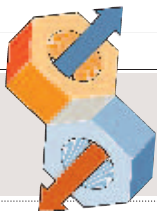


IMPRESE E RIPRESA
L'INNOVAZIONE VINCENTE



Il segreto. Nella «JY» entrambi i filetti terminano in punta Leader. La Akifix si spartisce il business globale con la Jau Yeou

Una super-vite tra le pareti dell'Asia

Con la sua invenzione Marinelli sfida i colossi nei sistemi di fissaggio per il cartongesso

di Lionello Mancini

«I cinesi? Sono fuori di testa, nel bene e nel male. A me danno qualità altissima, a livello tedesco; ma fanno anche gran patacche. Certo che là gli operai devono farne ancora di strada...». Andrea Marinelli, anconetano, classe '65, non è un sindacalista. È un giovane imprenditore che si è inventato una nicchia - i sistemi di fissaggio per il cartongesso - dentro la quale prospera. E con lui decine di impiegati, tecnici, venditori, corrieri, produttori italiani e cinesi. Un piccolo, solidissimo sovrano da 25 milioni di fatturato in un mercato superspecialistico che nemmeno si immagina esista e invece non solo esiste, ma cresce, inventa e sforna nuovi prodotti. «Lo sa come faccio a sapere se l'ultima novità che metto in vendita è valida? Qui nelle Marche gli artigiani che montano il cartongesso sono una cinquantina, ci conosciamo tutti: devono tirar su pareti e controsoffitti, avvitarli ai telai metallici, forarli, rifinirli. Se la sera hanno le braccia meno stanche e gli fa meno male la schiena, vuol dire che la nuova vite è buona, entra veloce, resiste di più, non si spacca. Vuole dire che la qualità della prima vite è la stessa della millesima che infili in un giorno. E chi monta pannelli 8-10 ore al giorno, sconti non ne fa a nessuno».

Con questa logica semplice e di sicura efficacia, nel minimondo globale di viti, tasselli, staffe, ganci e taglierini, Marinelli tiene a bada colossi svizzeri e francesi, impone qualità altissima a produttori asiatici e, insieme alla qualità, pretende pure standard di lavoro decenti per gli operai cinesi, «perché io so quanto è fatica lavorare qui a Monsano, a Taiwan o in Calabria. Una volta - racconta - sono entrato in una fabbrica cinese e dopo dieci passi stavo per svenire dai fumi. Io sono scappato, ma lì ci lavorano decine di operai. Ho detto al padrone: "Siete matti? Qui ci vogliono degli aspiratori". Ma lui ha fatto spallucce. Per forza, poi, sono competitivi...».

Tutto comincia in un garage

Dubbi - beato lui - Marinelli non ne ha mai avuti, nemmeno quando 18 anni fa smise di vendere i prodotti per l'edilizia della multinazionale svizzera Hilti. «Nel 1992 ho cominciato a produrre viti e poco altro nel garage di casa. Quando mi sono messo in proprio avevo 18 milioni in banca e il ricavato della vendita della Panda di mia madre. Ma la mia strada l'avevo chiara: non mi interessava mettere su un'onesta impresina tra le tante dell'edilizia. No. Meglio una nicchia, i sistemi di fissaggio del cartongesso, ma per diventare il "numero uno"».

Fatturato '92, tradotto in euro: 300mila. Per arrivare a fatturare 25 milioni vendendo miliardi di viti, tasselli e staffe dal costo unitario infinitesimale, il giovanotto ha lavorato duro per quasi due decenni, senza deragliare dai "suoi" binari: «Mai uscire dal cartongesso, produrre e vendere al massimo della qualità, mai smettere di innovare, servire velocemente la clientela. Frenare appena il pericolo è in vista». Così, dribblando crolli della domanda, credito rapace, infrastrutture insufficienti e concorrenza cinese, il patron dell'attuale Akifix ha creato il suo piccolo impero, «che tra due anni non avrà più debiti» con le banche.

Nella sua storia c'è un prima e un dopo 1999. Giusto? «Giusto. È nel '99 che nasce l'avventura della vite "JY", il prodotto super che ho inventato io e che mi ha portato a essere il terzo cliente mondiale di un gigante taiwanese del settore, la Jau Yeou Industries. Le viti con le iniziali "JY" impres-



Andrea Marinelli, fondatore della Akifix, ha messo in riga anche i cinesi

La fabbrica cinese (sopra) di un fornitore di Andrea Marinelli, come si presenta dopo gli interventi di risanamento imposti e finanziati dal giovane imprenditore marchigiano per migliorare lo standard di vita degli operai. Quarantaquattro anni, nato a Ancona, quattro figli, Marinelli (a sinistra) ha fondato 15 anni fa la Akifix, società di eccellenza nella nicchia delle viti per cartongesso. Grande appassionato di calcio, è presidente e sponsor della Piano San Lazzaro (An). Sopra di lui, il marchio della sua invenzione fatta realizzare a Taiwan: una vite modificata che aumenta le prestazioni grazie alla qualità dell'acciaio e al disegno della filettatura. Le iniziali "JY" indicano la taiwanese Jau Yeou, di cui Marinelli è oggi il terzo cliente mondiale dopo le multinazionali tedesca Würth e svizzera Hilti

se sulla testa sono ormai un brand internazionale riconosciuto, ammirato e copiato».

Vale la pena di sentirla raccontare bene, la storia del prodotto super. «La vite "punta chiodo fosfatata nera" è l'articolo che caratterizza il settore del cartongesso. Non se ne può fare a meno. L'unico parametro che varia è la lunghezza, in base allo spessore delle lastre da applicare. Per un artigiano del cartongesso, il gesto classico quotidiano è quello di inserire viti che, con un unico gesto, perforano prima il cartongesso e poi il profilo metallico da 6/10 di millimetro su cui la lastra va fissata. Un artigiano compie questo gesto qualche migliaio di volte al giorno; una vite di ottima qualità perfora facilmente il profilo metallico, una di scarsa qualità metterà a dura prova la pazienza dell'artigiano e anche il suo braccio. Date le sue dimensioni (quella più usata è lunga 25 millimetri, diametro Ø 3,5), la parte più difficile nel fabbricare viti è quella di ottenere una buona filettatura: più l'acciaio è tenero,

più è facile da incidere e perciò più a lungo durano le matrici. Alla fine la vite costa meno, ma rende meno. Se l'acciaio usato è più tenace, la vite è più cara, ma dura di più, perché le matrici si usurano prima. Com'era, fino al 1998, una vite da cartongesso? Era una vite d'acciaio più o meno tenace con un doppio filetto elicoidale: uno che terminava in punta e l'altro che si fermava circa 1,5 millimetri dalla punta».

Disegni e speranze

L'invenzione di Marinelli è stata quella di immaginare una vite in cui entrambi i filetti - non più uno solo - terminassero in punta. «Chiesi a un ingegnere di riportare su un disegno tecnico questa vite a due filetti, ma sapevo di non essere in grado di produrla, dovevo trovare una grande azienda specializzata, altamente tecnologica, che credesse nel progetto e che, soprattutto, desse ad Akifix l'esclusiva sul mercato europeo».

La fabbrica che serviva venne individuata

a Taiwan. Era la Jau Yeou Industries, la più famosa della regione, con i migliori macchinari, il cui proprietario era anche presidente dei produttori di viti di Taiwan. «Se non ce la fanno loro - pensai - vuol dire che l'idea è impossibile. Andai a Taiwan con i miei disegni e le mie speranze. Ai tecnici della Jau Yeou piacque molto l'idea di realizzare una matrice che filettasse in quel modo una vite del miglior acciaio, con assoluta precisione».

La matrice fu realizzata in Giappone e nel giro di tre mesi si passò alla prima campionatura, che testammo nel nostro laboratorio. I primi dati furono incredibili: +30% di capacità di perforazione rispetto alla miglior vite del mercato europeo. A quel punto dettai le mie condizioni: per avere la certezza di una qualità costante, imposi di non sfruttare al 100% la matrice, ma solo all'80%: se il macchinario poteva filettare un milione di viti, la JY si impegnava a filettarne solo 800mila. E pagai volentieri il

tributo alla qualità, un sovrapprezzo del 3% sul costo finale. Poi ottenni dalla Jau Yeou un forte trattamento anticorrosivo: 48 ore di resistenza alla nebbia salina, anziché le normali 24 ore. A quel punto, il prodotto era perfetto: mancava solo un elemento caratterizzante, indispensabile per distinguersi nel mercato europeo. Problema non da poco, visto che le viti da cartongesso sembrano tutte uguali e il fondamentale dettaglio del doppio filetto è davvero minuscolo: si arrivò così all'idea della marchiatura della testa delle viti con le lettere «JY». A gennaio ero volato a Taiwan, a ottobre il prodotto super era già in vendita». Il successo è immediato, tanto che la crescita dei ricavi delle «JY» ha trascinato con sé centinaia di altri articoli più tradizionali.

«Passati 10 anni, posso dire che oggi la vite JY è la numero uno in Europa e la Jau Yeou ancora mi ringrazia dell'invenzione. Come mi ringrazia? Garantendo ad Akifix un prezzo competitivo per le viti, nonché l'esclusiva di vendita sul mercato europeo. Io ho concesso gratuitamente alla Jau Yeou la vendita di questa vite in Asia, Giappone e negli Usa». Risultato: oggi Akifix è il terzo cliente della Jau Yeou, preceduta solo dai colossi multinazionali Würth (tedesco) e Hilti (svizzero).

Conti in ordine

Un'azienda sana, la Akifix, con i conti e le carte a posto. La Guardia di Finanza ha operato negli anni scorsi due controlli approfonditi, durati mesi. «Il primo si è concluso con 6mila euro di multa, che abbiamo pagato subito perché avevano ragione - racconta Marinelli -; il secondo è finito con una stretta di mano e i complimenti dei finanziere. Ma io so che torneranno». E perché dovrebbero? «Perché in Italia è così: io sono un'azienda a posto e se c'è da pagare, pago. Proprio le Fiamme gialle mi hanno spiegato che le verifiche costano e loro non possono perdere tempo in controlli che finiscono magari con un milione di multa che poi, però, nessuno pagherà mai».

Dopo il boom degli anni 2000, oggi Marinelli è contento di un paio d'anni durissimi in cui ha perso solo il 4% di fatturato, il che gli ha permesso di non lasciare a casa nessuno. Né a Monsano dove sono gli uffici e magazzini, né a Camerano dove si produce la parte in nylon dei tasselli, né a Falconara dove la plastica viene assemblata con le viti che arrivano da Taiwan. Già, il trasporto.

Un tasto che, insieme a quello del credito, è meglio non toccare. L'Adriatico è un mare abbandonato, i suoi porti gravemente inadeguati: «Faccio arrivare da Taiwan 140 container di viti ogni anno. Se racconto le peripezie dei miei carichi non vengo creduto. Dal porto taiwanese di Kaohsiung, le navi di Evergreen o Mcs portano i box fino a Gioia Tauro, dove vengono caricati su navi più piccole che possono entrare nel porto di Ancona. Tempo impiegato: 40-45 giorni; costo: 1.800 euro a container. Per la tratta Kaohsiung-La Spezia bastano 18 giorni. Capito? E se io ho fretta, a Gioia Tauro faccio caricare la merce su un Tir, ma io spendo altri 1.200 euro. È normale tutto questo?».

La visita alla Akifix finisce con l'esibizione di una foto: «Vede questo stabilimento? Tutto ordinato, pulito, in ordine, con le strisce gialle dipinte in terra per non entrare per sbaglio nelle aree a rischio. Bene, questo stabilimento lavora per me, ma è in Cina. Io ho dato un sacco di soldi al proprietario per tenere la fabbrica ordinata, vivibile per gli operai». Così ragiona Marinelli, è così che la vedono molti piccoli giganti del made in Italy.