

La storia A guidare l'azienda sono Walter e Luca, figli del fondatore: «Centrale il ruolo dei dipendenti»

3C Catene guarda oltre confine

«Vogliamo migliorare sull'export e nella capacità di trovare nuovi mercati, senza perdere in qualità»

LECCO (mmr) «Bisogna sapere cambiare pelle senza fermarsi mai, curando il lavoro con passione. Vogliamo che gli altri ci considerino un'azienda affidabile fatta da persone serie». **Walter Cortiana**, titolare insieme al fratello **Luca** della 3C Catene, nonostante la situazione del mercato si mostra convinto delle possibilità dell'azienda: «Nel 2000 eravamo in 5. Ci siamo interrogati su dove volevamo andare e abbiamo deciso di fare un salto in avanti, inserendo due nuove persone in ufficio, altre due in magazzino e cambiando approccio. Erano gli anni in cui si iniziava a sentire parlare di Cina e così ci siamo preparati a cambiare, abbandonando la nostra veste di classici terzisti in balia del mercato». E prosegue: «Ci siamo dotati di un progetto commerciale e ci siamo dati da fare per espanderci. E così dal 2002 siamo cresciuti di un 10% circa ogni anno come volumi e fatturato. Il 2009 ha segnato una frenata sul fatturato legata anche alla diminuzione del prezzo delle materie prime, ma volumi e margini sono rimasti in linea. E poi non abbiamo toccato gli straor-

dinari nè fatto un'ora di cassa. Anzi abbiamo appena assunto una nuova persona in magazzino per ridurre i tempi sulle consegne ai clienti». Oggi alla 3C lavorano 9 persone, compreso un lavoratore a domicilio che fa assemblaggio e confezionamento: «E' assunto come gli altri. Perché? E' importante che tutti si sentano parte del progetto e del gruppo. Questa è una squadra (Walter ha un passato da giocatore di pallacanestro al Basket Lecco e in altre società del territorio, ndr) che deve lavorare insieme per rendere al meglio. Il turnover è bassissimo, il clima di lavoro buono, ci sono riconoscimenti e bonus in base alle deleghe che uno si assume. C'è grande attenzione alla qualità del lavoro, non abbiamo mai voluto un'orologio per timbrare quando si entra e si esce, perché ciascuno deve essere responsabile in tutto. Però è chiaro che servono persone che sposino questo progetto».

L'azienda, che fattura 1 milione di euro e ha un export pari al 25%, vuole crescere oltre confine: ««Siamo bravi a soddisfare e a fidelizzare il cliente quando arriva, meno

se si tratta invece di trovare mercati nuovi. Siamo leader in Italia per la nostra tipologia di prodotto, ma poco conosciuti in Europa: la nostra presenza in fiera a Colonia

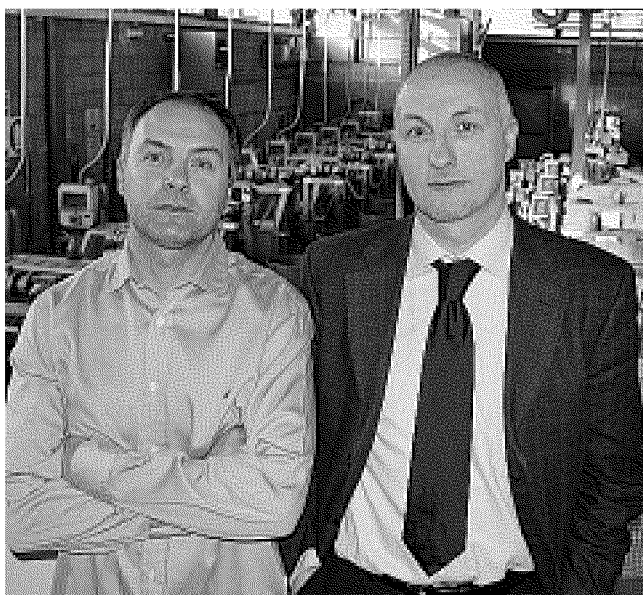
nel marzo prossimo va proprio in questa direzione».

La 3C, che da un paio d'anni fa si è trasformata in srl («Volevamo migliorare lo stato patrimoniale, in più ora parliamo alle banche da un'altra posizione») ha tratto beneficio anche da alcune scelte di apertura, in primis quella verso Confartigianato: «Mio padre ha sempre creduto nell'associazionismo, ma per molto tempo abbiamo solo usufruito dei servizi. Poi nel 2000 mi sono accostato per dei corsi di marketing e mi sono accorto che invece che lavorare 14 ore al giorno forse era meglio lavorarne 12 e dedicarne 2 alla formazione. L'associazione mi ha dato molto, sia a livello personale che alla nostra azienda». E oggi Walter è coordinatore del Gruppo Scuola e consigliere della categoria Filo metallico: «Tramite l'associazione abbiamo anche avuto la possibilità di iniziare il percorso del Pib

(che vede unite insieme sette aziende per un progetto di business, ndr) in cui crediamo molto». Di grande soddisfazione anche il terzo posto nel Premio qualità e innovazione nella produzione assegnato all'interno del progetto **Benchmark**, promosso da Regione e Unioncamere: «E' stata un'occasione di confronto e di stimolo, un percorso che, al di là del riconoscimento, ci è servito molto».

Tutti passaggi inseriti in un percorso «che ci può fare crescere anche subito del 20% senza toccare i costi fissi: vogliamo potenziare la gamma della linea di catena in acciaio inox, collaborare con i clienti su nuovi articoli, gestire meglio il magazzino come leva strategica, fare di più sul fronte dei prodotti personalizzati, valorizzare il nostro Made in Italy, anzi... Made in Lecco». Il tutto senza perdere di vista «la qualità e la nostra filosofia del lavoro fondata sui valori prima ancora che sul successo economico. Se il rapporto con il cliente non è alla pari e non c'è rispetto, meglio rinunciare a un po' di fatturato».

Marco Magistretti



Luca Cortiana (a sinistra) insieme al fratello Walter

