



Il Sole 24 ORE

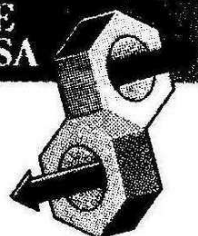
www.ilsole24ore.com



€1* In Italia Martedì
8 Settembre 2009

Poste Italiane Sped. in A.P. - D.L. 353/2003
conv. L. 46/2004, art. 1, c. 1, DCB Milano Anno 145
Numero 247

IMPRESSE
& RIPRESA



PAOLO BRICCO

Il business corre sulla strada (quando c'è)

Vorrebbero distribuire le bottiglie di acqua Mangiatorella anche nei negozi del Nord Italia, o perlomeno venderle all'interno della Calabria senza che questo comporti una fatica di Sisifo. Ma, alla fine, tutto questo è un'utopia. Voleva, Roberto Bottan da Marghera, espandere la sua attività, la fabbricazione di autoveicoli compatibili con le esigenze dei disabili, in tutto il Nord-Est. Ce l'ha fatta. Le bottiglie calabresi sono ferme a Sud di Eboli, i mezzi di Bottan corrono: sono le infrastrutture a segnare il destino delle imprese perché sulle strade gli affari vanno a due velocità. La responsabilità dell'insuccesso ha un nome: Salerno-Reggio Calabria, quella del successo si chiama Passante di Mestre. La prima ha di-

vorato investimenti pubblici e continua ad assorbire risorse senza che si veda un miglioramento; la seconda, dopo anni di ritardi, attese e polemiche, adesso incontra il consenso del territorio. La corsa del Nord-Est può contare su una nuova marcia.

Per il gruppo, nato nel 1904 sulle Serre Calabre, il costo per chilometro è fra il 25 e il 40% superiore a quello dei concorrenti e ogni 800 litri di acqua hanno un costo logistico di 20 euro: «Se avessimo un sistema viario efficiente - dice l'amministratore delegato Pietro Federico - e non gli ingorghi perenni della Salerno-Reggio Calabria e soprattutto una rete interna calabrese dissestata, il costo si abbatterebbe fino a 12-14 euro». Federico è sconcolato: «Quando i camion escono dalla nostra sede di Stilo, imboccano la ex Statale 110: risale al Regno dei Borbone. La costruirono loro, per collegare lo Ionio al Tirreno. E quella ancora è».

Roberto Bottan, invece, da quando hanno aperto il Passante di Mestre, ha visto quanta forza sanno dare le infrastrutture. «La mia tariffa oraria in officina si aggira intorno ai 35-40 euro - spiega l'imprenditore che fattura 1 milione di euro e lavora con sei dipendenti -. Ogni giorno, stavo in coda fra le tre e le quattro ore: di certo non li potevo scaricare sui clienti. Ecco che bruciavo subito 150 euro. Lavoro almeno 250 giorni all'anno. Prima dell'apertura del Passante, ci perdevo circa 40 mila euro all'anno».

Inchiesta ▶ pagina 7

Sulla strada il business ha due velocità

La Salerno-Reggio Calabria frena le acque Mangiatorella - Per Bottan benefici dal Passante di Mestre

di Paolo Bricco

Nella luce accecante di settembre e all'ombra degli alberi delle Serre, dove la Calabria si fa dura e di montagna, ci sarà stato anche il tentativo utopistico di realizzare in terra la Città del Sole, ma di buone strade neanche a parlarne.

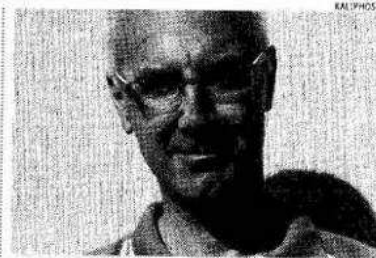
Fra suggestioni tardocinquecentesche, nostalgie monarchico borboniche e l'archiviazione di un Novecento repubblicano che sul profondo Sud ha semplicemente fallito, nella Stilo del filosofo ribelle Tommaso Campanella, pure imbottigliare l'acqua e trasportarla nei negozi oggi è un problema. Nessuna querula lamentazione post-lauriana, zero rivendicazioni politiche di impronta lombardian-miccichiana. Soltanto, il desiderio di fare il proprio lavoro. Il racconto di Pietro Federico, cinquantunenne rientrato in Calabria per curare gli affari di famiglia dopo la laurea in Ingegneria alla Sapienza di Roma, descrive una quotidianità complessa e una prospettiva strategica bloccata.

Infrastrutture. L'incubo della Salerno-Reggio Calabria che è soltanto il capitolo più nero e stanco di un sistema di strade che, in Calabria, semplicemente non funziona. I camion che ogni giorno devono lasciare gli stabilimenti di Stilo dove viene imbottigliata l'acqua minerale Mangiatorella, il principale prodotto di un gruppo controllato dalla famiglia Federico che ha tre stabilimenti fra Calabria e Sicilia, fattura ogni anno 20 milioni di euro e, in una terra desolata sotto il profilo occupazionale, dà lavoro, lavoro vero, a 110 persone. «Il primo problema - dice Federico - è di natura industriale. Il business dell'acqua minerale è un'attività per definizione a basso valore aggiunto e ad alta intensità di capitale. Per questa ragione dobbiamo gestire ogni fase con molta oculatezza. La redditività o meno dell'esercizio si gioca soprattutto sul controllo dei costi». Soltanto che, su questi, hanno un peso enorme le spese di trasporto delle casse dagli stabilimenti fino ai piccoli negozi, ai supermercati e alla grande distribuzione organizzata. Una pedana, l'unità di misura che in questo comparto equivale a 800 litri di acqua, per questa azienda calabrese ha un costo logistico di 20 euro. «Se avessimo un sistema viario normale - dice Federico - si abbatterebbe fino a 12-14 euro».

IL VANTAGGIO

Bottan: «Stavo in coda tre, quattro ore al giorno: prima di consegnare, avevo bruciato 150 euro che non potevo scaricare sui clienti»

Non ci vuole molto a capire perché: alla fine, fra le conseguenze delle strade disastrose della Calabria e gli effetti del mito ormai noir della Salerno-Reggio Calabria, il costo per chilometro è, ogni volta che un camion esce dagli stabilimenti della Mangiatorella, fra il 25 e il 40% maggiore rispetto agli standard dei concorrenti che operano in altre regioni italiane. E, di camion, se ne contano dai trenta ai quaranta ogni giorno, con un carico massimo di 20 mila bottiglie l'uno. Dopo avere snocciolato questi dati, Federico è sconcolato: «Quando i camion escono dalla nostra sede, imboccano la ex Statale 110. Le dico solo che risale al Regno dei Borbone. La costruiscono loro, per collegare lo Ionio al Tirreno. E quella ancora è». A questo punto, l'ingegnere si fa prendere dal racconto: «Sa, questa alla fine del Settecento era una zona molto ricca dal punto di vista industriale. Dalle rocce si estraevano i minerali, l'acqua della monta-



Per i veicoli Bottan un mercato concentrato tra Verona e Trieste

Da venticinque anni Roberto Bottan (nella foto), 48 anni, guida un'impresa che rende automobili e pullman compatibili con le esigenze dei disabili. Nella sua officina lavorano sei dipendenti e, ogni anno, preparano una settantina di automezzi, distribuiti poi in tutto il Nord-Est. Per questo, l'apertura del Passante di Mestre, avvenuta a febbraio, ha cambiato i tempi dell'officina meccanica di Bottan, che fattura ogni anno circa 1 milione di euro: «In passato - racconta - stavo in coda fra le tre e le quattro ore al giorno».



gna garantiva l'energia: nelle ferriere e nelle fonderie di Stilo, Ferdinando I e Ferdinando II facevano fabbricare i fucili, i cannoni e le munizioni del loro esercito».

Il gruppo di Federico, che ha la sua sede principale sulle Serre Calabre, ne ha altre due in Sicilia, a Milo e a Belpasso, in provincia di Catania. «Sotto il profilo commerciale - precisa l'imprenditore - i nostri mercati di riferimento sono la Calabria, la Sicilia e la Puglia. Al massimo, le nostre bottiglie arrivano fino a Roma». Dunque, nell'attività ordinaria, il problema principale è rappresentato dalla dissestata rete stradale interna di queste regioni: «Oggi la strada statale 106 Jonica, il principale collegamento fra Puglia, Basilicata e Calabria, è in condizioni pietose».

Su una prospettiva di medio periodo, l'al-

lucinante realtà della Salerno-Reggio Calabria, che diventa dramma mediatico durante gli esodi estivi ma che ogni giorno rappresenta uno svantaggio competitivo incolmabile per chi al Sud prova a fare impresa, diventa un tetto che si abbassa sulla testa degli industriali calabresi, costringendoli ad accucciarsi anziché allungare il passo verso il futuro. «Certo - commenta Federico - anche se volessi provare a vendere la mia

acqua minerale alla grande distribuzione del Nord del paese, penso all'Emilia Romagna e alla Toscana, come potrei fare?».

La Salerno-Reggio Calabria, dunque, rischia con i suoi lavori sempre in corso, le sue code infinite, i suoi subappalti non in odore, ma in certezza, d'infiltrazioni mafiose, di diventare l'arteria ostruita di collegamento fra il Sud e il Nord di un paese in perenne cardiopatia.

Un paese che, per una volta, in un altro punto del suo corpace, è riuscito con il Passante di Mestre a impiantare un bypass infrastrutturale in grado di ridurre le fibrillazioni del traffico, tagliare i costi per le imprese e rendere meno opprimente la vita di tutti i giorni. Ore e chilometri in coda sulla tangenziale di Mestre, prima che il traffico sulla autostrada A4 Torino-



L'acqua Mangiatorella si ferma a Eboli (partendo da Sud)

Mangiatorella, azienda calabrese di

imbottigliamento d'acqua con sede a Stilo (Reggio Calabria) e due stabilimenti in Sicilia (Milo e Belpasso), è guidata dall'amministratore delegato Pietro Federico (nella foto). I mercati di riferimento del gruppo, che è nato nel 1904 e che controlla anche le acque Acquarossa e Cavagrande, sono Calabria, Puglia e Sicilia. Il problema dell'azienda, la cui fonte si trova nelle falde del Monte Pecoraro a Stilo a 1.200 metri, è la distribuzione: «Al massimo - dice Federico - le nostre bottiglie arrivano a Roma».

Milano-Venezia-Trieste venisse in parte deviato sul Passante. Il miglioramento è reale: gli oltre 30 chilometri di coda del 1° agosto non devono ingannare.

Roberto Bottan da Marghera non sfugge alla mitologia, forse consunta e inflazionata ma sempre realistica, dell'uomo sul camioncino. Un classico della retorica povera del Nord-Est ricco. Anzi, lui dei camioncini e dei pullmini ha fatto il suo business. Nella sua officina li rende compatibili con le esigenze di chi non ha l'uso delle gambe, ha altri handicap fisici o ha particolari sofferenze psichiche. Ogni anno, ne prepara una settantina. Il medesimo trattamento lo riserva ad altrettante automobili. «Gli automezzi - spiega Bottan - li consegno direttamente ai clienti. L'altro giorno, ho portato l'ultimo a una cooperativa di servizi di Ca-

stelfranco Veneto». Sei i dipendenti, una quindicina di concorrenti in Italia, un fatturato di 1 milione all'anno. E migliaia di chilometri macinati fra Veneto, Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia, il mercato di riferimento di Bottan. Quarantotto anni, da 25 Bottan va su e giù. Con il talento di chi mescola il fiuto per l'affare dietro casa con una comprensione magari intuitiva ma efficace di quanto sta capitando nel mondo grande, racconta gli effetti della caduta del muro di Berlino.

«Me lo ricordo bene - dice - i primi problemi con il traffico sulla tangenziale di Venezia li abbiamo avuti nel 1990. La fine del comunismo ha aperto quei mercati. Tonnellate di merce hanno iniziato ad arrivare dall'Europa dell'Est e a muoversi verso questi paesi, passando a pochi chilometri dalla mia officina. Ogni anno, sempre di più». Per dire, la geopolitica spiegata dal titolare di una officina meccanica del Nord-Est. Che,

LA DIFFICOLTÀ

Federico: «Se avessimo un sistema viario efficiente il costo logistico di ogni pedana potrebbe passare da 20 a 12-14 euro»

adesso, è tornato a respirare: «Le dico soltanto che, per andare da Mestre a Treviso, trenta chilometri, i tempi di percorrenza si sono dimezzati».

Certo, la crisi avrà anche ridotto il traffico su gomma: secondo le ultime stime, il numero di Tir che ogni giorno trasportano le merci sull'intera rete stradale avrebbe subito una riduzione calcolabile fra il 10 e il 15 per cento. Il che potrebbe avere aiutato Bottan, nella sua complicata quotidianità. Dunque, si potrà fare il calcolo degli effetti reali, da snodo infrastrutturale finalmente sciolto, soltanto quando, fra uno due o tre anni, la crisi avrà significativamente diminuito la sua portata.

Intanto, però, nel Nord-Est che vive con un'energia al limite dell'ansia il tentativo di

recuperare ogni millimetro di spazio buono per gli affari sulla tavola scivolosa della crisi, una pietra d'inciampo, bella grossa, è stata rimossa. Non sarà molto, ma quando bisogna lavorare su bilanci ormai all'osso, è già qualcosa. Perché l'asfissia pre-Passante descritta da Bottan non era soltanto una condizione psicologica da uomo imprigionato nell'abitacolo. C'era anche un preciso costo, il che nella patria degli schei conta.

«Le faccio due calcoli - spiega veloce Bottan mentre corre da un cliente - la mia tariffa oraria in officina si aggira intorno ai 35-40 euro. Ogni giorno, stavo in coda fra le tre e le quattro ore e di certo non li potevo scaricare sui clienti. Ecco che bruciavo subito un 150 euro. Lavoro almeno 250 giorni all'anno. Prima dell'apertura del Passante, dunque, ci perdevamo un bel 40 mila euro all'anno. Senza contare la benzina che risparmiavo». E, da uomo d'officina cresciuto alla religione civile del lavoro e del denaro che si guadagna centesimo dopo centesimo, esclama: «Son contento. Ohi, son soldi».

paola.bricco@lsole24ore.com

Quarta puntata

Le precedenti puntate della serie Imprese & Ripresa sono state pubblicate il 1° settembre (lo scontro di Brugola Oeb e del gruppo Fontana Pietro con la burocrazia); il 2 settembre (St Microelectronics Numonyx e Transcom affrontano la riconversione); il 3 settembre (la lotta della Bbsfere contro la concorrenza sleale delle imprese cinesi).

com Racconta come la tua azienda affronta la ripresa

www.lsole24ore.com