati, imballaggi per ortofrutta, pallets, colle ureiche per il legno e resine melaminiche per le carte decorative.

A Viadana non ci sono soltanto i Saviola, i capitalisti dal compromesso emiliano che il 1° maggio, cascasse il mondo, non hanno mai mancato l'appuntamento con le maestranze: la grande festa collettiva, il pranzo offerto a tutti con l'estrazione finale, in palio una fiammante utilitaria.

C'è la Caleffi quotata in borsa, Cicognara è il più grande polo al mondo di pennelli (prima facevano scope, quando arrivarono gli aspirapolvere la conversione fu immedia-

ta), c'è la Ingra Brozzi, campione mondiale per i grassi alimentari, c'è la Arix, ai vertici per le spugne, e c'è, ancora, un'agricoltura orgogliosa per una terra che è tra le più fertili che si conoscano e una squadra di rugby al vertice italiani ed europei. Un fazzoletto stretto tra Po e Oglio, cosmopolita e orgogliosamente stra-italiano e provinciale nei difetti e negli intrecci, che è tra i lembi più ricchi del globo. Per le strade scorrazzano Bentley, Cadillac e Rolls Royce (il vecchio Saviola ne possedeva due). Fra la Via Emilia e il West cantava Guccini, al centro di quel cilindrone Grande Svizzero che parte da Amburgo e scende fino a Firenze ed è il cuore manifatturiero della vecchia Europa.

Reschigliamo, Padovana operosa, è un centinaio di chilometri più a nord-est di Viadana. Qui Giovanni Griggio, 52 anni ben portati e un paio di occhi infossati e sornioni, guida l'azienda omonima che costruisce da oltre sessant'anni macchine per la lavorazione del legno. La Griggio esporta il 90% del proprio fatturato vendendo pialle, seghe circolari, seghe a nastro, cavatrici, foratrici e saldatrici ad artigiani e terzisti di mezzo mondo. Business tradizionale a partire da quel lontano 1946, quando i fratelli Guccirino e Giovanni fondano l'azienda di famiglia nella vicina Cadoneghe, lasciandola poi negli anni Novanta ai quattro figli e nipoti. Oggi l'azienda dà lavoro a 170 dipendenti divisi su tre stabilimenti (gli altri due sono a Novellara e Codiverno), l'ultimo anno buono (2008) ha fatturato 40 milioni di euro, e da sei mesi fa cassa integrazione a rotazione per 25 addetti, «perché la crisi sta picchiando forte e abbiamo subito un calo di ordini del 40%», ammette Giovanni. Anche se qualcosa, forse, comincia a ripartire: «In Russia, dove abbiamo una filiale e tre persone distaccate a Mosca, il mercato dà segni di sveglia. L'Italia, la Francia e il Canada un pochino riprendono. Ma restano piantati gli Usa, dove abbiamo avviato alcune partnership commerciali».

Giovanni Griggio è il tipico medio imprenditore nel guado della crisi. Produce beni tradizionali ma sta provando a innovare per uscire dalle secche. La difficoltà è forte, dice: «Qualche concorrente è sparito, stiamo cercando di industrializzare i prodotti, diventando più competitivi nei listini e allargando la gamma. Non è facile ma non molliamo, perché se ne esce solo diversificando».

Certo ci vorrebbe che il governo battesse un colpo. Invece «danno gli incentivi sem-

pre e solo alle auto, al massimo alle due ruote, mentre noi che produciamo macchine certificate per rivenditori, dunque potenzialmente a rischio incidenti, niente. Eppure servirebbe rottamare ciclicamente, per innovare e passare a prodotti più sicuri».

Le banche, poi. Ne ha anche per loro Giovanni Griggio. «Recentemente ho chiesto la moratoria debiti su un subentro di pagamento a leasing di un capannone rilevato nel 2008. Cifra totale, 2 milioni di euro - spiega -. Ma ancora non ho avuto risposte, nonostante l'enfasi con cui si è celebrato l'accordo su questa misura. Non è che possiamo aspettare in eterno. La crisi non fa sconti».

Lo sa bene anche Alessandro Saviola che il periodo è duro. È ancora presto per capire se ha il talento del padre. Però la recessione non sembra spaventarlo. «Una contrazione del 25% di fatturato ci sarà sicuramente quest'anno - spiega - però la miglior difesa è l'attacco e proprio in questi giorni sta andando a regime un investimento di 20 milioni in una pressa continua di ultima generazione per i pannelli truciolari». L'innovazione è la miglior polizza. Insieme al potenziamento del network ecologico, i trenta centri italiani per la raccolta del legno usato (più altri cinque tra Germania, Francia e Svizzera) attivati dal gruppo presso aziende e comuni (sono oltre duemila i municipi consorziati). E un futuro nell'energia sostenibile. «Andremo a bruciare lo scarto dello scarto», anticipa il giovane Alessandro. L'ultima evoluzione della regola del maiale. E poi... «E poi ci sono gli americani che vogliono esportare Oltreoceano la tecnologia "green" Saviola. Alcuni fondi ci hanno interpellato...».

Pochi chilometri più in là, Giovanni Griggio si accontenterebbe di una mini ripartenza tedesca, la locomotiva d'Europa, dopo la lunga fase pre-elezioni in cui il governo Merkel, al di là di un po' di rottamazione auto, non ha varato stimoli fiscali alla domanda interna (il 50% dell'export italiano in Germania nasce dal Lombardo-Veneto). Non sarà l'America, ma la Baviera è ormai il cortile di casa. Imprescindibile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I BILANCI

Saviola: «Ricavi in calo del 25% ma scommettiamo 20 milioni su una nuova pressa»

Griggio: «Le banche non rispondono alle richieste»



Il primo impianto acquistato in Germania Poi l'allargamento nel comparto colle

« Il gruppo Mauro Saviola di Viadana (Mantova) nasce da un'intuizione di Mauro, il fondatore. Nel 1961, in Germania, vede un impianto che produce pannelli con rami d'albero. Ne acquista uno nel 1963: da allora il gruppo è cresciuto con la produzione di pannelli e colle. Oggi impiega 1.700 dipendenti, fattura 850 milioni ed è fornitore di catene quali Faram, Scavolini e Ikea. Le sorti del gruppo, unico al mondo ad utilizzare al 100% legno riciclato nella produzione di pannelli truciolati, sono nelle mani di Alessandro Saviola (nella foto): «Gli americani vogliono esportare la nostra tecnologia green».



Pialle padovane in difficoltà ma da Russia e Canada arrivano segnali di risveglio

« A Reschigliano (Padova), ha sede la Griggio Spa che dal 1946 produce macchine per la lavorazione del legno. Pialle e seghe valgono un fatturato di 40 milioni di euro, che è realizzato per il 90% all'estero. L'azienda dà lavoro a 170 addetti, ma da sei mesi fa cassa integrazione a rotazione per 25 addetti: «La crisi è dura e abbiamo subito un calo degli ordini del 40%», afferma Giovanni Griggio (nella foto). Aggiunge: «Se ne esce solo cercando di industrializzare i prodotti, allargando la gamma». Intanto, qualche segnale di risveglio si coglie dai mercati di Russia, Canada e Francia.

Flos e Moroso affrontano insieme la crescita all'estero

Aperto uno showroom «a doppia insegna» a Londra: una sinergia tra luce e mobili che aiuta i contatti con creativi e architetti

Cristina Jucker

Può anche succedere che uno più uno non faccia due ma tre, o magari quattro. Su questo presupposto due marchi leader nel mondo del design, Flos, azienda bresciana di lampade e illuminotecnica, e Moroso, brand friulano di divani, poltrone e complementi d'arredo di fascia alta, hanno deciso di aprire insieme a Londra negozio e showroom, di «buttare il cuore oltre l'ostacolo» come dice Roberto Moroso, amministratore delegato, e investire 500mila sterline nel nuovo spazio inaugurato nei giorni scorsi con un evento cui hanno partecipato oltre 600 persone, tra cui Ron Arad e Ross Lovegrove, per citare alcuni nomi di spicco.

Seicento metri quadri su due piani, in una zona (Rosebery Avenue) affollata di studi di architettura. Uno spazio tutto bianco, una facciata severa, anche questa bianca, su cui spicca un grande, vecchio orologio inglese, e all'interno un'esplosione di colori e di poesia, una foresta di tubi bianchi d'alluminio che riprendono, ingigantita, la forma della lampada "Parentesi" disegnata da Achille Casti-

glioni (un'icona tra i prodotti Flos) e che scandiscono gli spazi. Ma anche un grande divano turchese di Ron Arad, poltrone, sedie, cuscini colorati e tappeti "scolorati" di Moroso, un insieme che si fonde e si divide in modo impercettibile.

Grazie alla creatività rigorosa ma nello stesso tempo piena di fantasia e di energia vitale dell'architetto Patricia Urquiola, che ha interpretato le diverse anime dei due marchi creando un ambiente che facesse interagire i prodotti più che limitarsi a esporli. Sì, perché questa iniziativa è una novità per le aziende italiane (se si esclude un primo tentativo fatto da Flos e Moroso ad Amsterdam l'anno scorso, ma semplicemente prendendo insieme uno spazio e dividendolo in due, oppure quello realizzato nel 2007 a New York dal marchio di cucine Boffi, con Living e Porro, tre marchi accumulati dalla presenza di un unico direttore artistico, Piero Lissoni). E l'obiettivo è creare una sinergia strategica tra arredo e luce.

«Una sinergia positiva - spiega Patricia Urquiola - per cui i due prodotti, la luce e i mobili, si valorizzano l'un l'altro. Attraverso lo spazio capisci il

prodotto. La mia idea è quella di proporre delle soluzioni, far capire come la luce si integra e valorizza un divano o un tavolo e viceversa».

«Ci siamo messi insieme quasi per caso, perché abbiamo trovato dei compagni di viaggio che ci piacevano. Ma penso che per aziende piccole o medie sia una strategia importante - spiega Piero Gandini, presidente e amministratore delegato di Flos -. Pensiamo alla logistica: se sei piccolo, solo mettendoti insieme ad altri puoi davvero vendere all'estero, riempire i container e farli partire. Lo stesso vale per i magazzini: noi ne abbiamo da tempo uno in comune con Cassina negli Stati Uniti e ci ha consentito benefici economici mostruosi». Per Roberto Moroso questo è anche «un modo per uscire dalla crisi, per ridare l'anima ai nostri prodotti, perché - dice - fare made in Italy ha ancora un grande valore nel mondo».

La crisi, dunque, non ferma gli investimenti: entrambe le aziende chiuderanno l'anno con una leggera riduzione dei ricavi (rispetto ai 125 milioni del 2008 per Flos e ai 34,15 di Moroso) ma le aperture di nuovi punti vendita proseguono:

dopo New York, Amsterdam e Londra, Moroso aprirà a Singapore (ancora con Flos?), mentre Flos si prepara a sbarcare a New York, in febbraio, poi a Lione e Pechino.

«La presenza a Londra - spiega Marco Piscitelli, direttore commerciale di Flos - è ormai indispensabile perché questa città, insieme a New York, è la patria dei lighting designer e nello stesso tempo è un centro nevralgico dei progetti e della creatività». Dagli studi di architettura londinesi passa gran parte dei grandi lavori di contract, «un'attività che ha salvato molte aziende e che, nonostante la frenata, continua a crescere, soprattutto nel settore degli alberghi, dove gli architetti cercano prodotti italiani».

Il coraggio di guardare avanti, la fiducia in se stessi e nel futuro (le previsioni per il 2010 sono di un ritorno ai livelli del 2008) ma soprattutto una grande passione per il loro lavoro sono alla fine le chiavi del successo di queste aziende.

Assieme a una grande apertura al mondo. Come racconta Patricia Moroso, anima creativa dell'azienda di famiglia: «Lo show room a Londra? Per me è un sogno nel cassetto da anni. Questa è una città ideale, carica di energia vitale e creativa, patria di molti dei nostri collaboratori e designer. Essere qui con Gandini e negli spazi creati da Patricia Urquiola è la perfetta riuscita di quel sogno».

cristina.jucker@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'arredo bagno friulano arriva al Grande Fratello

La Roccia, azienda specializzata nell'arredo bagno artigianale di nicchia, approda al Grande Fratello 10 con un mobile in legno e roccia autentica che arrederà uno degli ambienti più spiati dalle telecamere del primo e più seguito reality-show della televisione italiana. Si tratta di un'operazione di visibilità che punterà a sottolineare il

primato locale del comparto legno arredo del distretto del Livenza.

La Roccia nasce nel 1985 e dal 2004 si è posizionata in un segmento di nicchia, grazie ai materiali naturali con lavorazioni artigianali e allo spirito pionieristico di sperimentare per primi la placcatura di pietra sul mobile da bagno, anticipando i leader nel mercato.

