Sorpresa Giulipas «Mai lavorato tanto». Ma adesso si apre un bivio...

In Giulipas. Da sinistra: Riccardo Bugatti ed Eridio Pasotti con Silvano Savesi della Ingest

Crescere ancora? Da Lumezzane: lucidava metalli, da qualche anno taglia metalli al laser

Dentro la fabbrica

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@giornaledibrescia.it

LUMEZZANE. Anche nelle piccole storie ci sono grandezze. Basta saperle cercare, saperle capire, magari intuire. E normalmente son storie che confortano anima e cuore, che ti dicono e confermano come ci sia ancora un sacco di gente che ha voglia di fare, di brigare, di dannarsi, di lavorare in una parola. Gente che del cielo grigio del coronavirus se ne fa un baffo. E fortuna di tutti che ce ne sono.

Lumezzane, siamo alla Giulipas, azienda che ovviamente si trova dopo aver fatto qualche su e giù per le strade di quella che continua ad essere la capitale del nostro manifatturiero.

3,3 milioni. La Giulipas è una piccola azienda: 16 addetti con 3,3 milioni di fatturato, e fa due cose: lucida metalli (antichissimi arte e sgobbo valgobbini) e taglia tubi di ottone col laser. Lustrare metalli era il mestiere di Giulio Pasotti, il fondatore, che un quadro ad olio rappresenta al lavoro. Il tagliare tubi al laser è un'attività più recente, ma - attenzione - c'è tubo e tubo: qui lo fanno con l'ottone e tagliare tubi di ottone con il laser è cosa recente, fresca fresca, giusto di sette-otto anni fa, prima non c'era tecnologia adeguata. E dal 2012, appunto, le due attività convivono.

E, a dimostrazione che la crisi porta anche qualcosa di buono, la Giulipas è qui a raccontarlo con le parole di Eridio Pasotti (presidente, figlio del fondatore, in azienda con le sorelle Clara e Marina) e con la solida preparazione tecnica (è ingegnere) del nipote Riccardo Bugatti.

Flash back. Breve carrellata sul passato prossimo. Otto, nove anni fa, Eridio si rende conto che lustrare non basta, non basta più. Dalla Cina arrivava roba a prezzi incredibili. Chi faceva posate era spiazzato, almeno un certo tipo di posate, o anche di rubinetti e arredobagno. Bisognava alzare la gamma (ma i numeri di fascia alta erano e sono ristretti) oppure fare altro, oppure ancora fare le due cose. La seconda cosa - questo il nocciolo della storia - è l'arrivo sul mercato di una macchina per taglio laser ma, come detto, per tagliare l'ottone col laser. Riccardo Bugatti (l'ingegnere) si sforza di spiegarmi il perchè non si potesse sino ad allora e come la tecnologia avesse superato il problema. Fatto sta che una macchina c'è.

Nuove macchine ma anche connessione 4.0 con una app della Ingest per gestire gli ordini

Un problema, però, restava: le palanche, per dirla in dialetto. Ma si va avanti e, nel 2012, arriva la prima macchina. Parliamo di - circa - 700 mila euro. La cosa va, funziona, le richieste arrivano al punto che nel 2017 si fa il bis e lo scorso anno il tris: tre macchine per tagliare e lavorare tubi in ottone. «Mai lavorato tanto come in questi mesi», dicono Pasotti e il nipote.

Il costo viene dopo... C'è una qualche ragione in questo boom di commesse? Alla Giulipas pensano che i clienti apprezzino la velocità di consegna e la qualità del servizio; «il prezzo - per dirla col presidente - viene dopo». Va da sè che, col crescere dei clienti, bisognava intervenire anche su altro, ovvero sulla gestione complessiva della produzione. E qui arriva Silvano Savesi della Ingest di Sarezzo che fornisce una app per gestire le varie fasi della produzione e la gestione dell'avanzamento degli ordini ma, soprattutto, l'acquisizione dei dati a bordo macchina che consente di effettuare in tempo reale - spiega Riccardo Bugatti - il monitoraggio del ciclo produttivo e quindi di avere l'analisi dei costi e della marginalità.

Il tutto (produzione e gestione) deve funzionare piuttosto bene visto che Eridio Pasotti e i suoi si trovano di fronte ad un bivio cui molte aziende vorrebbero trovarsi: «Crescere ancora o no?». Diciamo che un dubbio per modo di dire perchè, secondo me, la scelta l'han già fatta. E quindi si crescerà: «Dobbiamo continuare a dar vita ai sogni», dice il presidente che in chiusura si toglie un sassolino dalla scarpa memore di qualche inciampo passato: «Care banche chiedete agli imprenditori cosa vogliono fare, non cosa hanno». //

AVVISO AI NAVIGANTI

Giorni neri, orizzonti scuri. È un po' come nel 2008-2009...

IL PRESENTE È DIFFICILE MA IL MONDO NON FINIRÀ

Gianni Bonfadini

Siamo sconvolti, impietriti. Giorni di guerra, perchè questi son giorni e settimane e forse mesi da stare in trincea. Contiamo i morti e prevediamo i molti che ci saranno. Ma alle aziende, agli imprenditori, crediamo resti affidato l'obbligo - pesantissimo - di pensare al domani.

Vi ricordate il 2008-2010 e anche l'11? Un disastro. Anche al tempo un bollettino di guerra, i disastri della finanza che falcidiavano fabbriche, posti di lavoro, in qualche non raro caso le stesse vite degli imprenditori? Vi ricordate quando il telefono aveva smesso di suonare, quando trepidanti avete chiesto alla segretaria di vedere se le bollette eran state regolarmente pagate perchè non si capiva come mai più nessuno chiamasse? Mesi ed anni complicatissimi. Ne siamo usciti, ne siete - voi aziende - uscite. Più forti di prima, verrebbe da dire leggendo i dati dei bilanci. Certo, non tutte le aziende ce l'han fatta. Non so se il paragone con il 2010 abbia un senso, forse è eccessivo o forse no. Lo si vedrà. Ma quel che a me - al tempo - aveva in qualche modo rassicurato era stata l'affermazione - semplice e forse persino banale - di un imprenditore che mi disse... «ma il mondo non può finire».

Credo valga benissimo anche per l'oggi: «... ma il mondo non può finire». E dentro questa affermazione ci sta tutto un senso dello stare al mondo, del voler continuare ad essere imprenditore, del misurarsi con giorni difficili ma - anche - dell'immaginarsi un futuro, del voler continuare, ostinatamente, a fare questo mestiere, ovvero l'imprenditore.

E' bene, bello e buono che, sempre in questi giorni, ci sia stato chi ha lanciato hastag e innalzato bandiere per dire che Brescia (e Milano e Bergamo e via elencando) non si ferma. Molto bene. Serve a far sapere a tanti, e soprattutto ai colleghi, che bisogna tirar fuori gli attributi, che bisogna resistere, non scoraggiarsi, non far sì che la crisi del virus intacchi le resistenze, che magari tocchi i polmoni (se deve) ma non il cuore, la passione, il senso del voler - tenacemente, mi ripeto - fare l'imprenditore.

Vallo a sapere che mondo ci aspetta, se sarà migliore (chissà, di speranze se ne leggon tante) o se magari sarà anche più duro (come probabile sia) dell'oggi. Ma - va detto forte e chiaro - un mondo ci sarà. E ci sarà pur sempre qualcuno che avrà bisogno delle cose di oggi. Qui vicino, in questa stessa pagina, leggete la storia di una piccola azienda che aveva avuto i problemi già ricordati negli anni del crac finanziario mondiale. Si è reinventata, non s'è scoraggiata, oggi va benone. Perchè aveva ben assimilato che, passata la buriana, il mondo non finiva...

Contro lo spreco di cibo la piattaforma BitGood

Da Confesercenti

MILANO. Una piattaforma digitale per far incontrare i 2,7 milioni di persone che in Italia chiedono aiuti alimentari e i prodotti alimentari e i cibo che delle Pmi italiane del commercio e della ristorazione producono vanno sprecati.

È BitGood - accessibile come sito web e app - che Confersercenti ha sviluppato per fare incontrare solidarietà e sostenibilità. La piattaforma indirizza a chi ha bisogno le eccedenze alimentari di negozi e ristoranti, attraverso una procedura immediata, ma al tempo stesso sicura e certificata. I donatori potranno inserire i prodotti da donare e il sistema individuerà automaticamente il beneficiario più adatto, in termini di disponibilità al ritiro, vicinanza sul territorio e rapidità, rating assegnato agli operatori.

Fenomeno. Impressionante

Una tecnologia di certificazione, inoltre, fornisce alle imprese la documentazione necessaria per le agevolazioni fiscali previste, grazie alle quali le Pmi che fanno solidarietà possono risparmiare fino a 1.000 euro l'anno di imposte. //

Banche, senza fintech futuro a rischio

Analisi S&P

MILANO. Nel settore bancario le nuove tecnologie sono sempre più disponibili per i clienti italiani, mentre la regolamentazione sull'open banking sta iniziando a fare effetto e, probabilmente, favorirà la trasparenza e i nuovi entranti nei mercati. E' quanto si legge nell'ultimo report di S&P sul mondo del credito in italia e il suo rapporto con il fintech.

Scelta obbligata. Banca e tecnologia

«La maggior parte delle banche italiane - si legge nel dossier - si sta adattando al mondo digitale, migliorando i propri processi interni, offrendo soluzioni multicanale ai propri clienti e unendo le proprie forze con le fintech' tuttavia 'l' adozione di massa dell'open banking potrebbe richiedere più tempo del previsto "dato il comportamento conservativo dei clienti nell'avvicinarsi ai servizi finanziari".

Al momento, aggiungono gli analisti, «ci sono minori rischi a breve termine perchè le banche mantengono un forte vantaggio in termini di relazioni con i clienti, ma il rischio di ritardi potrebbe essere complessivamente elevato». //