

Economia



DIREZIONE RUSSIA «Costruiremo uno stabilimento produttivo per non perdere il fatturato di quell'area. Internazionalizzare significa salvare almeno dieci operai a Giulianova»

«Prima le imprese, poi i posti di lavoro»

Giuseppe Marozzi porta la Giplast in Borsa e manda un messaggio al prossimo Governatore

Alessandro Di Emidio

GIULIANOVA - Si può entrare nel tempio della finanza italiana, essere accolti dal gotha dell'imprenditoria nazionale e conquistare i mercati esteri anche partendo da Giulianova, senza rinnegare i propri valori e senza recidere il legame con il proprio territorio. Come? Lo insegna la Giplast di Giuseppe Marozzi. Che dice: «L'importante non è dove arrivi, ma da dove sei partito e dove vuoi arrivare».

La Giplast è appena entrata nel programma Elite che la accompagnerà verso la quotazione in Borsa. Come ci si sente ad essere sulla soglia di Piazza Affari?

«È difficile da descrivere. Da quando abbiamo iniziato l'attività, abbiamo fatto tanta di quella strada senza nemmeno rendercene conto. La quotazione in Borsa è un progetto che stiamo assaporando da molto tempo. La verità è che oggi puoi raggiungere risultati solo se ti metti a lavorare a testa bassa. Ma non basta il lavoro per fare l'imprenditore».

Cosa serve?

«Servono intelligenza organizzativa e visione di lungo periodo. Altrimenti resti un artigiano, un buon piccolo imprenditore. Non bisogna porre limiti alla propria crescita. Elite è un percorso per agevolarsi verso l'ingresso in Borsa ma se non è nella nostra mentalità arrivare lontano, Elite non serve a nulla».

Quali strumenti ha adottato



GIUSEPPE MAROZZI

Giuseppe Marozzi è il presidente e amministratore delegato della Giplast. L'attività dell'azienda inizia nel 1977 con la produzione di finestre in plastica. Nel 1997 la scelta di specializzarsi nella realizzazione di bordi in plastica per il



Lo stabilimento produttivo Giplast. Sotto, Giuseppe Marozzi

l'azienda per compiere questo percorso di crescita?

«Con la mia preparazione e la mia grinta ho creato uno staff organizzativo fantastico formato dalle persone che hanno avuto la capacità di seguirmi. Ci siamo spinti sempre un po' più lontano, verso il Nord Italia, in Francia, in Germania, in Russia, dove esportiamo dal 1996. Lo abbiamo fatto grazie a una forte capacità produttiva, nella quale abbiamo investito non meno di 15 milioni di euro. Tutti gli utili sono stati reinvestiti, quando molti imprenditori guadagnavano e costruivano ville o compravano appartamenti, indebolendo le loro aziende. Se la Giplast si è salvata dalla crisi è perché tutti i soldi sono rimasti in azienda».

Come è riuscito a sostenere finanziariamente la crescita aziendale?

«Il mondo finanziario dal 2008 è cambiato completamente.

Prima tutto poggiava sulle banche, ma non si tornerà più a quella situazione. Le imprese e -

vono strutturarsi diversamente. Noi abbiamo scelto di farci partecipare da un fondo di private equity (Vertis, ndr). È stata una scelta che ha messo in discussione l'idea padronale dell'azienda. È una nuova mentalità: voglio essere proprietario al 100% di un'azienda piccola o voglio essere comproprietario di un'azienda che cresce a un ritmo vertiginoso, con un fatturato due o tre volte superiore? Io ho scelto la seconda strada perché credo che oggi l'economia debba poggiare sulla conoscenza di nuovi modi di fare finanza».

Ritiene che il tessuto imprenditoriale del nostro territorio sia in grado di compiere lo stesso percorso?

«È un errore rimanere legati al concetto di impresa di proprietà, ancora molto diffuso qui da noi. Quello che conta è fare impresa, dare lavoro, collaborare con la società civile per lo sviluppo e la crescita. L'imprenditore oggi ha una responsabilità sociale incredibile. Se ne stanno accorgendo anche i sindacati che ci hanno sempre dipinto come dei rapaci, mentre oggi che non c'è più lavoro ci chiedono di fare le aziende. Siamo tornati al centro della vita sociale tanto quanto un amministratore o un politico».

Quali competenze e risorse mancano alla maggior parte delle aziende per fare il grande salto?

«Quello che manca ai nostri imprenditori è la voglia di misurarsi con altre aziende che hanno già fatto dei percorsi importanti. Ritengono di essere già bravi da soli. C'è un pizzico di presunzione di troppo, invece serve molta umiltà per capire che si può sempre migliorare. Ho fatto il presidente della Piccola Industria di Confindustria e già molti anni fa ci dicevano: sprovincializzatevi, uscite fuori e andate a vedere cosa c'è».

Per lei essere partito dall'Abruzzo cos'ha significato?

«Vivere in Abruzzo e in provincia di Teramo è bellissimo per certi versi, ma ha anche uno scotto da pagare. Se ra-

gioni a una velocità diversa dagli altri sembri un marziano, e i marziani vengono isolati. Sono stato costretto ad abbandonare Confindustria perché le idee innovative che avevo sono state bloccate dalla struttura e non ho trovato l'appoggio di altri imprenditori che sostenevano le mie tesi di cambiamento. Un'organizzazione datoriale deve collaborare con le altre istituzioni per poter arrivare a un risultato. Ma chi ha idee aperte, in Abruzzo soffre moltissimo. Lo status quo nella nostra organizzazione politica e amministrativa, ma anche datoriale e sindacale, non ti permette di correre troppo. È il limite grande della nostra cultura: tutto deve avvenire con cambiamenti molto lenti».

C'è qualcosa che vorrebbe chiedere al prossimo presidente della Regione?

«Consiglierei al prossimo presidente di mettere al primo posto non il lavoro, ma le imprese. Si devono creare le condizioni per farle sopravvivere e crescere, perché non è la Regione che genera lavoro, sono le imprese. Come fare? Raccogliere quante più risorse possibili, togliendole a enti e spese inutili, e destinarle a un fondo di investimento gestito da professionisti come quelli che ho conosciuto in Elite. Se la Regione investisse in partecipazioni nelle imprese abruzzesi non perderebbe un euro, il suo patrimonio crescerebbe e le aziende non fallirebbero per mancanza di liquidità, anzi potrebbero ripartire sotto la supervisione di un ente professionale. Quei soldi investiti sarebbero una bomba in termini di ritorno occupazionale, cosa che invece non avviene se finanziamo con cinquemila euro un'impresa che assume una persona».

Che impegno intende prendere per il futuro verso la sua azienda e verso il territorio?

«L'attenzione al territorio è sempre molto forte, però tutti i gruppi che crescono hanno necessità di espandersi. I nostri progetti ci stanno portando molto lontano. Entro un anno inizieremo a costruire uno stabilimento produttivo in Russia per non perdere gli oltre 4 milioni di fatturato in quell'area. Altrimenti a Giulianova perderebbero il lavoro almeno dieci persone. Poi vogliamo andare anche in Brasile. Internazionalizzare, nel nostro caso, serve per consolidare una realtà che garantisce un reddito a chi ci lavora. Insomma, vado in Russia per salvare gli operai che ho in provincia di Teramo».

settore del mobile. È in questa fase che Marozzi trasforma la sua azienda da realtà artigianale a gruppo industriale. La crescita è costante e porta la Giplast a diventare leader in Italia. Posizione rafforzata nel 2013 con l'acquisizione della

principale concorrente, la Flexibord, che porta il gruppo ad essere il sesto in Europa. Il fatturato del 2013 è stato di oltre 27 milioni e nel 2014 verranno superati i 33 milioni, con una crescita del 25%. La Giplast oggi ha circa 80 dipendenti.