



ECCELLENZE DALLE CAMICIE AL PETROLIO, DALLA NAUTICA DELLA C.BOAT A TECNOBOX E AL CAFFÈ DELLA ZICAFFÉ

Chi rema controcorrente

Produzione ed export in calo in tutti i settori. Cassa integrazione alle stelle. Ma anche «imprese e territori che stanno mantenendo e alimentando vantaggi competitivi, con risultati, in termini di produzione, reddito e occupazione, in evidente controtendenza». È la sorpresa contenuta nel primo rapporto 2010 dell'osservatorio congiunturale della fondazione Res, istituto di ricerca su economia e società in Sicilia nato due anni fa con il supporto della **Fondazione Banco di Sicilia** e di **Unicredit group**. Se in primo piano c'è ovviamente il pesante impatto della crisi sull'economia regionale, il documento dell'ente guidato da Carlo Trigilia mette anche in luce l'esistenza di casi virtuosi e nicchie di ec-

Produzione ed export in calo? Non per tutti. Ecco le imprese che crescono di più

cellenza. Tra Palermo, Messina e l'Etna Valley, ci sono infatti aziende che cercano di remare controcorrente, cioè di crescere attraverso l'innovazione di prodotto, di servizio o di processo, proiettandosi verso i mercati internazionali. Prendiamo **Camicissima**, brand della storica camiceria Fenicia di Palermo che nel 2004 ha scelto di scommettere sul low cost di qualità con la formula quattro camicie a 99,90 euro. Oggi i monomarca sono già un centinaio e l'ad Fabio Candido, figlio del fondatore, ha chiuso l'ultimo esercizio registrando un fatturato di 31 milioni, in crescita del 18%. Ma la novità più rilevante è lo sbarco negli Usa: in novembre è stato inaugurato il primo store newyorchese, e nei prossimi cinque anni il gruppo punta a raggiungere quota cento punti vendita. Il tutto senza rallentare gli investimenti in Italia, dove da qui al 2013 sono previste 60 nuove aperture, e continuando a sviluppare la linea donna, che attualmente vale il 5% del giro d'affari. Ha invece resistito alla crisi grazie ad una strategia di diversificazione inaugurata a fine anni '90 la **Cida**. **La vie en rose**: l'ad Patrizia Di Dio, vicepresidente di **Confcommercio Palermo** e del consiglio nazionale di Terziario donna, ne ha guidato l'espansione dall'abbigliamento donna alla nicchia delle divise di rappresentanza per società aeroportuali, strutture alberghiere e cliniche. Tra i clienti ci sono molti hotel palermitani, le società di gestione degli scali di Palermo, Catania, Ancona, Rimini, Forlì e Bologna ma anche tutti i punti vendita diretti della **H3G**. «A partire dal 2007 il calo dei consumi si è fatto sentire e abbiamo dovuto chiudere molti negozi, ma il settore divise, che si è allargato al contract per hotel e navi, ha tenuto», racconta Di Dio. «Oggi rappresenta il 25% del fatturato, che quest'anno tornerà a crescere». Nell'ambito dei corredi per imbarcazioni, la prima commessa ha riguardato gli interni di uno yacht firmato **C.Boat**, una delle re-



Una delle imbarcazioni di C.Boat. Nel tondo, il fondatore Mauro Corvisieri



altà più giovani (solo tre anni di vita) e innovative della cantieristica siciliana. Il fondatore Mauro Corvisieri ha puntato sugli scafi in acciaio e su caratteristiche costruttive che rendono questi yacht solidi come rimorchiatori e molto spaziosi. A un prezzo competitivo, perché il materiale costa meno della vetroresina e chi sceglie C.Boat non paga, per ora, il «prezzo del brand». Ed ecco i risultati: «Nei cantieri di Monfalcone (ma ora Corvisieri vorrebbe centralizzare le attività a Palermo, ndr) abbiamo già prodotto quattro yacht da 27 metri e abbiamo numerose commesse che ci fanno prevedere un fatturato di 5 milioni, in crescita del 50% rispetto al 2009. Ci sono anche due manifestazioni di interesse per il nuovo 48 metri, lanciato due mesi fa. Se questa è la crisi, speriamo che duri». Il target, d'altronde, non rientra certo nella fascia più colpita dalla recessione. Lo stesso si può dire per i servizi della **Corvisieri yacht charter**, prima creatura dell'imprenditore, specializzata nell'affitto di imbarcazioni, jet ed elicotteri per spostamenti tra le location vacanziera più gettonate dai vip: le Eolie, l'Argentario e la Costa Smeralda, dove Corvisieri trasferisce il suo quartier generale all'inizio della stagione estiva.



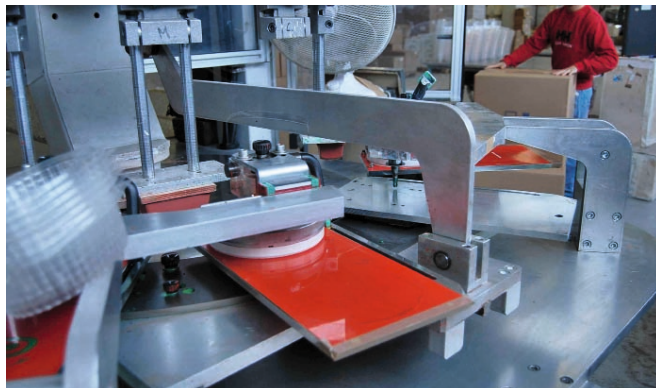
Patrizia Di Dio

AFFARI IN UN BOX

Sempre a Palermo sta lavorando per espandere la propria quota di mercato nell'horeca la **Tecnobox**, che commercializza contenitori per il confezionamento alimentare. Attualmente il 70% circa del fatturato, 8,5 milioni nel 2009, viene dalla vendita di vaschette con coperchio e vassoi (questi ultimi prodotti nello stabilimento della **Sirap-Gema**, con cui Tecnobox ha un accordo di partnership) alle maggiori catene di supermercati presenti in regione, ma ora l'ad Marcello Trapani punta molto su gelaterie, pasticcerie e società di catering, a cui offre



I macchinari per produrre le confezioni della Tecnobox



Una pressa per produrre coperchi in pvc

anche un servizio di personalizzazione dei prodotti, dai piatti monouso alle scatole portatorte, con il logo del loro esercizio. E continuano a crescere anche piccole realtà di eccellenza in settori tradizionali come l'alimentare e quella via di mezzo tra l'artigianato e l'alta tecnologia che è la produzione di biciclette: è il caso della **Montante cicli**, fondata negli anni '20 da Calogero Montante, ciclista e genio imprenditoriale a cui qualche anno fa è stato dedicato un romanzo, *La volata di Calò*, edito da Sellerio e impreziosito da un racconto di Andrea Camilleri. La sua azienda, oggi presieduta dal nipote Antonello Montante, presidente di **Confindustria Caltanissetta** e vicepresidente di **Confindustria Sicilia**, si è trasformata nel gruppo **Msa (Mediterranean shock absorbers)**, leader nel settore degli ammortizzatori per veicoli industriali e ferroviari, con stabilimenti in Piemonte e Veneto. Ma la divisione cicli, che sforna modelli techno-vintage ispirati alla leggendaria Kalos, prodotta fin dagli anni '30, e al tandem Montanem, è ancora un fiore all'occhiello.

IL MONDO IN UNA TAZZINA

È nata nello stesso periodo storico e non si è fatta spaventare dalla crisi, continuando a crescere nell'ordine del 4% all'anno, un'altra azienda familiare, la **ZiCaffè**, fondata a Marsala da Vito Zichitella e ora guidata dalla terza generazione, che l'ha portata ad

espandersi anche all'estero. «Ormai vendiamo le nostre miscele in tutti i continenti. Dall'export ricaviamo il 20% del fatturato, che ha toccato lo scorso anno i 10,5 milioni», racconta il vice presidente con il nostro marchio, un'iniziativa che pensiamo di lanciare anche in Corea del Sud e in Sudafrica. Per quanto riguarda l'Europa, stiamo progettando corner dedicati all'espresso all'italiana da inserire in esercizi già esistenti». Dallo stabilimento situato nella zona industriale di Marsala, che l'azienda ampliarà fino a raggiungere una superficie coperta di 3500 metri quadri, escono ogni anno 1,5 milioni di chili di miscela di caffè ricavata dai chicchi provenienti da Brasile, Guatemala, Perù e Indonesia. Il 45% del prodotto è destinato al canale bar, il 40% viene venduto al consumatore finale tramite la gdo e il rimanente si trasforma in cialde e capsule per le vending machine.

Venendo all'indotto dell'industria petrolchimica e alle attività correlate, tra le società attive nelle costruzioni meccaniche e nella fabbricazione di tubazioni per raffinerie c'è la **Sim** di Priolo Gargallo, uno dei comuni del polo petrolifero siracusano. Fondata nel 2000 dai fratelli Guido, Carmela e Vania Caporale, l'azienda fin dal 2004 si è focalizzata sul mercato estero, portando a termine importanti commesse (raffinerie e rigassificatori) in Venezuela, Belgio, Francia, Gran Bretagna, Spagna, Croazia e Romania, per clienti come **Total**, **Bp** e **Foster Wheeler**. Attualmente sta lavorando in Grecia, Germania, Francia e Olanda, e in portafoglio ha progetti che porteranno il giro d'affari 2010 a 50 milioni contro i 35 del 2009. Gli interessi della società capeggiata da Guido Caporale si estendono però anche al nucleare: dopo aver partecipato ad una gara d'appalto per un impianto di Areva, attualmente Sim è in lizza per i lavori presso la centrale **Enel** di Mochovce, in Slovacchia. Si occupa invece della fase di distribuzione e commercializzazione dei carburanti la catanese **Sp energia siciliana**, a cui fa capo una rete di 275 impianti (convenzionati o di proprietà, a marchio **Sp**, **Esso** o **Erg**) nel centro e sud Italia e in Lombardia. Dallo scorso anno l'azienda, battezzata con l'acronimo del nome del fondatore Sebastiano Pappalardo, è guidata dal nipote Orazio Romeo, che ha chiuso il bilancio 2009 con 250 milioni di ricavi.

E a Catania e dintorni, nella cosiddetta Etna valley, si concentrano anche molte piccole e medie eccellenze dell'innovazione tec-

ETNAPOLIS

Il commercio passa da qua

Uno dei più grandi centri commerciali d'Europa, con 210 mila metri quadri coperti, 45 mila metri di parchi e giardini e un grande lago. Si chiama **Etnapolis** perché sorge nel comune di Belpasso (Catania), proprio alle pendici del vulcano. Ma Massimiliano e Doriana Fuksas, che ne hanno curato il progetto, l'hanno soprannominato Città del

tempo ritrovato. All'interno del centro, che attira in media un milione di visitatori ogni mese, si trovano 140 negozi, un multisala **Warner Village**, 14 ristoranti, uno sportello del **Banco di Sicilia** e una postazione Codacons a tutela della trasparenza delle attività commerciali. L'area EtnaExpo ospita poi manifestazioni fieristiche a carattere regionale.



La sede della Sp e Sebastiano Pappalardo



nologica. Dalla Jepssen di Marina Tagliavolere, produttore di sistemi che integrano in un unico apparecchio le funzionalità di tv, decoder digitale, pc, game station e lettore dvd, alla Temix, nata nel 2003 e vincitrice, in cordata con altre due aziende etnee, di una commessa da 20 milioni di dollari per il piano di ricostruzione della rete di telecomunicazioni in Iraq. A partire da giugno (finora i lavori sono rimasti bloccati in attesa dei risultati elettorali e della formazione del nuovo governo) la società, che nel 2009 ha fatturato 5,5 milioni, ma quest'anno arriverà a dieci, realizzerà «una rete in fibra ottica per il Ministero delle ferrovie e la copertura di tre grandi province con la banda larga wireless basata



Miscelatori di caffè della ZiCaffè

su tecnologia Wimax», come spiega il fondatore e ad Armando Caravella, che detiene con alcuni soci il 45% di Temix, la cui quota di maggioranza fa capo alla catanese Compunet. «Come siamo arrivati in Iraq? Fin dall'inizio abbiamo puntato sull'estero, perché in Italia il mercato è troppo condizionato dalle aziende leader. Siamo molto attivi in Medio Oriente, Asia e Nord Africa. In Libia creeremo, in base ad un accordo con la fondazione Gheddafi, una piattaforma informatica che metterà in rete le scuole di tutto il paese. All'India forniamo prodotti per la sorveglianza del territorio e la difesa, e abbiamo progetti in corso in Algeria e Nigeria».

TECNICA E TREND

Un team, parecchi business

Un gruppo integrato che fa della diversificazione dei mercati e dei prodotti la propria forza. La **Technical&trend**, società di consulenza finanziaria globale fondata nel 2001 a Ragusa da Gerlando Termini, coglie le opportunità aperte dalla crisi e si affaccia su nuovi business: con questo obiettivo in gennaio è nato Technical group, che riunisce la stessa Technical&trend (sotto la responsabilità di Rocco Guardabasso) e altre tre realtà attive in segmenti diversi.

Technical&credit, guidata da Giorgio Giacchino, si occupa di credito e assicurazioni, Technical&communication, di cui è ad Stefano Pucci, organizza eventi e fa attività di marketing e comunicazione, mentre la neonata Technical&luxury, capeggiata da Tommaso Leone, venderà e noleggerà beni di lusso (auto, gioielli, opere d'arte) attraverso un portale web su cui anche le piccole realtà commerciali potranno esporre la propria merce in cambio di una provvigione.



ENERGIA DAL SOLE

Nel capoluogo della provincia, poi, si spera in un rapido avvio della produzione di pannelli fotovoltaici nello stabilimento M6 di StM, in jv con Enel green power e Sharp, sta già iniziando a far sentire il proprio impatto sull'indotto. La Sud Trasporti, specializzata in trasporti industriali intermodali (nave-gomma), è stata per esempio scelta come coordinatore di una cordata di aziende che gestiranno le attività logistiche e di gestione del magazzino del colosso giapponese sull'isola. E l'azienda, che oggi lavora soprattutto nel sud Italia e in alcuni paesi europei grazie ad una flotta di 600 mezzi, intende anche ampliare il proprio raggio di attività: «Libia, Marocco e Tunisia sono direttrici di sviluppo a cui guardiamo con molto interesse», spiega il dg Mauro Bressan, che per il 2010 prevede un giro d'affari di 21 milioni. Il settore dei trasporti, cruciale per l'isola, vede poi tra gli attori più significativi la Mavi, distributore esclusivo di Renault Trucks con sedi a Palermo, Catania e Messina. La società, attiva da 40 anni, ha un giro d'affari di 46 milioni e controlla il 25% del mercato siciliano dei veicoli industriali, grazie ad un'offerta che prevede anche il noleggio a breve e lungo termine per rispondere ai picchi di domanda legati alla stagionalità e molti servizi: «Per esempio ritiriamo l'usato sostituendolo con mezzi seminuovi. Così si eliminano costi di manutenzione e spese accessorie», spiega il titolare Mario Madonia. «In una regione in cui la rete di trasporto è carente, il nostro lavoro non è solo vendere camion: dobbiamo anche trovare soluzioni per agevolare il più possibile i clienti».

Chiara Brusini