

LA PRESSA

142

CHE ACCENDE LE IDEE

PENSATA COME UNA SORTA DI "OMAGGIO ALLA LAMIERA", LA PRESSA OGGI È DAVVERO COMPATIBILE CON LE NECESSITÀ DEGLI UTILIZZATORI PIÙ ESIGENTI. CIÒ È MERITO, NATURALMENTE, DELL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA E DEL CONTRIBUTO DELL'ELETTRONICA, MA ANCHE DELLA PASSIONE CHE MOLTI COSTRUTTORI DEDICANO A QUESTO BENE STRUMENTALE.

UNA STORIA SIGNIFICATIVA È STATA SCRITTA ENNIO ZAFFARONI, AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA ZANI, E DAL FRATELLO ORLANDO

GLORIA
CAMINITI

Z *afran* in arabo, *zaffarone* in volgare, *zafferano* in italiano: questa è probabilmente l'origine del cognome Zaffaroni, un'origine che rimanda proprio a quella spezia che insaporisce i nostri risotti. Forse

una volta gli Zaffaroni sono stati commercianti di spezie e da questa attività è derivato il nome della famiglia, secondo l'uso tipicamente medioevale di identificare le persone con la professione svolta. Se un tempo erano commercianti di spezie, oggi i loro discendenti, Ennio e Orlando, sono

i proprietari della Zani di Turate (CO), una delle più note industrie italiane produttrici di presse per la deformazione dei metalli: quarantacinque dipendenti, con un fatturato medio che si aggira tra i dodici e tredici miliardi di lire all'anno.



Nati rispettivamente 42 e 50 anni fa, ma entrambi del segno del Toro, Ennio e Orlando Zaffaroni amano il lavoro e la famiglia. Ennio ama viaggiare e sciare, soprattutto se può sfidare il figlio tredicenne sulle piste innevate, predilige i viaggi senza meta precisa *on the road* e in genere torna di rado in luoghi già visti.

Orlando ha due figli, un maschio e una femmina e, al contrario del fratello, è un abitudinario della pesca, non perde l'occasione per andare in Liguria e lasciare gli ormeggi della sua barca. E non a caso per gli Zaffaroni vita e lavoro costituiscono un binomio inscindibile: due piani che si sono intrecciati continuamente nel corso degli anni e delle generazioni. I primi passi sono stati mossi, infatti, negli anni Trenta di questo secolo dal nonno di Ennio e Orlando, Angelo, che insieme ai tre figli si occupava della costruzione di macchine per la lavorazione del legno. Dal legno sono passati ai metalli con Giovanni, padre di Ennio e Orlando, negli anni Cinquanta, quelli del boom tecnologico.

«Mio padre ha iniziato a occuparsi della produzione e commercializzazione di presse dopo la morte di mio nonno, quando lui e i miei zii hanno intrapreso strade differenti», racconta Ennio Zaffaroni, «la Zani è nata proprio a Turate sul finire dell'attività della vecchia azienda artigianale del nonno che aveva sede in un edificio situato al centro del paese. Mio padre, però, aveva già una certa conoscenza del settore, in quanto pur lavorando nella azienda del padre svolgeva, come attività collaterale, quella della vendita di macchine utensili. Si era ritagliato man mano una buona competenza e cominciava a farsi un nome sul mercato, allora localizzato nella zona del lago d'Orta e di Omegna».

Così inizia la storia della Zani, la cui attività è nata proprio con la fornitura di macchine per il settore dei casalinghi. «Io ho cominciato a lavorare più di venti anni fa quando avevo 17 anni e andavo ancora a scuola» spiega Ennio Zaffaroni. «Studiavo ragioneria ma la testa era già in azienda. I miei esordi sono stati nella contabilità. È stato proprio il mio professore di ragioneria, che allora, nel 1972, era il nostro commerciali-



sta, a stimolarmi verso questa attività. Difatti erano gli anni in cui entrava in vigore l'IVA, l'obbligo cioè delle registrazioni contabili per le aziende che superavano un certo volume d'affari. Ecco perché i miei genitori al terzo e quarto anno di scuola mi hanno proposto di cominciare a lavorare e di occuparmi della contabilità. Io risposi con entusiasmo:

dalla vita aziendale era fortemente attratto, il lavoro soddisfaceva la mia voglia di crescere, mi affascinava in particolare per la possibilità che mi offriva di conoscere paesi nuovi e di mantenere contatti e relazioni, visto che negli anni Settanta cominciavamo a esportare i nostri prodotti in Israele e in Sudamerica. Così ho iniziato a viaggiare per piacere e ho continuato per dovere. Certo sono stato agevolato rispetto ai miei coetanei in quanto non avevo il problema di cercare un lavoro e di costruirmi una professionalità, d'altro canto calandomi fin dall'inizio e in maniera totale all'interno dell'azienda di famiglia mi è mancata l'opportunità di avere altre esperienze».

Giorni e ore passate in azienda: alla buona riuscita della Zani ha collaborato tutta la fa-

«Io ho cominciato a lavorare più di venti anni fa quando avevo 17 anni e andavo ancora a scuola» spiega Ennio Zaffaroni. «Studiavo ragioneria ma la testa era già in azienda. I miei esordi sono stati nella contabilità. Ero fortemente attratto dalla vita aziendale, il lavoro soddisfaceva infatti la mia voglia di crescere, mi affascinava in particolare per la possibilità che mi offriva di conoscere paesi nuovi e di mantenere contatti e relazioni, visto che negli anni Settanta cominciavamo a esportare i nostri prodotti in Israele e in Sudamerica».



L'ufficio tecnico della Zani.

miglia Zaffaroni, impegnata quasi ventiquattrore al giorno per anni.

«Mia madre Regina si occupava della gestione del personale, attività che oggi svolge mia moglie» racconta Ennio Zaffaroni «ma a volte prendeva la macchina e andava personalmente dai fornitori a ritirare i materiali. Orlando, che è mio fratello maggiore, ha iniziato a lavorare in azienda qualche anno prima di me ma pressappoco alla mia stessa età. Rispetto a me aveva una formazione tecnica, difatti allora come oggi è lui che si occupa di tutti gli aspetti tecnici, dalla progettazione alla produzione, mentre io svolgo un ruolo prevalentemente commerciale e amministrativo. Siamo entrambi, però, amministratori delegati».

Il momento più difficile e insieme quello più gratificante è stato segnato dal passaggio generazionale, quando le redini della azienda sono passate dal suo fondatore Giovanni, ai figli Ennio e Orlando. «Mio padre è sempre stato molto aperto e democratico, ha subito pensato di coinvolgerci nella attività, di cui non è mai stato geloso» continua. «Certo non deve essere stato facile per lui vedere il proprio prodotto gestito da altri per quanto fossero i propri figli. Questo credo che sia stato difficile da accettare per un uomo dinamico e intraprendente come lui, sebbene non lo abbia mai esplicitamente detto o dimostrato, anzi mio padre ha voluto che diventassi socio dell'azienda già all'età di 16 anni: desiderava che io fossi coinvolto fin dall'inizio, che prendessi coscienza non solo degli impegni ma anche della responsabi-

I fratelli Zaffaroni: Orlando (a sinistra) ed Ennio (a destra) entrambi Amministratori delegati della Zani.

lità». Un compito non facile, soprattutto se si tiene conto della pervicacia e determinazione con cui Giovanni Zaffaroni aveva fondato e poi gestito un'azienda che muoveva i suoi primi passi negli anni Cinquanta in un settore allora nuovo. «Non ho mai avuto paura di non essere all'altezza delle aspettative di mio padre, che peraltro non ho mai ritenuto un antagonista» afferma con decisione Ennio Zaffaroni, «lui, del resto, è sempre stato molto onesto e paziente». Giovanni Zaffaroni è, infatti, per i suoi figli un modello imprescindibile. «Da mio padre credo di aver ereditato la sua predisposizione per il settore commerciale e la sua pazienza. Di lui apprezzavo soprattutto la naturalezza e la capacità di condividere con gli altri - in primo luogo con la famiglia - il lavoro, con le soddisfazioni e le preoccupazioni che comporta. Del resto credo che la dote più importante di un buon dirigente sia la sua capacità di coinvolgere e motivare i propri dipendenti, di saper riconoscere e circondarsi di collaboratori validi».

Diversi ma fra loro complementari, Ennio e Orlando condividono la gestione della azienda, sono l'uno la spalla dell'altro, due metà inseparabili. «Io e mio fratello abbiamo caratteri differenti; forse ha colto nel se-

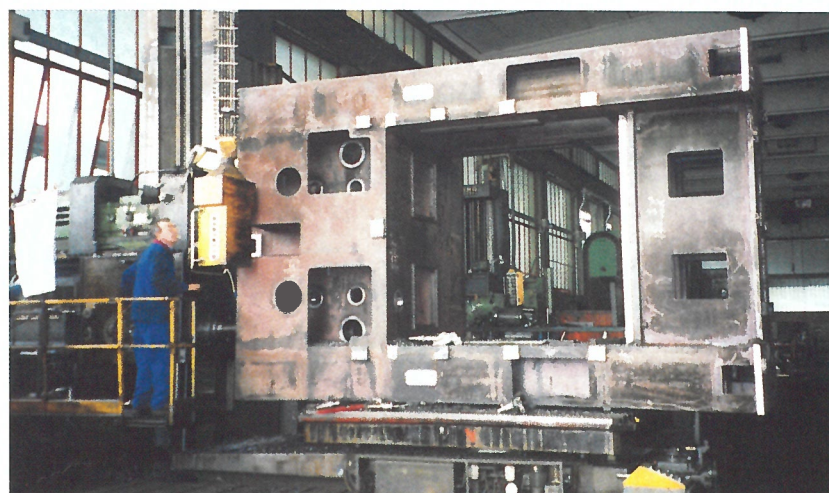


gno un rappresentante inglese che sostiene che mio fratello sia il tipico uomo latino, impulsivo, caldo e ingegnoso, e che io abbia più tratti anglosassoni che mediterranei, in quanto sono diplomatico e paziente. In effetti mi ritengo piuttosto meticoloso e pacato: costruisco mattone su mattone le mie relazioni e i miei contatti. In comune con mio fratello ho però un certo spirito di adattamento, quello che ci ha permesso di occupare in azienda due ruoli differenti, collaborando con naturalezza, senza prevaricare l'uno sull'altro. Non siamo né particolarmente bravi né particolarmente buoni, in realtà non abbiamo motivi di scontro».

E gli anni di più grande soddisfazione sono stati per Ennio e Orlando Zaffaroni proprio quelli in cui hanno dovuto cominciare a lavorare da soli, senza l'aiuto di nessuno. «Forse è proprio vero che le cose si apprezzano realmente solo quando non le si ha più» afferma non senza un velo di tristezza.

«Quando nove anni fa mio padre è scomparso ho sentito la mancanza di un solido punto di riferimento. Avevo mio fratello, il mio alter ego, la mia spalla, ma questo momento non è stato affatto facile: fortunatamente avendo già avuto modo di lavorare con mio padre non ci siamo sentiti allo sbaglio. Era però la prima volta che ci trovavamo a fare scelte importanti per la vita della società da soli. In quegli anni - tra il 1992 e il 1994, quelli della crisi economica - abbiamo, infatti, deciso di ampliare l'azienda. Una decisione che con il tempo si è rivelata saggia, ma che allora poteva apparire rischiosa. Abbiamo ampliato lo stabilimento per potenziare il montaggio: occorrevano pertanto strutture più grandi e soprattutto strumenti più adeguati e costosi. Abbiamo investito molto. I frutti, però, si sono visti subito: con la ripresa economica siamo stati pronti ad affrontare tempestivamente il mercato e le sue accresciute esigenze».

Questa è stata, forse, la tappa più importante che ha segnato, negli ultimi anni, il cammino della Zani: «abbiamo dovuto cambiare radicalmente i nostri prodotti sia per la nostra volontà e impazienza di evolverci sia per le necessità derivanti dal mercato. Oggi la concorrenza è molto più forte del passato,



soprattutto per la competitività dei Paesi asiatici che lavorano a costi inferiori rispetto ai nostri. Abbiamo voluto, perciò, dare una nuova impronta al nostro prodotto, un'impronta più personale, cercando di fare qualcosa di nuovo. Ecco perché anche il nostro futuro si muoverà su questa strada, alla ricerca di ulteriori novità. Ora, infatti, stiamo ristrutturando il nostro edificio - ampliato cinque anni fa per dare maggiore spazio all'area produttiva - in modo da fornire più spazio agli uffici di rappresentanza e alla reception. L'obiettivo è quello di offrire una presentazione dell'azienda e del nostro prodotto più adeguata alle elevate esigenze di un mercato che ormai è su scala mondiale, non più solo locale. Conta il prodotto, ma svolge un ruolo centrale anche la sua presentazione, il primo biglietto da visita di una azienda».

Due immagini dell'area produttiva della Zani, ristrutturata e ampliata tra il 1992 e il 1994.