

CLASSE DI FERRO

Ventinovesima edizione della fiera internazionale Bauma 2010: un'occasione per parlare con il Presidente di Zato Srl e il direttore della Frimberger, l'azienda che si occupa del mercato tedesco e austriaco... ■ MARCO CACCHIOLI

Durante la nostra full immersion in quella che, a buon ragione, viene considerata la più importante manifestazione di settore a livello mondiale, abbiamo fatto visita allo stand di Zato Srl, una delle aziende italiane maggiormente orientate al mercato internazionale del riciclaggio dei materiali ferrosi e delle grandi demolizioni e movimento terra, dove abbiamo fatto il punto della situazione con la dr.ssa Alessandra Bresciani, Presidente dell'azienda di Prevalle, e abbiamo conosciuto Andreas Schwenter, direttore della Frimberger, importante realtà tedesca nel settore del recupero di materiali ferrosi, e agente Zato per il mercato tedesco. La spinta all'internazionalizzazione fortemente voluta dalla dr.ssa Bresciani ha permesso a Zato di farsi conoscere in tutto il mondo e di realizzare metà del fatturato proprio dal mercato straniero "Quando ho preso il posto di mio padre alla direzione dell'azienda - ha affermato Alessandra Bresciani - ho deciso di puntare forte sul riciclaggio del ferro e sull'espansione oltre i confini nazionali, tanto che oggi l'80% del business è il risultato della vendita di attrezzature finalizzate alla lavorazione del ferro (mentre il restante 20% deriva dalla demolizione e dal movimento terra) e siamo presenti in Francia, Spagna, Germania, Finlandia, Olanda, Grecia, Nuova Zelanda, Canada, Austria, Messico, Regno Unito, Russia, Scandinavia, Polonia e Stati Uniti".



Per il mercato tedesco e austriaco l'azienda di Prevalle si appoggia all'esperienza di Andreas Schwenter, direttore della Frimberger, azienda che dall'ambito familiare si è sviluppata fino ad inserirsi nel gruppo TSR, leader a livello europeo nel settore del riciclaggio di materiali ferrosi.

"Il mio rapporto con Zato è nato - afferma Schwenter - dopo aver montato una cesoia FC30 su un caricatore Liebherr. Disponendo contemporaneamente di cesoie di altre aziende ho potuto apprezzare la maggiore qualità dell'attrezzatura di Zato in termini di forza e resistenza". Questa prima esperienza ha aperto la strada ad un rapporto che dura ormai da quasi dieci anni. "Successivamente - continua Schwenter - ho avuto in prova una cesoia rotativa Blue Davil, quando era ancor in fase di test, e ho fornito ad Ales-






sandra e ai suoi tecnici quelli che mi sembravano consigli utili a migliorare il prodotto: alla fine ne ero talmente soddisfatto che l'ho acquistata e inserita nel mio parco macchine".

Dato che Andreas Schwenter, oltre ad essere agente ed utilizzatore delle attrezzature di Zato, è anche grande conoscitore del mercato austro-tedesco gli ab-

biamo chiesto come sta andando il settore del riciclaggio dei materiali ferrosi. "In questo momento il mercato è in difficoltà anche qui ma, al di là del momento, esso è sempre orientato verso prodotti di elevata qualità al giusto prezzo, e ciò ha impedito a quei produttori di scarsa qualità che si propongono a prezzi bassi di destabilizzarlo. Per quel che concerne Zato, i prodotti più apprezzati dalla clientela tedesca e austriaca sono le cesoie e i trituratori. Recentemente, per esempio, abbiamo venduto un trituratore adattato alle esigenze del cliente, che doveva lavorare un materiale molto particolare con alte percentuali di boro che lo rendono molto duro e abrasivo".

Naturalmente il rapporto tra Zato e Schwenter non si limita alla sola vendita delle attrezzature: "Andreas ha del personale altamente qualificato che si è formato direttamente presso la nostra officina – ci

conferma Alessandra Bresciani – ed è in grado di intervenire su tutti i nostri prodotti, mentre in casi particolari intervengono direttamente i miei tecnici".

Le sinergie messe in campo dalla dottoressa Bresciani sul mercato tedesco sono il paradigma di come quest'azienda abbia retto al peso della recente crisi del settore, diversificando il proprio business a livello globale e puntando sull'attività di ricerca e sviluppo, con l'obiettivo di proporre al cliente un prodotto completo e tecnologicamente avanzato: "Nei mesi scorsi – ci conferma la Presidente di Zato – la crisi si è fatta sentire, ma già da qualche settimana c'è una certa aria di primavera per le vendite. Naturalmente c'è ancora molta diffidenza dovuta ai problemi di liquidità e al prezzo altalenante del rottame, però i segnali positivi iniziano a farsi sentire". Un pensiero positivo a cui crediamo e che speriamo sia di buon auspicio per tutte le aziende italiane del settore. 



QUANDO L'AZIENDA È DONNA

"Tutto è iniziato per dare una mano a mio padre Franco che si era buttato in questo nuovo mercato, totalmente diverso da quello tradizionale di famiglia" riferisce Alessandra Bresciani che, subito dopo l'università, era alla ricerca del primo impiego. Il mercato così recettivo verso la nuova gamma di prodotti offerti e i crescenti numeri hanno dato ragione

alla felice intuizione.

Ben presto, viste anche le grandi commesse, il lavoro temporaneo di Alessandra si è trasformato nella sua passione e nella sua attività. Dopo aver acquistato tutte le quote azionarie, Alessandra è oggi Presidente della Zato S.r.l.

"L'essere donna in un mercato tipicamente maschile, ha portato nuova linfa vitale, un approccio diverso, nuovi progetti, nuove idee, il tutto in un concentrato di metodo ed energie". Convinta dell'importanza di dotare l'organizzazione di un'impronta manageriale tipica delle aziende internazionali, allon-

tanandosi dalla consueta struttura imprenditoriale italiana, Alessandra Bresciani ha portato all'interno della sua azienda una serie di competenze professionali che oggi guidano e controllano le principali divisioni dell'azienda: dall'area amministrativa a quella marketing e commerciale, dalla direzione acquisti a quella produttiva e di controllo.

Alessandra si è imposta in un business "da uomini" – se esistono ancora delle connotazioni di genere – portando con sé un metodo femminile di lavoro, non nella sostanza, ma nella forma, concentrandosi sul dialogo e sul multitasking, tipico delle donne. "Guardare il mondo del riciclaggio da un'angolazione completamente diversa, ha fatto sì che si intravedessero anche altre opzioni, di sicuro successo. L'essere donna, in un mercato fortemente orientato al mondo maschile, si è dunque rivelata un'opportunità e non un limite". Pur avendo ereditato lo spirito imprenditoriale del padre, Alessandra ha voluto apportare il proprio specifico imprinting nell'azienda, orientando la Zato Srl verso il mercato estero. Una scommessa che può dirsi vinta e che sa di certezza per il futuro e per la sostenibilità ambientale.