



ECONOMIA & FINANZA

Telefono 0444.396.311 Fax 0444.396.333 | E-mail: redazione@ilgiornaledivicenza.it

CUOA. Il nuovo project financing

Oggi dalle 9:30 evento al Cuoa di Altavilla sul tema del Partenariato pubblico privato, nuova frontiera del project financing. Dibattito con esperti e presentazione di uno studio Sinloc-Criep.



LA D'ORICA. L'impresa di Nove (95% del fatturato all'estero) ha creato la collana fotovoltaica. Via al progetto "Energitismo" e ai premi ai dipendenti

L'oro rifiorisce sulla "Via della seta"

Una vecchia filanda che alleva bachi, un progetto che abbina il metallo prezioso al tessile: e il mercato torna a decollare

Cinzia Zuccon

«Il 2014? È stato l'anno migliore di sempre». Di questi tempi fa un certo effetto sentirlo dire da un imprenditore, specie se è un orafo. Sono lontani i periodi durante i quali gli orafi vicentini compravano set di valigie per recarsi all'estero carichi dei loro gioielli e vendevano tutto senza spostarsi granché dall'aeroporto. Poi il prezzo della materia prima è lievitato, si è affacciata la concorrenza dai mercati emergenti e infine il peso dei dazi combinato alla crisi hanno finito per decimare il settore. Ma allora, come hanno fatto a farcela le aziende rimaste?

CUCINELLI DELL'ORO. Gianpietro Zonta, titolare della D'Orica di Nove, sembra un po' il Cucinelli del mondo orafa. Nel suo piccolo, la filosofia del re

«Dal 2013 è finita la corsa al ribasso di prezzi: i mercati cercano qualità e sono pronti a pagarla bene»

del cachemire è la stessa applicata da questa azienda con una ventina di addetti: creatività, forte legame con il territorio e collaboratori molto coccolati. «Realizziamo il 95% del nostro fatturato all'estero in oltre 30 paesi - spiega Zonta - sono creazioni personalizzate, tutti i processi sono interni per cui garantiamo qualità e servizio. Tre quarti del nostro valore aggiunto è dato dalla cura del lavoro manuale, per questo i nostri collaboratori sono il bene più grande dell'azienda; a fine anno avremo distribuito premi per circa 220 mila euro lordi legati all'utile aziendale e ai superminimi. Del resto, se il fatturato negli ultimi 2 anni è salito del 30% - pari a 2,5 milioni per la sola manifattura - il merito è anche loro».

RECUPERATI 10 ANNI DI GUERRA SUI PREZZI. «Da gennaio 2013 è cambiato tutto, è cresciuto enormemente il nostro potere contrattuale nei confronti dei clienti esteri. Se prima dovevamo lottare sui prezzi ora siamo noi a stabilire cifre e termini di pagamento. Il fatto è - dice il titolare di D'Orica - che all'estero sono attratti dal made in Italy e c'è grande domanda di qualità, ma non c'è più molta offerta per que-

sto oggi sono disposti a pagare di più. Così abbiamo potuto adeguare il costo della nostra manifattura riguadagnando quello che in 10 anni avevamo dovuto cedere in termini di prezzo. Siamo tornati ai giusti compensi che ci permettono di fare innovazione e ricerca. Tra i progetti che stiamo perfezionando abbiamo depositato brevetti per gioielli in titanio e oro a memoria di forma e a memoria di temperatura (per esempio per gioielli a forma di fiore i cui petali possono aprirsi con la luce del sole) e gioielli polifunzionali che possono trasformarsi: da bracciale a fermacapelli, ad esempio, e stiamo mettendo a punto una stampante 3d per l'oro molecolare (in polvere)».

ENERGITISMO, CREATIVITÀ ED ETICA IN RETE. Responsabile creativa dell'azienda è la moglie di Gianpietro Zonta, Daniela Raccanello, è lei che ha creato il design della prima collana fotovoltaica: tessere di vetro montate su oro e uno speciale gel. Collegate tra loro grazie ad una batteria e ad un cardiodiagnosta, possono lampeggiare al ritmo del battito del cuore. Già presentata in Fiera a Vicenza, sarà sul mercato il prossimo anno quando



Seta che esce dalla vecchia filanda, pronta a intrecciarsi all'oro



La D'Orica: Zonta ha le braccia incrociate accanto alla modella con la collana fotovoltaica, dietro la quale spunta Daniela Raccanello

sarà pronto anche un collare in oro e seta che fa parte di un progetto che va molto oltre il settore orafa: si chiama Energitismo ed è un portale web che raggruppa una trentina di artisti artigiani, l'obiettivo è vendere online. «L'importante - spiega Zonta - è che i nostri artisti della ceramica, del legno e altre eccellenze rimangano qui, evolvendosi». E anche D'Orica si evolve. «Dall'idea di abbinare seta ed oro, con il Cra di Padova e l'esperto di lavorazioni con telai antichi Ilario Tartaglia, dopo 40 anni abbiamo ridato vita alla "Via della seta" in Veneto. Ho acquistato una vecchia filanda nel Padovano e coinvolto nel progetto tre cooperative sociali; allevano i bachi che noi compriamo per la trattura e la torcitura del filo, allargheremo lo stabilimento di Nove per lavorare qui la seta. Intanto stiamo utilizzando per i nostri gioielli i primi 800 grammi di seta prodotta made in Italy 100% ed etica perché paga il giusto ogni processo. Se mi chiede oggi cosa faccio, non so più se sono un orafo, un imprenditore tessile o cos'altro. Ho una meravigliosa crisi di identità». Ecco, forse è questo il segreto delle imprese di successo. ●

La sorpresa

FESTA PER TUTTI MA A SCUOLA

Lo scorso 24 settembre D'Orica toccava i 25 anni di attività. Sembrava una giornata come tutte le altre, ma alle 11 di mattina, a sorpresa, l'azienda è stata chiusa e tutti i collaboratori sono stati invitati a trasferirsi al liceo artistico De Fabris dove si è tenuta la festa. Il luogo scelto per celebrare l'anniversario traduce lo stretto legame dell'azienda con il territorio. «Crediamo nei giovani e nella formazione - spiega Gianpietro Zonta - che il 5% del fatturato realizzato con la nostra manifattura è da attribuire ai prototipi di gioielli realizzati proprio dai ragazzi del liceo. Per celebrare il 25° anniversario abbiamo donato alla scuola 500 euro in buoni libri e 11 computer iMac, prima parte di un laboratorio che finiremo di attrezzare con 22 computer in tutto entro il 2015».