

ARREDAMENTO/2 FRIGERIO TENDE DA SOLE

## Alla ricerca del cono d'ombra

Papà alla produzione, la mamma in amministrazione e il figlio Alessandro al marketing. Ecco una multinazionale a gestione familiare che fabbrica tutto in casa e vuole solo fornitori italiani. Per avere la garanzia della qualità.

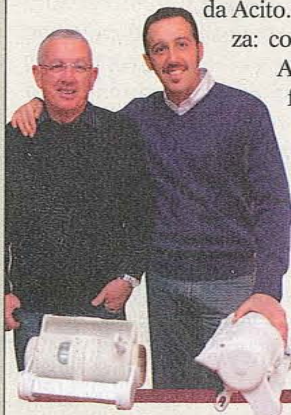
Un miracolo interamente made in Italy quello di Frigerio tende da sole di Capurso in provincia di Bari. Fatto innanzitutto di caparbietà perché comunque è sempre complicato fare azienda nel Sud: soprattutto se il fondatore, Antonio Frigerio, viene da Lecco e a Bari si è fermato trent'anni

per amore della moglie Alida Acito. E di lungimiranza: come spiega il figlio Alessandro (nella foto con il padre) che si occupa del marketing: «Già fra il 2004 e il 2005 avevamo intuito che la crisi si stava avvicinando come avvertivano i nostri rivenditori nella grande distribuzione europea e americana e anche i negozi specialistici». Così partì la rivoluzione fatta di stile e colore. Intelligenza e innovazione sono gli ingredienti che, fin dall'inizio, hanno caratterizzato questa azienda a rigorosa conduzione familiare: papà Antonio si occupa della produzione, mamma Alida dell'amministrazione e Alessandro del marketing: «I manager quando entrano in aziende come la nostra creano sempre qualche scompenso». Una grande famiglia che oggi occupa 150 persone, con due stabilimenti di complessivi 15 mila metri quadrati di cui 10 mila coperti. Il fatturato si aggira fra 18 e 20 milioni di euro l'anno: il 30% viene dall'esportazione in Europa, Stati Uniti e anche Australia.

Una storia di successo quella della Frigerio tende. La crescita avviene passo dopo passo. Allargando l'attività, dalla fase di

puro assemblaggio alla produzione di tutti i componenti con una caratteristica: tutta la produzione avviene in Italia e anche i fornitori devono essere italiani.

Nel 1999, con l'ingresso di Alessandro in azienda avviene l'ultima svolta. L'impresa qualifica l'azione di marketing, vengono conseguite tutte le certificazioni Iso 9001 e la marcatura Ce. La comunicazione, fatta di campagne pubblicitarie mirate, si completa con la partecipazione alle maggiori fiere in Italia (T&T), Stati Uniti (Ifai), Francia (Equibe), Spagna (Ibertoldo) e Dubai (Big Five). La crescita di Frigerio è inarrestabile grazie anche all'alta qualità dell'ufficio tecnico che, partendo dalle tende, ha messo a punto sofisticati sistemi di coperture tecniche capaci di adattarsi a tutte le superfici per garantire protezione sempre. «Non a caso» sorride Alessandro Frigerio «il nostro slogan è: ombra su misura».



«I manager quando entrano in aziende come la nostra creano sempre qualche scompenso». Una grande famiglia che oggi occupa 150 persone, con due stabilimenti di complessivi 15 mila metri quadrati di cui 10 mila coperti. Il fatturato si aggira fra 18 e 20 milioni di euro l'anno: il 30% viene dall'esportazione in Europa, Stati Uniti e anche Australia.

ARREDAMENTO/3 MV LINE

## Rottama&Rinnova: la formula antizanzare

Dalla produzione di zanzariere alla realizzazione di sistemi integrati commercializzati con un marketing molto aggressivo: evoluzione di un business.

Mv Line ha cambiato il concetto di zanzariere: da semplice schermatura contro gli insetti a sistema di protezione integrato. Con stabilimento di produzione, lavorazione, assemblaggio e logistica situato ad Acquaviva delle Fonti in provincia di Bari, questa azienda opera da oltre 15 anni sul mercato dei sistemi filtranti e oscuranti contro gli insetti. I punti di forza sono sempre stati progettazione e realizzazione, eseguite esclusivamente all'interno dello stabilimento, sia dei prototipi che di tutte le serie che compongono i diversi modelli. Il 90% dell'offerta è costituito da zanzariere. Il restante 10 da soluzioni avvolgibili. «Quando ho fon-

dato l'azienda» spiega l'amministratore unico Paolo Montanaro «ho creduto nel suo sviluppo perché mi ero reso conto che la seramentistica in edilizia stava cambiando radicalmente e l'attenzione dei clienti era rivolta a soluzioni esteticamente piacevoli che potessero dare un'impronta stilistica di un certo livello all'abitazione». L'azienda di Montanaro ha scommesso su nuove strategie di marketing come la formula «Rottama&Rinnova»: anziché effettuare riparazioni su modelli obsoleti è possibile rottamarli acquistandone di nuovi e più efficienti con uno sconto del 20%. Oltre al continuo studio di nuovi modelli di zanzariere, Mv Line



Paolo Montanaro, amministratore unico di Mv Line.

sta mettendo a punto soluzioni innovative sotto il profilo tecnologico ed estetico che riguardano chiusure di grandi dimensioni, come le verande: avranno un'alta tenuta al vento e ai repentini cambiamenti climatici. Nel futuro ci sono i programmi di crescita su nuovi mercati e la realizzazione del nuovo stabilimento, sempre ad Acquaviva delle Fonti, ma su un'area di 16 mila metri quadrati contro gli attuali 11 mila. «Ogni processo interno, dalla produzione alla logistica, fino all'evasione degli ordini avverrà in maniera completamente automatizzata controllato da un sistema informatico di ultima generazione» conclude Montanaro.

100 cantieri da realizzare  
in tutta la Puglia  
entro la fine del 2010.  
Ossigeno immediato  
per la nostra economia.

100 CANTIERI  
IN 100 GIORNI

MESSAGGIO PUBBLICITARIO

# FARSI DUE CONTI È IL PRIMO PASSO PER GUADAGNARE.

**CONTO  
CORRENTE  
ARANCIO**

+

**CONTO  
ARANCIO**

**= 2,60%**

SULLE SOMME IN DEPOSITO  
PER UN ANNO SU CONTO ARANCIO.



848.884.884 - [ingdirect.it](http://ingdirect.it)  
E CHIEDI A CHI CE L'HA

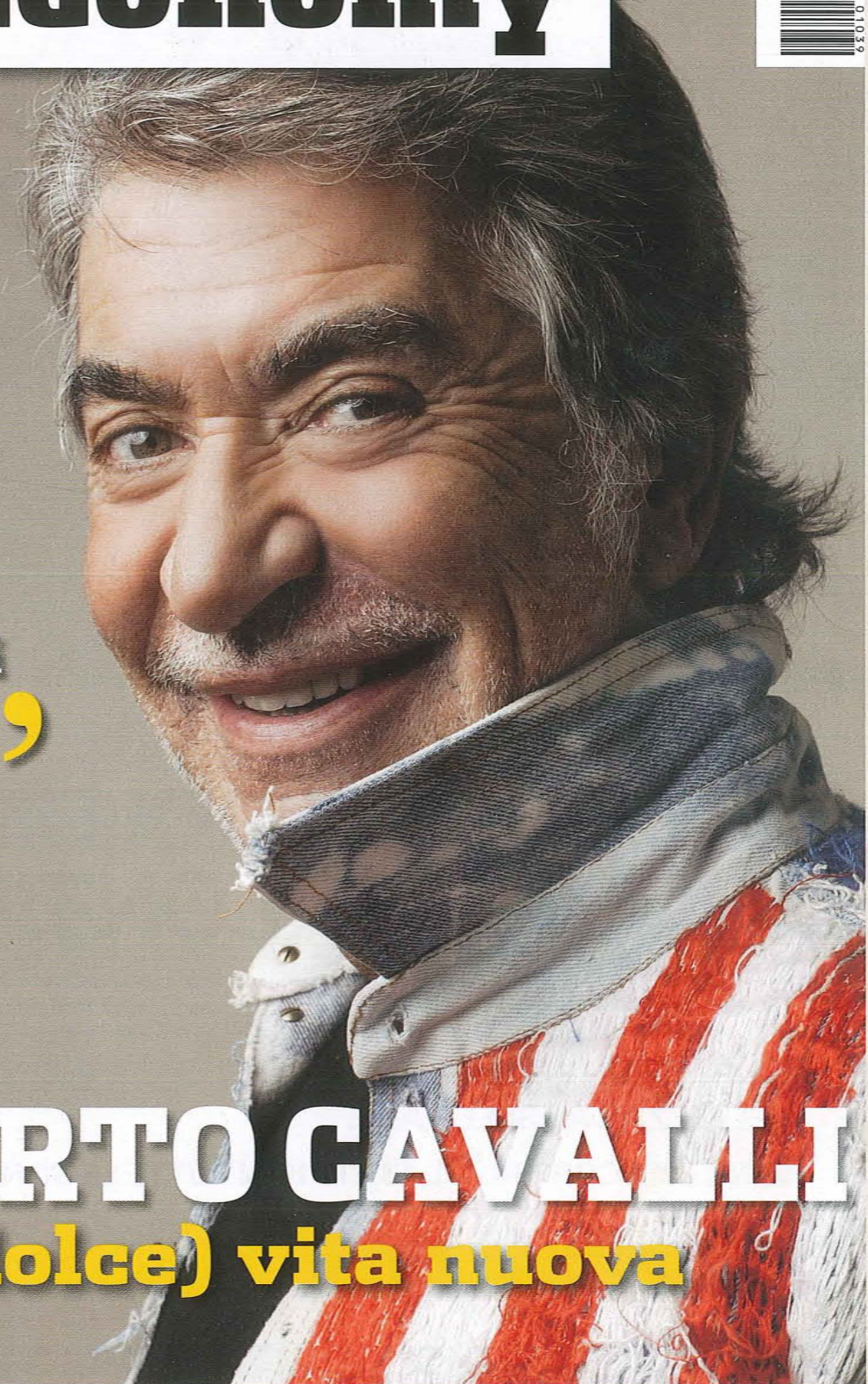
**ING DIRECT**  
Fai valere i tuoi risparmi.

I CLIENTI CHE ATTIVANO CONTO ARANCIO E CONTO CORRENTE ARANCIO ENTRO IL 30/11/2010 E ADERISCONO ALL'OPZIONE DI CONTO ARANCIO "ARANCIO+ A 12 MESI" PRENDONO IL 2,60% SULLE SOMME CHE SCELGONO DI MANTENERE DEPOSITATE PER UN ANNO. IN CASO DI SVINCOLO ANTICIPATO DELLE SOMME, SARÀ RICONOSCIUTO RETROATTIVAMENTE IL TASSO BASE DI RIFERIMENTO. DOPO I 12 MESI SARÀ RICONOSCIUTO IL TASSO BASE VIA VIA IN VIGORE. PER CONSULTARE I FOGLI INFORMATIVI, LA DOCUMENTAZIONE CONTRATTUALE E IL DOCUMENTO MIFID RELATIVO AI SERVIZI OFFERTI DA ING DIRECT CHIAMA O COLLEGATI.

panorama  
**Economy**



“  
Un anno fa  
ho affidato  
la gestione  
a tre manager.  
Il mio modo  
di lavorare  
è migliorato.  
E anche i conti  
”



**ROBERTO CAVALLI**  
**la (dolce) vita nuova**

POSTE ITALIANE SPA - SPED. IN A.P. - DL. 353/03 ART. 1, COMMA 1, DCB VERONA - GERMANIA 5,80 EURO - BELGIO 6,00 EURO