

GIANFRANCO ZOPPAS

“La seconda vita senza lavatrici Valutiamo lo sbarco in Borsa”

“Cresciamo del 10% l'anno, in Italia puntiamo sulla tecnologia. La spinta? Dall'estero”

L'INTERVISTA

Zoppas: “Vita nuova con macchinari e componenti hi-tech”

ADDIO ELETTRODOMESTICI

Era il settore di attività della famiglia, prima di vendere a Zanussi e quindi a Electrolux. Abbiamo tenuto le resistenze per lavatrici e forni ma oggi lavoriamo anche per satelliti e trasporti

IMPIANTI PER LA PLASTICA

Mio fratello Enrico si è dedicato alle acque minerali. Così ci siamo specializzati nelle linee per imbottigliamento. I clienti? Da San Benedetto fino a Coca Cola e Pepsi

FRANCESCO SPINI

ALLE PAGINE 20 E 21

Il caso Electrolux è utile all'Italia per ripensare tutto e tornare attraente

Assicura Gianfranco Zoppas che ora come allora il motto è sempre quello: «Zoppas li fa e nessuno li distrugge». «Eravamo una famiglia di “elettrodomesticari” - racconta l'imprenditore -, almeno fino alla fine degli Anni 60 quando l'acquisizione della Triplex, tesa a incrementare le quote di mercato, ha coinciso con il crollo del mercato». È la fine del boom del settore, per gli Zoppas è l'inizio della seconda vita. Nel

1970 l'azienda di famiglia finisce alla Zanussi. Azienda dove Gianfranco, dopo un po' di tempo, torna per favorirne il passaggio agli svedesi dell'Electrolux. Nel contempo lavora a nuove attività con la Zoppas Industries, di cui oggi è presidente. «Ai tempi mi sono ritrovato con un'azienda che faceva resistenze per forni, lavatrici e altro, con un centinaio di persone e 150 milioni di lire di fatturato. Sono riuscito a farla crescere».

Fino a che punto?

«Oggi la Ireca è una realtà da 400 milioni di euro di ricavi, con fabbriche oltre che in Italia anche in Cina, in Romania, Germania, in Messico, Stati Uniti e Brasile. E poi c'è l'altro business».

I macchinari per produrre contenitori in plastica.

«Si tratta della Sipa, nata a seguito del coinvolgimento della nostra famiglia nel settore delle acque minerali,

con la San Benedetto, attività seguita da mio fratello Enrico. Noi abbiamo sviluppato sistemi per la produzione di contenitori, in parte usati dalla San Benedetto, e poi col passare del tempo da Coca Cola, Pepsi Cola, Danone, Nestlé e così via. Abbiamo cominciato a fornire i mezzi per produrre il contenitore. Ora consegniamo linee complete dall'imbottigliamento all'imballaggio».

A che punto è quest'azienda?

«Partita come una costola della Ireca, Sipa oggi viaggia intorno ai 250 milioni di fatturato. Insomma siamo leader assoluti nel campo della componentistica e ci stiamo imponendo tra i colossi tedeschi come fornitori di sistemi per l'imbottigliamento».

Qual è il ritmo di crescita?

«Negli ultimi anni abbiamo è del 10% medio. Ha molto giovato la delocalizzazione che abbiamo attuato nei Paesi di consumo, sia per essere vicini ai

clienti sia per trovare fattori competitivi che ci permettano di essere elastici ed efficienti. Siamo bilanciati: nella componentistica il 90% viene prodotto all'estero, nell'impiantistica è l'esatto contrario, il 90% lo facciamo in Italia».

Sul fronte della componentistica, in quali settori vi state sviluppando?

«Siamo partiti dal componente base, che trasforma la corrente elettrica in calore. E ora proponiamo sempre più sistemi riscaldanti che ci vedono coinvolti nel mondo dei satelliti, dell'avionica, del medicale e nell'ambito dei trasporti, in particolare attraverso un innovativo sistema per il riscaldamento dei treni. Nell'ambito della petrolchimica abbiamo soluzioni di riscaldamento e di controllo nei processi di produzione. Infine siamo sempre più attivi nel mondo dell'auto, per la parte relativa ai dispositivi anti-inquinamento».

Cresce il tasso di tecnologia, quindi.

«C'è una ricerca sempre più affannosa di aggiungere valore e ingegno. Nell'ambito della componentistica semplice invece prevale la competizione sui costi, e qui gioca un ruolo importante la delocalizzazione, per noi iniziata 15 anni fa. Senza questa saremmo stati sepolti dai cinesi e dagli altri Paesi a basso costo».

Lei ha accompagnato la Zanussi alla Electrolux, lavorando poi con gli svedesi. Cosa pensa delle loro richieste?

«Se l'Italia non è in grado di dare agli svedesi un buon motivo per rimanere, è naturale che, avendo alternative già consolidate, si pongano il problema».

Il punto è il costo del lavoro?

«Certo, ma non solo. Da noi c'è un alto tasso di contrapposizione sindacale, abbiamo un costo dell'energia del 30-50% più pesante che altrove, una burocrazia terribile, una fiscalità opprimente. Lo stato della giustizia, poi, non aiuta. Con un clima così, ovvio che uno si chieda perché rimanere...».

Lei continua a investire in Italia?

«Stiamo lottando e cerchiamo di posizionarci su segmenti che possano giustificare il fatto di avere costi maggiori, produzioni ad alto valore aggiunto».

Quanti siti avete qui?

«Cinque per un totale di 1500 collaboratori. Cinquemila sono in giro per il mondo, dove abbiamo 12 siti produttivi».

Ha mai pensato di quotare in Borsa il suo gruppo?

«Con un fatturato che complessivamente è pari a circa 650 milioni, potremmo essere qualificati a compiere un passo del genere. Di certo valuteremo fino a che punto possa essere un'opportunità in questo momento, sicuramente in futuro».

In Italia o altrove?

«Penso che si debba avere una visione mondiale. Non credo che la Borsa italiana premi come quella cinese o di New York. Là i criteri di valutazione

sono più favorevoli, contribuirebbero davvero a tirar fuori il valore delle diverse nostre attività. La famiglia è unita e determinata, ma siamo aperti ad ogni opportunità, anche perché oggi nel mondo ci sono possibilità di aggregazioni molto interessanti per creare sinergie e suddividere un po' i rischi».

Cercate acquisizioni?

«Ci stiamo ancora consolidando, ma siamo interessati ad aggiungere altri prodotti sinergici».

Per quanto riguarda la successione alla guida dell'azienda, avete già fatto delle scelte?

«Abbiamo bravissimi manager, e poi c'è la nostra nuova generazione che lavora con noi. Ma sul nome prevarrà il merito, al nostro interno c'è una sana competizione. Occorre che ci sia una capacità provata».

Che futuro vede per la manifattura in Italia?

«C'è tanta desolazione. Ma è in atto anche una riorganizzazione e l'export in ripresa dà una forte speranza. Però non possiamo fare tutto da soli. In Germania, quando si sono trovati in difficoltà, si sono messi tutti intorno a un tavolo. Anche qui i talenti ci sono, ma tutti devono collaborare, dai sindacati al governo. Sa cosa le dico? È una fortuna che oggi ci sia il caso Electrolux. Per l'Italia è un'opportunità. Può rivedere tutto e tornare a essere un Paese attraente come negli anni del boom».

COME INVESTIRE ANCORA IN ITALIA

Stiamo lottando e cerchiamo di posizionarci su segmenti che possano giustificare costi maggiori. Servono produzioni ad alto valore aggiunto

DOVE ANDARE A QUOTARSI

Si deve avere una visione mondiale. Piazza Affari non premia come la Borsa cinese o quella di New York. Là trarremmo davvero valore delle diverse nostre attività

L'intervista



Missione hi-tech

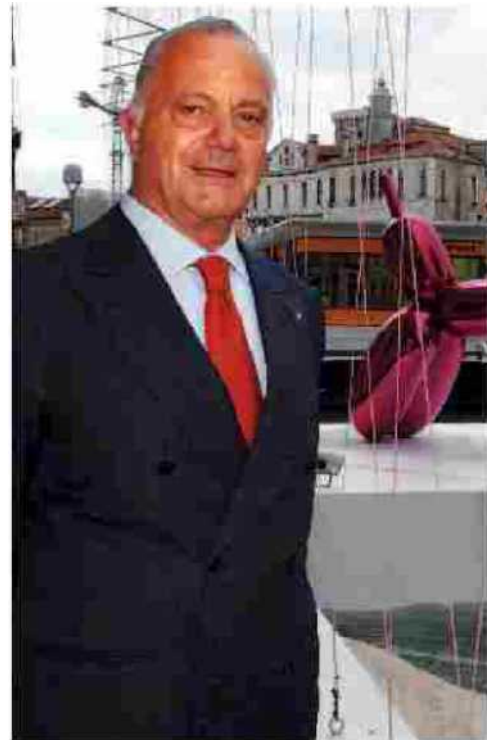
La nuova Zoppas non punta più sugli elettrodomestici. Adesso crea componenti sofisticati per vari settori, dall'avionica al medicale

L'azienda in cifre



Zoppas Industries
Heating Element Technologies

confimatti - LA STAMPA



Gianfranco Zoppas

Gianfranco Zoppas



Acque minerali

Una parte della famiglia Zoppas produce l'acqua San Benedetto. Da qui l'idea di lanciare il business delle bottiglie di plastica, anche per conto terzi.