

le imprese del futuro

ICOMO
LA FABBRICA DELLE IDEE

Tutto cominciò comprando una macchina dal costo di trecento milioni di lire, uno strumento, già innovativo per quegli anni, per la fresatura ad alta velocità. Poi questo brevetto ha portato a prestazioni ancora superiori



Tettarelle, succhiotti, seggioloni, sedili per auto, giochi. Lo stampo è il frutto di una tecnologia altamente innovativa. L'idea e l'immagine che si coniugano con le potenzialità di una macchina sofisticata in un pezzo d'acciaio



«Ho messo in soffitta il laser Scosse elettriche creative»

Il brevetto della «Trombetta» di Grandate rivoluziona la tecnica di incisione
Il titolare: «La velocità oggi è determinante per arrivare prima degli altri»

COMO Ci vogliono trecentosettanta ore di lavoro per realizzare lo stampo della rotella di un passeggino o di una carrozzina per neonati. E diciottomila euro. Quando si ha tra le mani il pezzo, non appare più un semplice strumento per produrre migliaia di ruote in serie. È un elemento artistico, un'opera d'arte, capace di comunicare in sé la progettualità, il rigore metodico, la valenza del lavoro.

Un oggetto vivo, costruito con creatività e con un preciso gioco di calcoli matematici. Il creatore dello stampo è Andrea Trombetta, titolare di una piccola impresa di Grandate. Dalle sue mani nasce la forma che dà origine a innumerevoli prodotti e servizi per bambini, conosciuti in tutto il mondo. Tettarelle, succhiotti, seggioloni, sedili per auto, giochi. Lo stampo è il frutto di una tecnologia altamente innovativa.

L'idea e l'immagine che si coniugano con le potenzialità di una macchina sofisticata, in grado di trasformare un progetto in concretezza, un disegno in un pezzo d'acciaio, dalle qualità tecniche infinite. Andrea Trombetta all'innovazione tecnologica ha creduto subito, appena ha immaginato di costruire una micro impresa, nel suo paese. L'azienda, che prende il suo nome, è nata nel 1992, sulle ceneri dell'attività paterna, impegnata nella produzione di stampi per arredamento. Trentatré anni e un diploma di ragioneria, già, quindici anni fa, accanto alla passione per l'acciaio e alla prospettiva di strutturare un lavoro in proprio, il più possibile creativo, si era posto come



Andrea Trombetta, il titolare dell'omonima azienda

obiettivo primario, quello di affidarsi a sistemi Cad-Cam per la progettazione e a moderne macchine utensili, particolarmente evolute e capaci di creare un prodotto di assoluta precisione, con quel valore aggiunto, che lo differenziasse dalla concorrenza.

«Comprai una macchina dal costo di trecento milioni di lire, uno strumento,



già innovativo per quegli anni, per la fresatura ad alta velocità - spiega Trombetta -. Era in grado di fornire prodotti molto precisi e prestazioni di un livello superiore a ciò che in quel preciso momento storico proponeva il mercato».

In poco tempo, la nuova azienda si organizza e, già al terzo anno di attività, costituisce il primo centro di lavoro ad

STORIA & PERSONAGGIO

La nuova sfida da vincere: sinergie fra piccole imprese

(sdt) «Il futuro, per le nostre imprese artigiane, si realizza nella capacità di mettersi in rete». Andrea Trombetta, titolare della omonima ditta artigiana di Grandate e presidente del Macrosettore di Confindustria Imprese di Como è perentorio. «Continuiamo a lavorare da soli, con la paura di subire la concorrenza l'uno dell'altro. Ma per vincere la stagnazione del mercato e la concorrenza dall'Est dobbiamo necessariamente unirli, trovare sinergie tra aziende che operano nello stesso settore. Perché la nostra qualità non venga soppiantata da prodotti a basso prezzo, ma scendenti».

Qualità, specializzazione, nuove idee sono gli ingredienti che potrebbero risultare vincenti per sopravvivere in un mercato ogni giorno più difficile. Sono parole che tornano nei discorsi di chi ha costruito un'attività con le proprie mani e deve confrontarsi ogni giorno, da solo, con problematiche pesanti e concorrenti che lottano ad armi impari. Andrea Trombetta lancia una sfida. «A mio avviso bisogna fare delle joint venture tra aziende. Io, per esempio, dopo anni da terzista, vorrei diventare anche un produttore, creare qualcosa di mio da vendere e da promuovere».

Per farlo ci vuole un progetto e la necessaria competenza. «Ritengo - continua il titolare dell'azienda di Grandate -, nel mio campo, di aver acquisito una buona e approfondita conoscenza, che posso mettere a disposizione di chi ha capacità in un altro settore e, unendo le forze, creare un prodotto. Per esempio, in collaborazione con un altro imprenditore comasco artigiano, produttore di cucine, ho in mente di creare un lavandino in "corian", un materiale innovativo, molto duttile e resistente. Un prodotto che nasce da due fattori: la mia capacità di creare uno stampo nuovo e la sua competenza del settore. In più c'è il materiale. Una novità che si sta rivelando estremamente efficace. Ci stiamo studiando. Ma questi passi devono essere fatti, se vogliamo uscire dal tunnel della concorrenza spietata e schiacciante».

alta velocità, con macchinari pronti per fornire stampi ad alta precisione e in tempi rapidissimi. «Sono due gli elementi di forza per una azienda di piccole dimensioni - spiega il titolare della «Trombetta» -. La rapidità e la qualità del prodotto. Due fattori indispensabili per vincere la concorrenza sul mercato e arrivare prima degli altri».

L'azienda di Grandate, tre dipendenti e un fatturato di seicentomila euro, lavora soprattutto con l'Artsana, per i prodotti Chicco. Ma gli stampi della «Trombetta» hanno interessato anche altre grandi aziende, come la Honda e la Tecnogym. «Siamo terzisti, non abbiamo un prodotto da mostrare, la nostra pubblicità sono i nostri clienti» afferma il titolare, che si dice pronto ad affrontare ogni sfida del mercato, grazie alla sua caratteristica poliedrica, che gli permette di avvicinarsi a qualsiasi settore produttivo. Nell'officina lavorano due macchine che prendono il nome di «centro di lavoro verticale», macchine che, attraverso piccole scariche elettriche, scavano l'acciaio e permettono di raggiungere una precisione infinitesimale nella realizzazione dello stampo. Ma, oltre lo spazio operativo, l'ufficio tecnico ha il compito di dirigere il lavoro, attraverso software Cad-Cam particolari. «Ci vengono forniti i calcoli matematici. Noi, attraverso il software, gli rielaboriamo, inseriamo gli elementi mancanti e disegniamo il pezzo tridimensionale. Poi il computer invia i dati alle macchine per la realizzazione finale del prodotto».

Una stretta alleanza, dunque, tra sistemi informatici e macchine ad alta tecnologia che garantisce una produzione concorrenziale e assicura una buona pubblicità all'azienda, oggi conosciuta anche oltrelpe, attraverso la collaborazione con aziende tedesche e svizzere. Nonostante l'incertezza dei tempi, investire nell'innovazione tecnologica è il passo necessario per individuare nuove prospettive e immaginare possibili sinergie.

Sara Della Torre

TESSILE Si è chiusa ieri a Villa Erba la rassegna dei designer, oltre duecento fra visitatori e produttori di tessuto

Comocrea, file di clienti solo davanti agli stand inglesi

COMO Pur giocando da sola, fuori dal grande contenitore di «Milano Unica» che ha riunito i principali segmenti del tessile italiano, «Comocrea» si è riconfermata formula ancora valida, rassegna in grado di attirare con la propria individualità i migliori produttori di tessuto e i big player dell'abbigliamento. La rassegna, al termine dei suoi tre giorni di esposizione a Villa Erba, ha registrato oltre duecento visitatori, mantenendo così i risultati acquisiti nelle precedenti edizioni. La rassegna è rimasta su due tronconi: uno comasco, formato da una dozzina di studi, e l'altro straniero che raggruppa espositori provenienti dalla Francia e dalla Gran Bretagna.

La sensazione che si sta facendo strada di stagione in stagione è quella che sia soprattutto il network «made in Uk» il vero motore d'interesse dell'appuntamento. Non si spiega altrimenti l'ininterrotta coda all'ingresso degli stand dei disegnatori inglesi, mentre la maggior parte dei nostri designer registrava un afflusso sporadico.

Saltando il percorso predefinito, i visitatori si sono

insomma concentrati senza perdite di tempo sulla creatività d'Oltremania, evidentemente ritenuta più attraente e stimolante. Ma questo fa anche parte della tradizione del mondo del design tessile.

Una selezione attenta e

ragionata che ha visto addirittura nomi noti della filiera serica attorno allo stesso tavolo, a visionare le stesse collezioni.

Sul fenomeno, decisamente inusuale, cerca di glissare Francesca Canepa dell'omonimo gruppo tes-

sile, presente con il suo staff tra gli stand della fiera.

«Certo colpisce la fila per visitarne gli operatori inglesi - conferma l'imprenditrice - Come si spiega? Primo: li vediamo solo una volta a stagione, i nostri disegnatori sono invece sempre disponibili. Secondo: hanno uno stile diverso, più concentrato sulla ricerca. Guardano ogni volta un po' più avanti, con una sensibilità internazionale».

La Canepa motiva la fol-

ta presenza di tessitori e confezionisti con il nuovo indirizzo stilistico, favorevole all'imprimé. «Sono convinta che ci saranno ulteriori e significativi spazi di crescita per la stampa. Il filone, avallato dalle più importanti pas-

serelle, è destinato a rafforzarsi. Piacciono in particolare le designature astratte ispirate agli anni Venti e Trenta».

Il rilancio di materiali tecnici come la plastica, il vinile e quant'altro non dovrebbe distrarre da que-

sto trend, confermato da Jacopo Etro. Anche lo stilista milanese ha iniziato il suo giro dai designer britannici. «I lariani sono meno propositivi, si contano sulle dita quelli che presentano nuove ispirazioni. Da un paio ho visto perfino riprodotti tali e quali i disegni della nostra ultima collezione donna. Mi sembra paradossale che si siano invertiti i ruoli: gli stilisti inventano nuove fantasie e i disegnatori non fanno altro che copiarle». «Un biglietto da visita davvero poco incoraggiante - continua Etro -. Si viene a Comocrea per fare scouting di proposte inedite, ben pochi operatori locali però corrispondono alle nostre aspettative». Ma c'è una via d'uscita per riguadagnare credibilità ed appeal? «Lasciar perdere il pronto moda e riaprire il dialogo con le grandi griffes dell'italian style per tornare a un prodotto basato su unicità ed esclusività. Una sinergia simile a quella che si era sviluppata con Versace e altri big negli anni Ottanta. Solo così il design comasco può aiutare il prêt-à-porter a distinguersi dalle produzioni cinesi».

Serena Brivio

L'intervista

SILVANO BUSSETTI PRESIDENTE COMOCREA

«Paghiamo in competizione, ci siamo fermati sulla ricerca»

COMO Il primo a credere che la tenuta di Comocrea sia legata all'internazionalità delle collezioni in mostra è il presidente della manifestazione, Silvano Bussetti. Il

Perché questo cambiamento di direzione? «Non è stato certo casuale, è nato da una forte richiesta di mercato, soprattutto dalla domanda estera.

Magari di produttori cinesi? Diciamo internazionali.

Come si è quindi allontanata dal segmento couture? In effetti è uno spazio sempre più trascurato.

A scapito dell'immagine della nostra creatività? A scapito della ricerca più sofisticata. Colpa anche del mancato ricambio generazionale.

Argomento di cui tanto si parla e poco si fa. Per rinnovarci abbiamo bisogno di nuovo entusiasmo e sapere, da coltivare in campus universitari o corsi specializzati in grado di completare la formazione dei giovani che escono dal Setificio. L'Inghilterra è piena di scuole di fashion design,

anche per questo ci sta facendo le scarpe.

È l'unica ragione?

Pesa pure la diversa struttura degli studi: noi abbiamo vere e proprie aziende, con dipendenti fissi da stipendiare. Gli inglesi si avvalgono invece di free-lance, che cambiano secondo le tendenze di stagione.

I loro disegni, oltre ad essere più creativi, sono meno cari?

Al contrario. I nostri listini variano da un minimo di 230 ad un massimo di 350 euro. Loro riescono a spuntare anche 500 euro a disegno.

Come gli italiani fanno sconti sotto banco? No, sono più seri e coesi.

Cosa si deve fare dunque per riguadagnare il terreno perso?

Un deciso salto di qualità, con volti diversi. Da troppi anni a Como gli studi sono sempre gli stessi, bisogna far crescere nuovi talenti.



Silvano Bussetti



S.B.

Uno stand di «Comocrea»