



In azienda

■ Daniela Arrigoni con il marito Andrea Baronchelli. In azienda ci sono anche i figli Luca e Giulia che seguono i nuovi progetti



Verincolor, i colori della fiducia Il futuro è tutto sui mercati esteri

La determinazione della piccola azienda di Montirone: «sparito» il mercato nazionale, cerca nuovi spazi. E si apre il Medio Oriente

MONTIRONE Una storia che è la sintesi di tante storie: quelle delle nostre aziende, di tante piccole e medie imprese che, dal 2009 - anno d'avvio di questa sorta di depressione - in molti casi si sono trovate senza (o quasi) un mercato: quello nazionale. Potevano attendere tempi migliori, ci si poteva mettere lungo il fiume non già ad aspettare cadaveri, ma sperando nella barca della ripresa.

Invece no: in tanti hanno preferito ricorrere all'energia e al coraggio che - un secolo fa - animò e costrinse tanti nonni e bisnonni a lasciare l'Italia. Si torna "emigranti", in qualche modo. Bisogna andare a trovarsi nuovi lavori, nuovi clienti, nuovi mercati.

Daniela Arrigoni e il marito Andrea Baronchelli hanno fatto così. Nell'84 hanno fondato la Verincolor di Montirone, «verniciatura industriale per conto terzi su supporti in ferro, alluminio, zama, otto-

ne e acciaio inox», come recita la brochure aziendale. E quindi, allo scoppio della crisi, sono partiti con Luca, il più grande dei figli, a cercare nuovi clienti.

Risultato: «Oggi - dicono marito e moglie - l'azienda lavora quasi esclusivamente con commesse da oltre confine: Francia, Svezia, Spagna e Usa». Naturalmente qualcosa si fa anche per l'Italia, ma - rispetto al resto - è relativamente poca cosa. E le prospettive prossime, il 2014, restano pesanti: I primi sei mesi - dell'anno hanno visto il fatturato interno perdere un ulteriore 30%. Non che l'estero abbia sin qui coperto per intero quanto perso dall'inizio della crisi, ma senza quello si sarebbe alla canna del

gas. All'estero, la Verincolor ci è andata portando in valigia campioni ed esperienze. Prima regola: essere in grado di dare produzioni al top di gamma. Non si diventa fornitori Bmw, per fare un esempio, se non vernici i pezzi al massimo della qualità. E Starbucks, il colosso del caffè, non ti affiderebbe da verniciare 40 mila caffettiere se non avesse garanzie adeguate.

Prima regola, quindi: apposto con innovazione e qualità. A questa, la famiglia Arrigoni-Baronchelli in questi ultimi tempi ha affiancato una sorta di diversificazione sulla quale qualche riservatezza resta. È la Italmesh, una srl collegata a Verincolor che realizza strutture in rete di alluminio stirate e vernicia-

te. Un prodotto che sta facendo impazzire gli architetti: pannelli di rete in alluminio che "fanno vedere e non vedere" utilizzati per controsoffittature, per coprire parcheggi, grandi facciate e via elencando. Il Medio Oriente, con i suoi grandi progetti edilizi, è l'area più ricettiva. In Kuwait, ad esempio, le reti Italmesh sono state utilizzate al complesso "Pearl Marzouq" e qualche altro progetto - ben più importante - potrebbe essere annunciato a giorni.

Obiettivo 2014 - dice Daniela Arrigoni - «è quello di incrementare la nostra verniciatura grazie alle reti Italmesh» mentre sul fronte più interno si rafforzerà il laboratorio e si investirà in un nuovo impianto: un forno statico per le lavorazioni voluminose e pesanti. Obiettivo a medio termine: tornare ai 4 milioni di ricavi ante-crisi. E per arrivarci serve, come scritto, una montagna di energia. **gi.bo.**

VERNICI E RETI

L'azienda (14 addetti) fa lavorazioni di verniciatura per conto terzi ma ha «scoperto» le reti di alluminio