

La vicenda

Ex Ilva, il Governo assicura la continuità

• L'Esecutivo
punta con il decreto
a dare un futuro
agli impianti
«di interesse
strategico
nazionale»

BRESCIA Il governo assicura la continuità operativa degli impianti dell'ex Ilva dopo un Consiglio dei ministri lampo, che è arrivato al termine di un mese di fuoco per lo stabilimento di Taranto, a cui anche Brescia guarda con interesse. Una partita che, però, sembra tutt'altro che chiusa. La holding ceca Ce Industries, che sembrava essere scesa in campo secondo le indiscrezioni degli ultimi giorni, ha precisato la sua posizione. «Il gruppo non ha presentato, al momento, alcuna offerta per le attività dell'Ilva a Taranto», ha spie-

gato un portavoce. «È troppo presto per formulare ipotesi su una possibile operazione». La questione, affrontata dall'esecutivo guidato dalla premier Giorgia Meloni è legata al problema delle garanzie dei prestiti e allo stop scattato riguardo le attività di gestione dei rifiuti industriali notificato dal Mase. La norma che da Palazzo Chigi punta ad «assicurare la continuità operativa di impianti di interesse strategico nazionale», prevederebbe che per le imprese che gestiscono almeno un impianto in amministrazione straordinaria la fidejussione può avere una durata ridotta piuttosto che essere garantita per periodi molto lunghi.

Nel frattempo i fari dell'interesse sugli stabilimenti, soprattutto quello di Taranto, restano accesi. L'altro giorno il ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Ur-

La holding ceca Ce Industries ha precisato la sua posizione: il gruppo non ha presentato al momento alcuna offerta». Cresce l'attesa anche per l'indotto

so aveva annunciato che alla lista degli operatori interessati all'ex Ilva si era aggiunto un quarto grande operatore europeo, poi identificato in Ce Industries, che nelle ore successive ha poi precisato la sua posizione.

Per il futuro dell'ex Ilva bisogna attendere settembre. Dopo la manifestazione d'interesse formalizzata dalla squadra di quattordici imprese e gruppi associati guidata da Federacciai, sulla spinta del presidente Antonio Goz-

zi, a cui si è poi aggiunto il gruppo Eusider - le altre imprese parte della cordata sono Arvedi, Duferco, Feralpi, Marcegaglia, Abs, Acciaierie Bertoli Safau, Acciaierie Venete, Advanced Steel Solutions (che comprende Aso-next), Acciaierie Beltrame, Alfa Acciai, Compagnia Siderurgica Italiana, Ferriera Val-sabbia, Lucchini, O.R.I. Martin e Rubiera Special Steel: molto forte la presenza delle aziende bresciane, con otto realtà legate al territorio scese in campo per il futuro dell'ex Ilva, per ora con un interesse circoscritto alla sola area a freddo, dell'impianto di Taranto. La presidente del Consiglio Giorgia Meloni ha scritto nero su bianco che il mese prossimo si terrà un tavolo per valutare proprio la manifestazione d'interesse e un altro che guarda in

modo più ampio all'area di Taranto. L'occasione è stata la cerimonia di inaugurazione dei Giochi di Mediterraneo, dove però non sono mancate le contestazioni.

«Comprendo perfettamente le ragioni di chi, qui a Taranto, esprime il proprio dissenso e garantisco che sull'ex Ilva il governo sta facendo e continuerà a fare tutto quello che è in suo potere», ha assicurato la premier. Intanto il tempo scorre: con la chiusura dell'area a caldo, stabilita dalla Corte d'Appello di Milano al 26 ottobre per motivi ambientali, le imprese dell'indotto sono pronte a procedere con la richiesta di licenziamenti collettivi. Una partita complicata, dunque, per garantire il futuro a un player di rilievo del comparto siderurgico a livello nazionale. **Re.**

Il bilancio 2025 e le prospettive

«Metelli» consolida il business e aggiorna la strategia per le nuove sfide

• Ricavi consolidati a 179,7 mln di euro, profitti a 4,2 milioni
Il Piano al 2030 sarà orientato all'elettrico e allo sviluppo sostenibile

COLOGNE Tiene il volume d'affari, l'utile netto c'è, mentre il futuro sarà tracciato anche dalla revisione del Piano industriale 2025-30 sempre più centrato sull'elettrico e su uno sviluppo sostenibile a medio-lungo termine. Il bilancio consolidato 2025 del gruppo (550 addetti) che fa riferimento alla Metelli spa di Cologne, attiva nel settore dei componenti per l'industria automobilistica (opera nei mercati del ricambio indipendente, del ricambio originale e del primo equipaggiamento, con un'offerta concentrata nei componenti

per il raffreddamento motore, i freni, le trasmissioni e le parti motore), conferma lo stato di salute della realtà presieduta da Sergio Metelli.

I ricavi - nel perimetro rientrano anche la Fri.tech srl di Mondovì (Cn), la Solid srl di Castegnato (entrambe detenute al 100%) e la controlla al 51% Huzhou Metelli Taixin Auto-Parts Manufacturing Co di Huzhou (Cina); da ricordare la quota del 31,33% della General ricambi spa di Castiglione d'Adda (Lo) - sono pari a 179,74 milioni di euro, in leggero aumento rispetto ai 178,64 mln dell'anno prima. L'ebitda cala a 17,73 mln (era di 20,56 mln nel 2024), il risultato netto consolidato scende da 7,32 mln a 4,26 mln, restando in territorio positivo. «La marginalità ha risentito del perdurare della pressione sui prezzi medi di vendita, con un impatto superiore ai 2 mln; a questo si è

aggiunto l'incremento di alcuni costi industriali variabili, in particolare dell'alluminio», viene spiegato. Migliora la situazione finanziaria netta consolidata, che passa da un indebitamento di 26 mln a 13,9 mln (da 27,1 mln a 17,9 mln per la spa), mentre il patrimonio netto consolidato sale a 111,4 mln di euro.

Lo sforzo

Nel 2025 il gruppo ha proseguito gli investimenti in terreni e fabbricati, impianti e macchinari, attrezzature industriali e commerciali e altri beni, che hanno superato gli 8 mln di euro. Continuano le attività di ricerca e sviluppo ed è stato completato il progetto Pemso, dedicato all'elettificazione dei componenti del raffreddamento motore e di alcuni ausiliari.

L'operazione strategica più rilevante dell'anno è stata l'acquisizione delle attività del competitor Airtex Spain, che ha ulteriormente rafforzato il gruppo nella linea di prodotto delle pompe acqua. L'operazione, del valore di circa 5 mln, ha riguardato prodotti finiti e componenti, macchinari e attrezzature, know-how, tre brevetti e i diritti di utilizzo del marchio nel mercato Emea, consolidando la posizione di Metelli nel comparto cooling europeo. L'anno scorso il gruppo si è assicurato due nuove commesse nel settore delle pompe acqua: una di produzione di serie destinata a uno dei principali costruttori automobilistici europei e una di nicchia per uno dei principali player italiani nel settore auto sportive.

«Le prospettive per il 2026 restano caratterizzate da un mercato molto sfidante, con una forte pressione sulle condizioni commerciali applicate alla clientela che, a causa delle aggregazioni e dei cambiamenti del mercato è rappresentata da clienti di dimensioni e forza sempre maggiori - sottolinea Metelli -. Per contro, proseguono gli aumenti dei costi di materie prime, alluminio in particolare, dei trasporti ed energia, con importanti impatti sulla marginalità. Prevediamo attività mirate all'ottimizzazione dei costi fissi, per contenere gli effetti negativi sul risultato economico». Continuano gli investimenti, con altri 8 mln nel 2026 per macchinari, ricerca e efficientamento energetico, anche con l'avvio di tre impianti fotovoltaici. Un passaggio centrale sarà la revisione del Piano industriale, che consentirà di adeguare le priorità strategiche alle mutate condizioni del mercato automotive e alla progressiva evoluzione verso la mobilità elettrica. Il documento integrerà crescita, innovazione, sviluppo di nuovi prodotti e apertura di altri mercati, mantenendo al centro la solidità anche a seguito dei cambiamenti dovuti alle recenti operazioni di rafforzamento. **Rec.**

L'ANALISI DELL'ANFIA

Automotive, luci e ombre nella prima parte dell'anno

L'indice della produzione dell'industria automotive italiana nel suo insieme ha registrato a giugno una crescita del 2,8% su base annua, mentre nel primo semestre 2026 è aumentata del 13,5%, come emerge dai dati Istat rilanciati da Anfia. Guardando ai singoli comparti produttivi l'indice della fabbricazione di autoveicoli registra una variazione tendenziale positiva del 10,5% a giugno e del 22,8% nei primi sei mesi del 2026 rispetto allo stesso periodo del 2025; quello della fabbricazione di carrozzerie per autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, invece, torna a calare a giugno (-1,3%) dopo il modesto segno positivo registrato a maggio, risultano in flessione del 5,4% nella prima metà dell'anno; quello della fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e loro motori inverte la tendenza riportando una variazione negativa dell'8,5% nel mese, ma chiudendo il primo semestre con un rialzo del 2,1%.

Lo studio

Brescia calamita per i lavoratori Ma scarseggiano i laureati

• Sono 60.013 i pendolari in entrata in città e 23.421 quelli in uscita con un saldo positivo di 36.592 persone. È il secondo valore della regione dopo quello di Milano, dove la differenza tra chi arriva e parte supera quota 280mila. Meno bene il dato relativo all'istruzione: i dottori di età compresa tra 25 e 64 anni sono il 31,9% (nono posto)

GIADA FERRARI

Oltre 100 mila addetti nelle imprese e 60 mila pendolari in entrata ogni giorno, ma una quota di laureati che lascia Brescia nella parte bassa della classifica lombarda. Il capoluogo è secondo dopo Milano per capacità di concentrare lavoro e solo nono, a pari merito con Mantova, per diffusione dei titoli terziari tra i residenti dai 25 ai 64 anni. È il divario che emerge da Cruscotto Italia, la piattaforma realizzata da AgID, l'agenzia tecnica della Presidenza del Consiglio che garantisce la realizzazione degli obiettivi dell'Agenda digitale italiana coordinando le amministrazioni del Paese.

Il portale riunisce le informazioni pubbliche sui Comuni provenienti da oltre 24 fonti istituzionali. Tra i 12 capoluoghi lombardi, sul fronte degli spostamenti per lavoro Brescia registra 60.013 pendolari in entrata e 23.421 in uscita, con un saldo positivo di 36.592 persone. È il 2° valore della regione dopo Milano,

dove la differenza tra ingressi e uscite raggiunge 286.727. Bergamo si ferma a 23.450, Como a 17.275, Varese a 15.307 e Mantova a 14.293. A misurare gli spostamenti nel Cruscotto è la matrice Istat del pendolarismo per lavoro. I 60.013 ingressi riguardano lavoratori residenti in altri Comuni.

Alla capacità di attrarre forza lavoro dall'esterno si accompagna quella di trattenere in città gli occupati residenti: il tasso di autocontenimento raggiunge il 68,3%. Soltanto Milano, con il 78,7%, e Cremona, con il 71,9%, presentano un valore superiore. Il peso occupazionale trova conferma nei numeri delle imprese. Secondo l'Archivio statistico delle imprese attive di Istat, nel 2023 a Brescia erano censite 26.287 unità locali, cioè sedi, negozi, uffici, laboratori e stabilimenti nei quali le aziende svolgono concretamente la propria

I dati

Persone che arrivano nel capoluogo per lavoro:



Laureati e titoli terziari

Quota residenti tra 25 e 64 anni:



WHITUB

attività. Gli addetti erano 100.939, secondo valore tra i capoluoghi lombardi dopo Milano, che superava il milione. Seguivano Bergamo con 64.224, Monza con 48.387, Como con 44.341 e Varese con 29.657. Anche il rapporto con la popolazione colloca Brescia nella parte alta della graduatoria. Le unità locali erano 130,6 ogni mille abitanti: una densità inferiore soltanto a Milano, con 167,6, e Bergamo, con 157,5, e superiore a Como, ferma a 126,7, e Lecco, con 126. Gli addetti equivalevano invece a circa 501 ogni mille residenti.

Il rapporto mette in relazione i posti presenti nelle attività cittadine con la popolazione residente e comprende quindi anche la forza lavoro che arriva dall'esterno.

Da un fronte all'altro

Il quadro cambia quando si passa al livello di istruzione. Nel 2024 i residenti bresciani tra 25 e 64 anni con un titolo terziario erano 33.933, pari al 31,9% della popolazione della stessa fascia d'età. Il dato, ricavato dal Censimento permanente Istat, comprende 8.958 persone con laurea triennale e 24.975 con laurea magistrale o dottorato. La percentuale colloca Brescia al nono posto insieme a Mantova.

Pavia guida la classifica con il 45%, seguita da Milano con il 43,7%, Bergamo con il 38,9% e Monza con il 38,2%. Lecco raggiunge il 33,9%, Varese il 33,6%, Como il 33,2% e Lodi il 33,1%. Sotto Brescia si trovano soltanto Cremona, con il 29,2%, e Sondrio, che si ferma al 28,8%. Considerando anche i diplomati, la quota dei bresciani tra 25 e 64 anni con almeno un titolo secondario superiore sale al 72,9%.

Nella stessa fascia d'età il tasso di occupazione bresciano è del 77,3%, settimo valore tra i capoluoghi lombardi a pari merito con Pavia. Monza raggiunge invece l'80,1%, Milano il 79,8%, Lodi il 79,7%, Lecco il 78,9%, Bergamo il 78,4% e Cremona il 78,3%.

Automotive, il mercato si evolve con l'elettrico Metelli: «La nostra sfida è vedere al di là del 2030»

Il gruppo di Cologne (pompe motore) aggiorna il piano industriale e valuta nuove acquisizioni

LA STRATEGIA

ERMINIO BISSOLOTTI
e.bissolotti@giornaledibrescia.it

COLOGNE. Il comparto europeo dell'automotive sta vivendo una profonda fase di trasformazione e una crisi strutturale segnata da un calo di competitività rispetto ai colossi asiatici, ritardi tecnologici e tensioni occupazionali. «A Bruxelles devono decidere cosa vogliono fare...» chiosa Sergio Metelli. «Il mercato europeo è contrassegnato dall'incertezza e dalla pesante confusione sulla necessaria riforma del pacchetto "Fit for 55", introdotto per ridurre le emissioni nette di gas serra entro il 2030», continua il presidente dell'omonimo gruppo di Cologne, specializzato nella produzione di sistemi per il raffreddamento motore (anche elettrico).

«Sono convinto che il futuro non si attenda, ma si costrui-

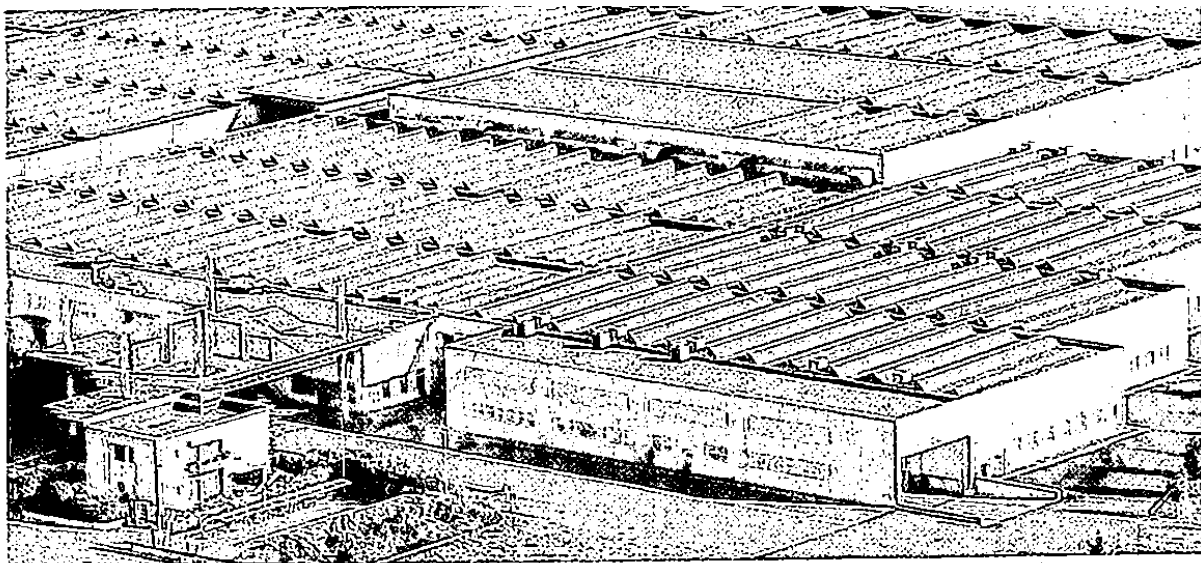
sca - chiude Metelli -. Tuttavia ci vuole tempo per attrezzarsi e la nostra sfida in azienda è quella di guardare al di là del 2030». Se, al netto del pacchetto di investimenti per 8 milioni di euro, l'operazione che ha contrassegnato il 2025 del gruppo bresciano è stata l'acquisizione di alcune attività della spagnola Airtex Spain (suo concorrente), quest'anno invece l'intervento di primaria importanza che la società di Cologne porterà a termine sarà la revisione del suo piano industriale. «È indispensabile un aggiornamento che consenta di adeguare le nostre priorità strategiche alle mutate condizioni del mercato automotive e alla progressiva evoluzione verso la mobilità elettrica - spiega il presidente -. Il nuovo piano terrà conto dei cambiamenti intervenuti all'interno del gruppo e dell'esigenza di estendere l'orizzonte di pianificazione per costruire basi solide e durature per il futuro: dovrà integrare crescita, innovazione tecnologica, soste-



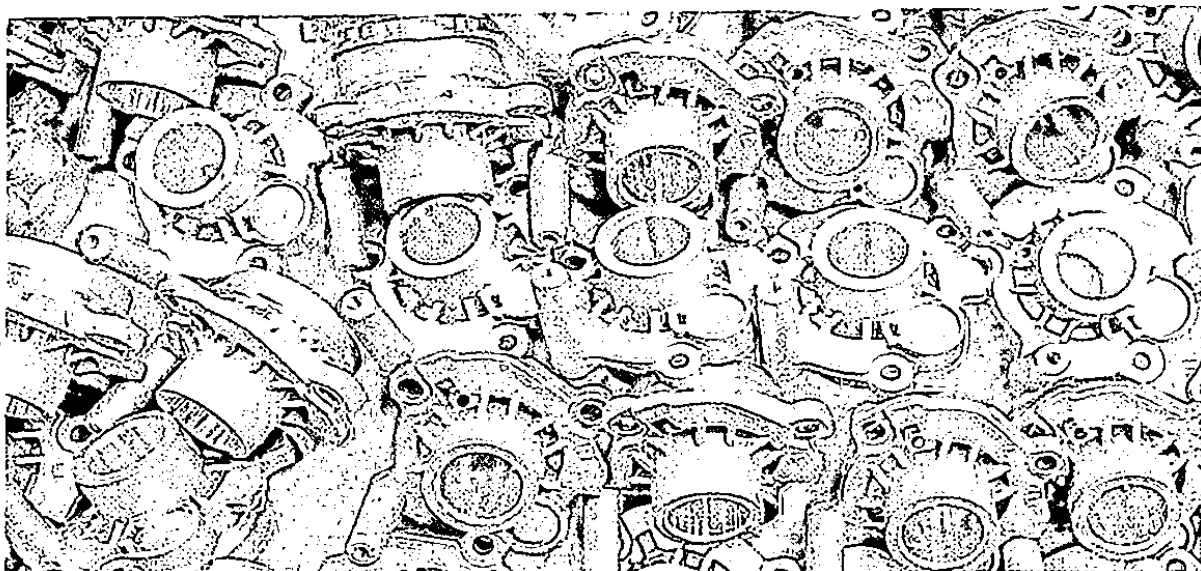
Sergio Metelli
PRESIDENTE

nibilità, sviluppo di nuovi prodotti e apertura di nuovi mercati, mantenendo al centro la solidità industriale e finanziaria della società». Con questo intento, i vertici della società hanno intrapreso proficui confronti con le più importanti case automobilistiche e con i maggiori consulenti internazionali.

Sotto la lente. Va detto, dando merito al lavoro fin qui svolto dalla famiglia Metelli, che il gruppo si è sempre mosso lungo queste direttrici. Lo confermano per certi versi anche i risultati dell'ultimo bilancio. I ri-



A Cologne. Il complesso industriale della Metelli



La produzione. Alcuni pezzi motore realizzati dal gruppo Metelli

cavi 2025 ammontano a 179,7 milioni (+0,6% sull'esercizio precedente), l'Ebitda è di 17,7 milioni (contro i 20,6 milioni del 2024) e il risultato netto è positivo per 4,26 milioni (l'utile dello scorso anno era di 7,32 milioni). Di maggiore rilievo l'evoluzione finanziaria registrata dalla Metalli. La Pfn consolidata è migliorata, passando da un indebitamento di 26 milioni a 13,9 milioni euro: «Questo risultato - puntualizza Roberto Scattolini del Controllo di gestione - è sostenuto dalla gestione reddituale e da un'attenta gestione del capitale circo-

lante, ha consentito alla capogruppo di rispettare i covenant legati ai finanziamenti a lungo termine». A tal proposito non va trascurato, come ha ammesso Sergio Metelli, che negli ultimi anni si è riscontrato un aumento dei costi produttivi (energia per circa 400 mila euro e alluminio per 800 mila euro) «ancora difficili da scaricare sul mercato».

A Cologne, in ogni caso, forti anche di una buona solidità finanziaria, lo sguardo resta rivolto all'orizzonte. «Stiamo analizzando nuovi prodotti, altri mercati e valutando oppor-

tunità alla nostra portata» confessa Metelli, aprendo alla possibilità di un'ulteriore espansione per linee esterne. «Nel frattempo - rimarca - ci siamo assicurati due nuove commesse nel settore delle pompe acqua: un ordine di produzione di serie destinata a uno dei principali costruttori automobilistici europei e una commessa di nicchia per uno dei principali produttori italiani di auto sportive. Queste assegnazioni confermano il progressivo rafforzamento del gruppo anche nel mercato del primo equipaggiamento».

Gaetano Lanfranchi, amministratore della Giovanni Lanfranchi

LA DINASTIA BRESCIANA DELLE LAMPO CHE HA SEDOTTO IL LUSSO MONDIALE

L'INTERVISTA

ROBERTO RAGAZZI

r.ragazzi@giornaledibrescia.it

Se osserviamo una borsetta da migliaia di euro, una giacca di alta sartoria o una scarpa firmata, difficilmente lo sguardo si posa proprio lì, dove si concentra uno dei segreti del lusso contemporaneo. A raccontarlo è Gaetano Lanfranchi, quarta generazione della famiglia che guida, insieme al cugino Giulio, la Giovanni Lanfranchi di Palazzolo sull'Oglio, una delle tre aziende al mondo specializzate nella produzione di chiusure lampo di alta gamma.

Una storia che affonda le radici nel 1887, quando il bisnonno Giovanni lasciò il posto da caporeparto al Bottonificio Taccini per fondare una propria attività.

«La nostra storia nasce in quella che veniva chiamata la "piccola Manchester italiana" o anche la "button valley". Alla fine dell'Ottocento famiglie di imprenditori e capitali svizzeri investirono Palazzolo sull'Oglio per la sua posizione strategica, sfruttando i canali e le rogge derivate dal fiume per alimentare i macchinari e i cotonifici e soprattutto aziende produttrici di bottoni. Mio bisnonno Giovanni lavorava nel principale bottonificio della zona e nel 1887 decise di mettersi in proprio».

Fu una scelta coraggiosa. Quali passaggi hanno portato l'azienda fino ad oggi?

«Oggi parlare di startup è normale, ma allora significava investire tutto quello che si aveva in un'attività manifatturiera. L'azienda nacque producendo bottoni: abbiamo ancora fotografie dell'epoca realizzate su lastre di vetro. Quando le guardo provo sempre una certa emozione: raccontano un mondo industriale che non esiste più e mostrano quanto fosse già avanzata la manifattura lombarda di fine Ottocento. Il bisnonno Giovanni morì prematuramente nel 1902 lasciando l'azienda agli otto figli. Il più grande aveva appena 15 anni. Furono anni complessi, superati grazie alla determinazione della famiglia e al supporto di figure manageriali».

Dai bottoni come si arriva alle lampo?

«La chiusura lampo viene spesso considerata un'invenzione moderna, ma i primi tentativi risalgono alla fine dell'Ottocento. Il sistema che conosciamo oggi nasce grazie all'ingegno di Gideon Sundback, inventore canadese di origine svedese, che perfezionò il meccanismo dei dentini e del cursore. Inizialmente nessuno intuì davvero il potenziale di questa innovazione. Furono i militari, come spesso accade, a coglierne per primi le possibilità. Durante la Prima guerra mondiale venne utilizzata su alcuni equipaggiamenti, mentre

L'IMPRENDITORE



Gaetano Lanfranchi

AMMINISTRATORE DELEGATO
Gaetano Lanfranchi, quarta generazione della famiglia è alla guida, insieme al cugino Giulio, della Giovanni Lanfranchi di Palazzolo sull'Oglio, che produce chiusure lampo.

durante la Seconda guerra trovò applicazione nelle tute da volo».

Quando cambia strada la Lanfranchi?

«Durante la Seconda guerra mondiale.

Producevamo bottoni in corozo, materiale vegetale che arrivava dall'estero. Con il blocco navale mancava la materia prima. Fu in quel periodo che acquistammo la Società Italiana Chiusure Lampo di Milano e trasferimmo i macchinari a Palazzolo. Fu una scelta provvidenziale: lo stabilimento milanese poco dopo venne distrutto dai bombardamenti. Da quel momento iniziò la nostra vera avventura nel mondo delle zip».

Negli anni Cinquanta la svolta definitiva.

«Si la Lanfranchi abbandona i bottoni e si concentra esclusivamente sulle chiusure lampo. Prima quelle metalliche, poi negli anni Sessanta acquistiamo un brevetto tedesco per la tecnologia a spirale. Successivamente arrivano le chiusure pressofuse e una continua evoluzione dei materiali e delle lavorazioni. Quello che però è rimasto immutato è il nostro approccio: non limitarci a seguire il mercato, ma anticiparne le esigenze. È una filosofia che ci accompagna ancora oggi».

Oggi siete tra i leader mondiali del settore: qual è il vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti asiatici?

«Il nostro gruppo conta sette stabilimenti in Italia, ai quali si aggiunge il recente insediamento in Ungheria acquisito attraverso My Zip. Siamo una filiera completamente integrata. Partiamo da ottone, zama e poliestere e realizziamo internamente ogni fase produttiva. Noi non abbiamo mai pensato di vincere la battaglia

sul prezzo. Sarebbe una guerra persa in partenza. Produciamo interamente in Italia, sosteniamo costi energetici e del lavoro che non sono paragonabili a quelli di altri Paesi. Se il nostro obiettivo fosse quello di fare la zip più economica del mondo, avremmo chiuso da tempo».

Il segreto è quindi puntare sulla personalizzazione e la qualità.

«Sì, qualità, personalizzazione e velocità di servizio. Ogni giorno gestiamo circa 1.200 articoli differenti. Significa che cambiano colore del nastro, finitura galvanica, tipologia del cursore, dimensioni e caratteristiche tecniche. Molti dei nostri ordini sono inferiori ai cinquanta pezzi. Un cliente ci manda un campione di tessuto e noi sviluppiamo una soluzione dedicata. È un modello produttivo

estremamente complesso che richiede competenze, organizzazione e una filiera integrata. Parliamo di artigianalità industriale».

Che cosa significa essere artigiani industriali?

«Significa coniugare la cura del dettaglio tipica dell'artigiano con l'efficienza di un'organizzazione industriale. I nostri lotti medi sono inferiori ai cinquanta pezzi. Ogni chiusura può essere diversa dall'altra. Dietro c'è una macchina organizzativa che deve garantire tempi di risposta rapidissimi e qualità assoluta».

Una strategia che ha consentito di resistere alla concorrenza asiatica.

«Non possiamo e non vogliamo competere sul prezzo. Produciamo in Italia e ci rivolgiamo a clienti che cercano personalizzazione, prestazioni e affidabilità.

Se una borsetta da 4.000 euro ha una chiusura che non funziona, perde gran parte del suo valore».

Il gruppo ha superato i 50 milioni di euro di fatturato e impiega quasi 500 persone, anche grazie alla recente acquisizione della società My Zip. Perché avete scelto di investire in Ungheria?

«Per completare la gamma. Siamo molto forti nel fashion e nella pelletteria. My Zip è specializzata nelle chiusure per l'abbigliamento tecnico e sportivo ad alte prestazioni. È un mercato complementare e in crescita. L'innovazione rimane una delle direttrici strategiche. L'ultima frontiera riguarda le chiusure realizzate in acciaio inox, completamente anallergiche e resistenti alla corrosione».

Il vero patrimonio dell'azienda resta la continuità familiare. Come avete affrontato il passaggio generazionale?

«Con naturalezza. Nessuno di noi è mai stato obbligato a entrare in azienda. È una scelta che abbiamo fatto liberamente. Io e mio cugino Giulio. Ma nel cda ci sono anche mia sorella Paola e mia cugina Barbara».

Quali valori avete ereditato?

«Quello che definiamo «etica gentile». I conti si fanno prima con la coscienza e poi con il bilancio. Può sembrare un concetto romantico, ma è estremamente concreto. Significa rispettare i collaboratori, costruire rapporti duraturi con i fornitori, mantenere gli impegni presi con i clienti e ragionare sempre nel lungo periodo. Mio padre Guido e mio zio Gianantonio vengono ancora ogni giorno in azienda. La vicinanza quotidiana ha reso naturale il passaggio di conoscenze».