

ECCELLENZE

Oro grigio

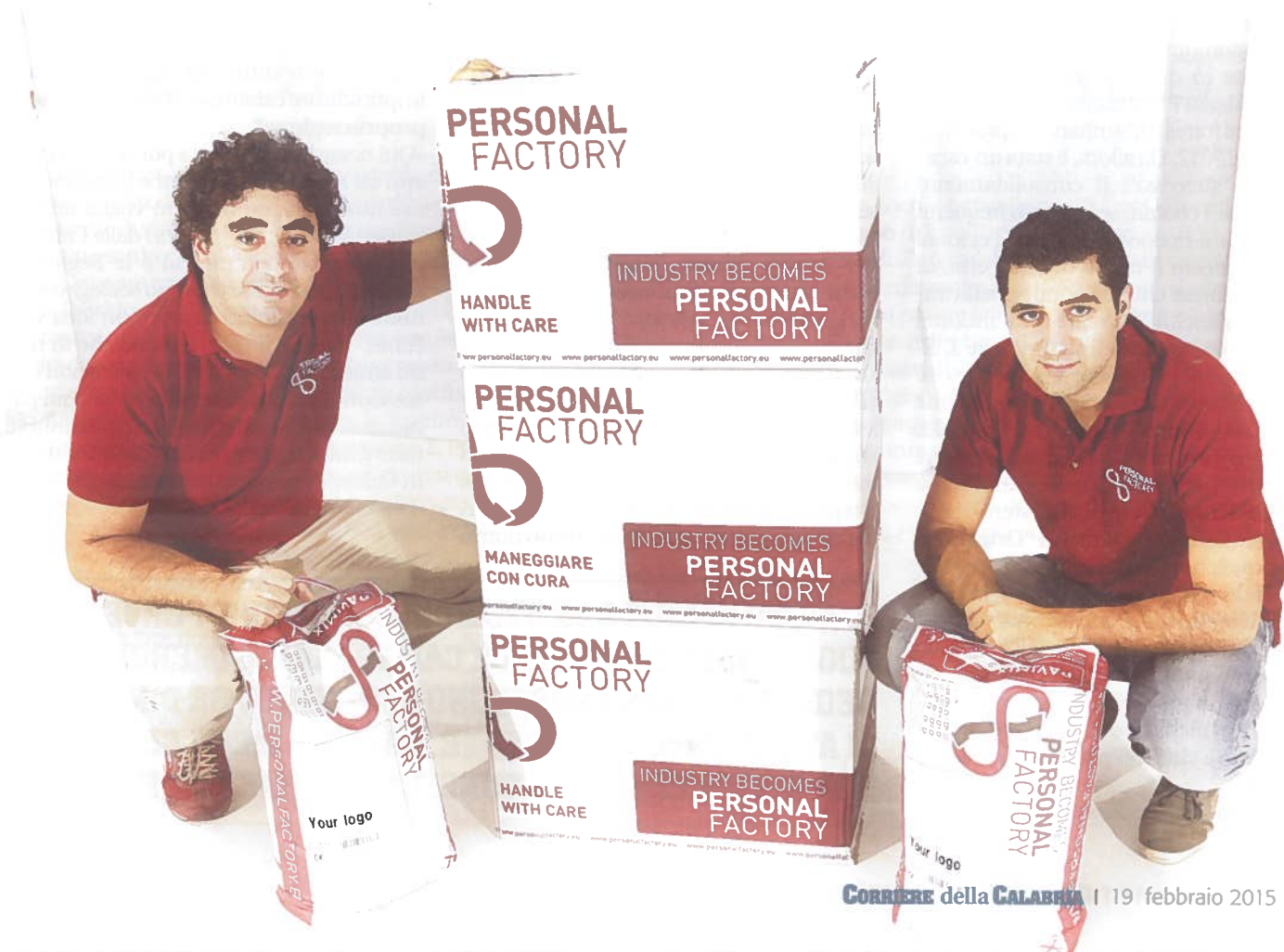
Intervista a Francesco Tassone, uno dei "padri" di Personal Factory, la startup calabrese che, partendo da un'idea semplice ma innovativa, è diventata oggi uno degli interlocutori delle multinazionali estere

Zaira Bartucca

Se si sente la parola "origami", ai più viene in mente l'arte giapponese di piegare la carta. A chi lavora nell'edilizia, più probabilmente, torna alla memoria un'autentico ritrovato nella tecnica che consente, da materie prime "base", di creare miscugli complessi che poi vengono impiegati nel...



Il servizio dedicato dal nostro giornale nel gennaio del 2012 all'intuizione imprenditoriale dei fratelli Tassone (sotto, da sinistra, Francesco e Luigi mostrano confezioni dei loro prodotti). A pagina 36, l'ultima versione di "Origami", la macchina inventata dai Tassone, che sta rivoluzionando la preparazione di prodotti per l'edilizia





... settore. Senza limiti – come accadeva prima – di materia, colore e quantità, e senza macchinari ingombranti, perché “Origami” riesce a stare in qualche metro di spazio. L’hanno ideata Francesco e Luigi Tassone, due giovani fratelli di Simbario, in provincia di Vibo, nel 2012. Da allora, è stata un’escalation di “successi”: il consolidamento dell’azienda, i contatti sempre più frequenti con l’estero, il riconoscimento a “Personal factory”, questo il nome del progetto, di startup calabrese che nell’anno appena trascorso è riuscita a creare più indotto. Un’ascesa che perfino il settimanale *L’Espresso* ha, nei giorni scorsi, notato, e che oggi sta portando l’idea dei fratelli Tassone a espandersi di mese in mese (per fine 2015, gli imprenditori contano di crescere «sette volte tanto») e che pone quest’ultimi come seri interlocutori del mercato estero.

Qual è l’aspetto innovativo di “Origami”?
«Fino a qualche anno fa, i prodotti per l’edilizia venduti in polvere venivano prodotti in grandi fabbriche, e occorrevano ore per passare da un tipo di prodotto all’altro. Con questo sistema, il passaggio è molto più rapido, e si possono creare quantità di materiale anche “piccole” e di diversi colori». **Cioè malte e simili si possono “personalizzare”?**

«In un certo qual modo. Prima non esisteva

tutta questa versatilità».

Chi può utilizzare “Origami”?

«I produttori di materiali edili. Noi ci occupiamo di vendere l’idea e la chimica: al produttore non resta che acquistare le materie prime, come sabbia, cemento e calce idraulica. Il tutto, con un notevole abbattimento dei costi di trasporto, e dunque con un conseguente risparmio energetico e con emissioni di Co2 decisamente più contenute».

Per l’anno appena trascorso risultate come la startup calabrese che ha creato maggiormente indotto: confermate il dato?

«Non ne sono a conoscenza. Mi sento però di dire che siamo forse l’unica startup “effettiva”: con una sede a Simbario, un ufficio commerciale a Milano che si occupa del mercato estero, 24 dipendenti diretti e una cinquantina che fanno parte dell’indotto. A maggio o a giugno, poi, apriremo un nuovo

stabilimento a Simbario. Contiamo di averne ben presto quattro: uno che funga principalmente da laboratorio, uno che si occupi di ricerca e sviluppo, uno di produzione chimica, e poi il nostro più grande investimento: il laboratorio di progettazione meccanica».

Come stanno rispondendo i produttori calabresi?

«In maniera discreta. Certamente anche in Calabria si valuta in maniera positiva la qualità che offriamo, ma qui le disponibilità a investire sono basse. In regione abbiamo venduto tre macchine: una ad Amantea, una a Grisolia e una a Reggio Calabria. Il vero punto di forza del progetto, sta però con i contatti con l’estero, dove abbiamo venduto a oggi cinquanta impianti. Altri contiamo di venderli a

breve. Abbiamo infatti all’attivo numerose collaborazioni con multinazionali di tutto il mondo».

Quali sono le difficoltà oggettive per un imprenditore calabrese di affermarsi nella propria regione?

«Qui nessuno ti apre una porta se non te la apri da solo. L’aiuto di enti e istituzioni? A noi non è pervenuto. Non voglio andare troppo lontano, ma già fuori dalla Calabria le Camere di commercio e le Regioni ti spianano la strada e ti danno sostegno economico se dimostri di avere un’idea vincente. Da noi, invece, a meno che tu non sia amico di qualcuno, la Regione non esiste. Con “Personal factory” viviamo un paradosso: interagiamo con le istituzioni di tutto il mondo per progetti, accordi e simili. In Calabria, nessuno si è mai fatto vivo».

z.bartucca@corrierecal.it

© riproduzione vietata

«L’AIUTO DI ENTI E ISTITUZIONI A NOI NON È PERVENUTO. FUORI DALLA CALABRIA LE CAMERE DI COMMERCIO E LE REGIONI TI DANNO SOSTEGNO ECONOMICO SE DIMOSTRI DI AVERE UN’IDEA VINCENTE. DA NOI, A MENO CHE TU NON SIA AMICO DI QUALCUNO, LA REGIONE NON ESISTE.»