

Rassegna del 29/01/2010

IL PUNTO - Intervista ai Fratelli Pagano - Fratelli Pagano, i sarti del legno - Marino Karina 1

L'INTERVISTA/ Enzo e Andrea

Il prezzo di una casa parte dai 2000 euro al mq². La coppia di sposini si rivolge a loro per risparmiare. La Russia è tra i clienti migliori

Fratelli Pagano, i sarti del legno

KARINA MARINO



agliati, scolpiti, modellati, gli alberi si trasformano. E con la fantasia diventano case, architetture straordinarie. Raccontando le emozioni, la passione, la storia di un gruppo. Nato dal "genio e dalla follia". Dalla perfezione dei "sarti del legno". La Pagano System srl, leader italiano nella costruzione di case di lusso ecocompatibili, con un fatturato annuo di 10 milioni di euro, è un'azienda garanzia nel mercato, una famiglia unita nella vita. I fratelli Andrea ed Enzo Pagano non si accontentano e vivono alla ricerca di un "Legno" sempre nuovo. Non dimenticando mai il segreto del loro successo: essere una squadra. Affiatata.

la passione, la storia di un gruppo. Nato dal "genio e dalla follia". Dalla perfezione dei "sarti del legno". La Pagano System srl, leader italiano nella costruzione di case di lusso ecocompatibili, con un fatturato annuo di 10 milioni di euro, è un'azienda garanzia nel mercato, una famiglia unita nella vita. I fratelli Andrea ed Enzo Pagano non si accontentano e vivono alla ricerca di un "Legno" sempre nuovo. Non dimenticando mai il segreto del loro successo: essere una squadra. Affiatata.

Come avete iniziato?

Andrea: «Abbiamo respirato l'aria imprenditoriale e il profumo della segatura da sempre. A 16 anni frequentavamo già l'ufficio tecnico. Fino ai 30 anni si può crescere e migliorare, dopo è difficile cambiare. È importante iniziare subito a fare esperienza».

Le eredità che avete ricevuto da vostro padre?

Enzo: «Non esiste genio senza follia. La creatività e la realizzazione del "diverso" sono state la nostra forza. E poi crederci, divertirsi e seguire sempre l'istinto, la passione. Nostro padre ha inventato un modo di costruire, senza uno studio sistematico di lavori precedenti, industrializzando l'architettura in legno. Inoltre ci ha insegnato la ricerca

della perfezione in ogni dettaglio. Non accontentarsi mai».

Qual è stata la vostra innovazione?

Andrea: «L'idea di costruire un prodotto unico è nata con papà. Vent'anni fa le nostre costruzioni costavano troppo come prefabbricati ed era difficile immaginarle come

prima casa. I conti non tornavano e dovevamo svenderle. Mio fratello ed io abbiamo

pensato di creare un mercato di nicchia d'autore per la casa in legno, un marchio, ovvero un nome riconosciuto, investendo in controtendenza sulla qualità. Il legno pregiato, il sopradimensionamento delle strutture per renderle più belle, il sistema tecnologico, il mix di pietra e vetro, sono state scelte vincenti. Oggi le nostre case sono come le roll-royce. Infine il servizio offerto ai clienti, accontentandoli e seguendoli in ogni dettaglio. È necessario essere grandi nelle piccole cose. Per un cliente russo abbiamo costruito, in soli 15 giorni, senza alcun supplemento, il vano per l'ascensore in una casa monofamiliare di 4000 mq²».

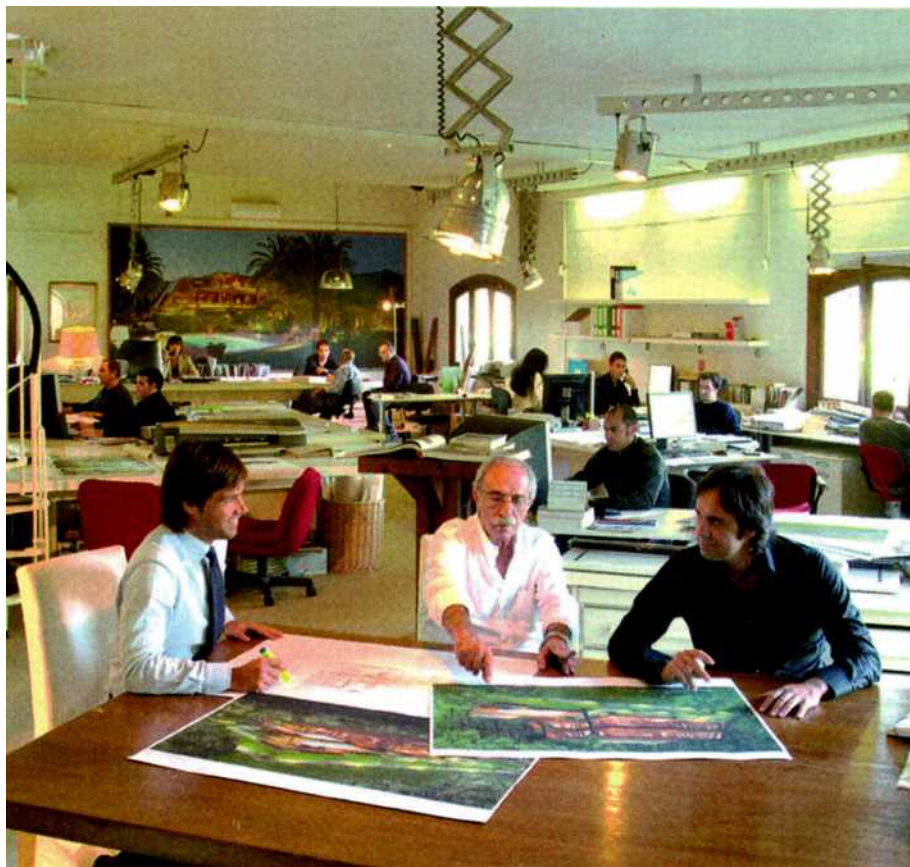
Di cosa si occupa esattamente l'azienda Pagano?

Enzo: «Progettazione e realizzazione di costruzioni architettoniche in legno su misura, come ville, alberghi, villaggi. Ogni casa è diversa dall'altra. Siamo come sarti. Plasmando il materiale come elemento strutturale, tecnologico e di design. Con l'obiettivo di costruire, nell'immaginario collettivo, l'idea della prima casa in legno. Abbiamo ideato tre tipi di brevetti: il brevetto dei macchinari, il brevetto di sistema, che aiuta ad agganciare ogni pezzo all'altro, infine il brevetto ornamentale, che rappresenta l'estetica, la proporzione. Il legno rappresenta

I PERSONAGGI

Uniti nel lavoro e nella vita

Enzo Pagano nato a Roma il 28 gennaio 1968, si laurea in Architettura presso l'Università La Sapienza con 110 e lode, e con una tesi sulla messa a punto di un nuovo linguaggio architettonico per le costruzioni in legno. Autore di 6 brevetti tecnologici ed ornamentali come il fratello, oggi è a capo di tutta la progettazione, il design e lo sviluppo tecnologico della "Pagano System", azienda con un fatturato di 10 milioni di euro e 60 dipendenti. Andrea Pagano nato a Roma il 18 febbraio 1971, consegue nel '93 il dottorato in Architettura del Legno a New York, dopo esser diventato geometra. Attualmente come presidente della Pagano, segue lo sviluppo tecnologico e il design dell'azienda.



l'80% del costo complessivo delle nostre abitazioni. Al contrario degli edifici in muratura in cui la manodopera è la spesa maggiore. Gli alberi si trasformano in case secolari. Il legno invecchiando migliora nel tempo. Acquisisce una patina, racconta una storia. Ti deve colpire, emozionare. Da subito. Come un grande amore. Come la passione, che stimola ogni giorno a creare nuove forme, modelli e colori. Un architetto in Sardegna, per esempio, ha voluto una casa grigia, che rispecchiasse le nuances del granito».

Una richiesta speciale o un cliente importante?

Andrea: «Aleksiej Reznikovich, amministratore delegato della "Altimo", (l'ex Alfa-Telecom), desiderava un colore per la propria abitazione, che non si avvicinasse al rosso, come la maggior parte dei nostri legni, perché secondo lui non aristocratico. Dopo tre mesi, mostrandogli diversi campioni, alle due di notte, mi disse: "Voglio il colore della tua giacca!". Per un imprenditore russo amico di Abramovich stiamo realizzando una casa-ponte in rovere sbiancato, come una barca appoggiata in un fiume, per sentire il rumore dell'acqua che scorre. Ricreando una situazione new age. Altri nomi: Tatiana Eltsin, Polonsky, il gruppo Pezula, il gruppo Mirax».

Come è cambiata la domanda negli anni?

Enzo: «Il cambiamento radicale è stato confrontarsi con una clientela importante, esigente. Per esempio i bagni sono ormai diventati ampi saloni, centri benessere, gli spogliatoi come grandi negozi. In Francia abbiamo costruito un soggiorno totalmente sfenestrato per vedere il parco-macchine. Noi rappresentiamo il lusso ecocompatibile. La qualità del viver sano e il risparmio energetico vanno a braccetto con le costruzioni in legno. Dal 2000 in poi in Italia c'è stato il boom delle case di questo genere, ma la crisi ha selezionato automaticamente l'improvvisazione. Vorremmo creare una linea Pagano per case che vanno dai 70 ai 300 mq², per soddisfare la richiesta continua, non trascurando i progetti faraonici. Il problema oggi è che le banche non finanziano mutui ai clienti. Prima i committenti erano soprattutto persone, che avevano viaggiato tanto, piloti ed imprenditori. Ora in Italia anche la coppia di sposini si rivolge a noi per una casa ecologica e di design».

Dove siete presenti all'estero?

Andrea: «In Russia, dove a Mosca siamo diventati partner del Golf di Pirogovo, alle Seychelles, in Inghilterra, in Svizzera, ora anche in America. Non abbiamo voluto una rete commerciale. Perché vogliamo seguire di-

rettamente il cliente».

Cosa caratterizza le vostre strutture?

Enzo: «Il legno, materiale tradizionale e innovativo allo stesso tempo. Il contrasto con elementi moderni, come la trasparenza del vetro. Il dialogo tra gli interni e gli esterni, tra il dentro e il fuori. Creando una profondità continua. Per ultimo la ricerca tecnologica. Rivestiamo con macchinari speciali il legno lamellare con iroko, teak, mogano, realizzando un mix di diverse essenze».

La casa in legno risponde alle nuove regole della green-economy?

Andrea: «La costruzione di una casa in legno ha il più basso consumo energetico. Inoltre è l'unico modo per incamerare l'anidride carbonica. Al momento stiamo realizzando una costruzione con un tetto interamente fotovoltaico. In Italia non c'è ancora una regolamentazione per le case autosufficienti, con pannelli solari, recupero dell'acqua piovana, che invece abbiamo venduto in Francia».

I tempi di consegna e il costo al metro quadrato?

Enzo: «Mediamente sono necessari sei, otto mesi. In Italia il prezzo parte dai 2000 euro al mq² inclusa la vasca idromassaggio, la domotica e ogni confort. Strutture più rifinite, ovvero case da nababbi, superano i 3000 euro al mq² secondo il grado di finiture. Inoltre il cliente che compra 100 mq² di casa, in realtà acquista 120 mq², perché tutte le pareti sono rivestite esternamente da ulteriori pannelli che le isolano termicamente, in maniera che non ristagni mai l'acqua, che siano costantemente ventilate, che il sole, la pioggia non siano mai diretti. Un modo di costruire pensato per far durare la struttura nel tempo».

Avete fatto assunzioni nella vostra azienda?

Andrea: «Negli ultimi due anni abbiamo assunto una ventina di persone. L'obiettivo è lavorare con collaboratori specializzati e uniti».

Il segreto di un imprenditore di successo...

Enzo: «Sacrificio e tanto lavoro. Spingere al massimo. Poi essere in prima linea con una squadra affiatata. Per riuscire al meglio è necessario l'ambiente giusto. Collaborare con persone che credono nel lavoro quanto noi. Divertirsi lavorando è la carta vincente. La forza della nostra azienda è l'unione della famiglia. Andiamo d'accordo nel lavoro e nella vita».