

• Visto da dentro

di Massimo Neresini*

Il distretto della pelle e l'intuizione basilare di fare del rifiuto un prodotto utile

Il distretto veneto della pelle oggi è popolato da una serie di gruppi industriali importanti. Si caratterizzano per qualità e quantità di prodotto, organizzazione ed efficienza produttiva, capacità di innovazione e di presidio dei mercati mondiali. Certo non mancano tensioni e, a volte, difficoltà di dialogo ma questo fa parte di un contesto altamente concorrenziale tra i gruppi.

Non si può trascurare un dato storico. Queste industrie sono nate da una realtà contadina, sono partite con un Dna artigianale e sono diventate leader mondiali nel settore per la titanica forza di volontà degli imprenditori. Ciò che sono diventate è oggetto di studio, se non

di ammirazione persino da parte dei giapponesi o degli americani, non dimentichiamo l'encomio di Clinton ai cluster industriali italiani. Hanno mantenuto un profilo di eccellenza industriale senza abbandonare la spinta artigianale iniziale. La volontà di fare da sé è il primo elemento che ha costituito la forza del distretto.

L'orizzonte più recente ha comportato l'arrivo della Borsa e lo sbarco dei fondi, indubbiamente la finanza ha portato un certo scombussolamento nelle abitudini più consolidate. Industria e finanza possono avere obiettivi comuni di crescita, ma non hanno logiche collimanti, seguono due logiche di-

stinte.

Sicit Spa di fatto nasce lateralmente al distretto, un po' ai margini, negli anni in cui l'imperativo era produrre senza guardare alle externalità. Perché è diventata importante? Perché a un certo punto i conciatori si sono resi conto che il rifiuto industriale, se non trattato, avrebbe potuto distruggere le loro aziende. Così abbiamo cominciato a raccogliere rifiuti e sottoprodotti delle concerie, trasformandoli in prodotti ad alto valore aggiunto; prodotti utilissimi in settori come l'agricoltura per i fertilizzanti, ad altissimo valore aggiunto.

continua a pagina 5

Lunedì 10.01.2022

Personaggi, aziende, territori, innovazione

corriereedelveneto.it

CORRIERE IMPRESE

NORD EST

Due anni di pandemia hanno restituito potere a chi sa produrre ed è integrato nelle filiere globali, innovando per linee orizzontali: è una nuova opportunità per il capitalismo territoriale di casa nostra, purché sappia vincere la sfida delle competenze e della migliore interazione con i fondi

Largo al distretto

da pagina 2 a pagina 5



RIPARTIRE!
CON CNA È PIÙ FACILE

VICINI AGLI IMPRENDITORI. SEMPRE!

credito - formazione - promozione
mercato digitale - contabilità - paghe

TI ASPETTIAMO NELLE NOSTRE SEDI DI:
VENEZIA • MARGHERA • MIRANO • SCORZÈ
CHIOGGIA - SOTTOMARINA • JESOLO • CAORLE
S.DONA DI PIAVE • PORTOGRUARO • S. STINO DI LIVENZA

www.ve.cna.it

MARGHERA - Via della Pila 3/b - tel. 041 925925 - fax 041 925743
cnaprovinciale@ve.cna.it

I prezzi delle case turistiche

Cortina e Jesolo, le nostre regine del mattone

Idati elaborati da Fimaa, la Federazione dei mediatori agenti d'affari, in collaborazione con Nomisma, evidenziano una netta ripresa di interesse verso l'acquisto di seconde case turistiche. A quali prezzi? In questo particolare contesto, Cortina fa classifica sé: fino a 20 mila euro al metro quadrato per il nuovo esposto al sole. Ma anche a Jesolo fronte mare non si scherza.

di Giorgio Naccari

a pagina 13



RIPARTIRE!
CON CNA È PIÙ FACILE

VICINI AGLI IMPRENDITORI. SEMPRE!

credito - formazione - promozione
mercato digitale - contabilità - paghe

TI ASPETTIAMO NELLE NOSTRE SEDI DI:
VENEZIA • MARGHERA • MIRANO • SCORZÈ
CHIOGGIA - SOTTOMARINA • JESOLO • CAORLE
S.DONA DI PIAVE • PORTOGRUARO • S. STINO DI LIVENZA

www.ve.cna.it

MARGHERA - Via della Pila 3/b - tel. 041 925925 - fax 041 925743
cnaprovinciale@ve.cna.it

Se il territorio è valore aggiunto dell'occhialeria

Fedon: «I big del lusso lo sanno»



Callisto Fedon nel distretto dell'occhialeria è storicamente il produttore degli accessori.

La sua azienda - la Giorgio Fedon & Figli, fondata a Dogemgge di Cadore e ora basata a Pieve d'Alpago - ha valicato il secolo di vita nel 2019 ed è stata protagonista di tutte le tappe di evoluzione, compresa l'intuizione di dare vita a un centro di competenza per la certificazione come Certottica.

Come giudica dal suo osservatorio l'evoluzione del settore dell'occhiale dopo due anni di pandemia?

«Vorrei partire proprio dalla situazione che si è determinata con il Covid, che ha messo in luce, per i trasporti e le materie prime, la fragilità della dipendenza dall'estero. È vero che si è accentuata una volontà di riportare in Italia le produzioni, anche a prescindere dal fatto che il Paese non ha esercitato in questo senso la necessaria azione di sistema. Nel passato abbiamo delocalizzato in molti, se non tutti, soprattutto in Asia, per un problema di costi. Sottolineo un aspetto - continua Fedon -, per amore di verità: nessuno delocalizza volentieri, io non ho voluto andarmene, ma molte aziende, se non lo avessero fatto, oggi non esisterebbero più. La concorrenza dei Paesi terzi le avrebbe annientate. Quindi, alla volontà di riportare in Italia le produzioni, si frappongono non pochi ostacoli, perché è l'Asia il mercato di riferimento, c'è poco da girarci intorno».

Quali sono i principali fra questi ostacoli, secondo lei? Non riscontra una nuova centralità della produzione, attestata da questa fotografia collettiva dei distretti veneti?

«Tornare in Italia, anche nel quadro attuale, comporta la difficoltà di fare margini perché è ancora ostico lo svantaggio competitivo. Questo svantaggio ha un nome preciso: il cuneo fiscale sul costo del lavoro. È ancora troppo ampia la forbice con la Cina e i Paesi asiatici. Bisogna intervenire su questo in modo incisivo e non fare chiacchiere sul reshoring. Ciò detto, concordo sulla centralità della produzione. Produrre è bello, moltissime innovazioni nascono dentro o vicino alla produzione. A volte anche per caso, ma sempre in rapporto a problemi discussi nel processo industriale, con le sue fasi di maggiore artigianalità».

Da questo punto di vista quanto ritiene ancora importante l'effetto distretto, ovvero la concentrazione territoriale di aziende che sono attive sullo stesso prodotto?

«Il distretto, il territorio, rimangono importanti. Molte aziende sono passate di mano, ma tutte hanno concorso a sedimentare una cultura, delle competenze, una cooperazione implicita che dura nel tempo e trascende la singola azienda che ne beneficia. Anche i gruppi francesi del lusso sono sbarcati qui perché hanno capito quanto sia profondo questo valore aggiunto territoriale. Una volta, quando siamo partiti, bastava produrre, produrre e ancora produrre. Poi è subentrata la fase della commercializzazione, del marketing e l'allargamento dei mercati. L'esperienza di Certottica è stata fondamentale per fornire un coagulo e, oggi, non sarebbe la realtà che è diventata se non fosse stata il punto di convergenza dei fabbisogni di sapere delle aziende».



Più sostenibile: la mission della concia circolare

Il masterplan e i percorsi virtuosi

Il distretto veneto della pelle sta lavorando intensamente e con una missione chiara: rinsaldare i fili delle reti di innovazione, che costituiscono la base del successo della filiera e, con essa, del benessere del territorio.

Quella del distretto della pelle è infatti un'«area sistema integrata d'innovazione», in cui - come ha ben raccontato Lucrezia Mecenero nel suo libro «Il Distretto Veneto della Pelle tra innovazione e resilienza» (Franco Angeli, 2021) - i vantaggi che le imprese possono trarre dall'aggregarsi e dal fare sistema sono nettamente superiori rispetto alle fortune che ciascuna impresa può trarre dalla crescita solitaria. Nel passato non sempre si è saputo mettere in pratica questa lezione, oggi invece il fare sistema è ormai percepito come una strada obbligata.

Per vincere la sfida dell'aggregazione, il distretto si è dato una visione, da realizzare insieme all'intera filiera: costruire un nuovo modello di lavorare la pelle in modo più sostenibile, capace di valorizzare le eccellenze e competere nel mondo con un prodotto forte, al passo con i tempi e radicato nel territorio. Per questo il distretto, insieme alle principali associazioni di rappresentanza della filiera, ha dato il via al masterplan «Concia verso l'impatto ambientale zero»: una sfida globale e sistemica, che punta a ricostruire le basi organizzative, della formazione e delle competenze tecniche, attraverso un impegno comune di aziende, istituzioni, realtà formative, politiche di territorio.

Il masterplan ha individuato un percorso radicalmente innovativo per immaginare la filiera della pelle del prossimo futuro: primo passo, un comitato tecnico-scientifico

di altissimo livello; quindi, il coinvolgimento del territorio con la creazione di un comitato consultivo permanente; un sistema trasparente su dati e monitoraggi; singoli progetti sviluppati in 8 «cantieri».

Una concia circolare e sempre più sostenibile, che punta a promuovere investimenti territoriali mirati e lungimiranti, anche attivando le risorse straordinarie del PNRR.

La prospettiva del masterplan «Concia verso l'impatto ambientale zero» è ambiziosa e prende le mosse da una filiera che è già esempio di circolarità, grazie alla provenienza delle pelli al 100% riciclo di scarti della catena alimentare, a realtà industriali di eccellenza nel riutilizzo dei sottoprodotti della concia, alle eccellenze tecnologiche nella chimica, nei macchinari e nella depurazione e ai percorsi virtuosi già avviati da diverse aziende per la certificazione di sostenibilità. A partire da questa base, il masterplan declinerà progetti di investimento relativi ai 3 fattori ambientali fondamentali - acqua, aria e suolo -, mediante il recupero e riciclo della maggior parte delle sostanze di scarto della produzione e un miglioramento del processo depurativo, con gestione separata degli scarichi, per farlo diventare un processo di vera economia circolare, riducendo drasticamente la produzione di fanghi e relativi cattivi odori.

A questo si aggiungeranno azioni strategiche finalizzate al raggiungimento della carbon neutrality, all'efficientamento energetico e all'uso di energia da fonti rinnovabili, al monitoraggio continuo e permanente dei dati, al rafforzamento dei percorsi di formazione e ricerca, per un sistema territoriale pienamente sostenibile.

Il focus

In questa pagina vengono analizzati, con l'aiuto di alcuni attori direttamente coinvolti nel processo, gli elementi di novità e di evoluzione che stanno caratterizzando quattro specifici distretti veneti, protagonisti del «Made in Italy»: la calzatura della Riviera del Brenta e il sistema moda; Lo sportssystem concentrato nell'area di Montebelluna; l'occhialeria bellunese; la concia vicentina

• Visto da dentro Da rifiuto a prodotto e la «valanga» di innovazioni possibili

SEGUE DALLA PRIMA

La crescita industriale di Sicit precede l'arrivo della finanza, è stata determinata da un portafoglio significativo e diversificato, con imprenditori come Rino Mastrotto che hanno creduto fino in fondo al progetto, facendone una società forte, in grado di sostenere investimenti molto consistenti e di dare fiducia alle strutture tecniche.

L'ingresso nell'economia circolare ha una sequenza quasi «torrenziale» di innovazioni possibili. Faccio l'esempio del grasso estraibile dalle pelli, con un semplice processo di vaporizzazione. Era considerato un rifiuto fino a che non si è sperimentato un trattamento, complesso, per trasformarlo in biocombustibile che, tra le altre, ha la virtù di azzerare le emissioni di CO₂. Da rifiuto a prodotto molto ricercato, pregiato per gli effetti sull'ambiente.

L'adesione ai principi di sostenibilità ambientale, con le spalle forti dal punto di vista della sostenibilità economica, si è rivelata straordinariamente efficace. Ha sposato nella sua missione originaria i principi dei fondi finanziari ESG, i quali ne hanno riscontrato le caratteristiche coerenti con le modalità di valutazione del rating. Questo apre le porte a investitori disponibili a con-



vogliare risorse su altri processi innovativi, e così via.

Nell'esperienza di Sicit Spa i fondi sono di importanza fondamentale, perché consentono una scala di investimenti che ha dato forza strutturale ai processi di innovazione e di internazionalizzazione. Ma vorrei sottolineare, anche, che si sono innestati su una governance dei processi prettamente industriale. Il primato del processo industriale non deve essere messo in dubbio, la finanza deve aiutare a sostenere il processo, non imporre logiche estranee.

Non meno importante, oltre la sostenibilità ambientale, è l'attenzione al sociale. Anche nel mese di chiusura forzata da lockdown non abbiamo fatto un'ora di cassa integrazione, mantenendo vivi i contatti anche da remoto in una visione comunitaria dell'impresa. In Sicit non è ammessa l'espressione «l'ultimo degli operai», c'è solo l'ultimo assunto in ordine di tempo, ma tutti sono importanti. Ciò è vero a tutti i livelli, anche in quelli più alti il solista deve lasciar trionfare il gioco di squadra, il livello di specializzazione nelle articolazioni scientifiche e tecnologiche dei processi industriali obbliga a una collegialità multidisciplinare.

Il sentimento di appartenenza a un progetto, di passione nel realizzarlo, è il principale messaggio che rivolgo ai giovani, di non lasciarsi distrarre da mille cose. La volontà di essere parte integrante è il primo valore, viene anche prima della preparazione.

Massimo Neresini

*amministratore delegato Sicit Spa
(testo raccolto da Luca Romano)