

L'INTERVISTA ANGELO CHIANESE

I dipendenti salvano l'azienda in fallimento «Il nostro segreto? L'unione fa la forza»

«Ci abbiamo messo i nostri risparmi, lavoriamo il doppio e siamo in attivo»

Nel 2015 il titolare voleva chiudere, in 15 giorni abbiamo rilevato l'attività e siamo stati eletti Capitani dell'anno

Fabbrichiamo antifurti elettronici per auto e moto. Anche la criminalità in aumento fa salire le vendite

di **LUCA GIAMPIERI**

■ Un'azienda prostrata dalla crisi che, nell'arco di un anno e mezzo, prima viene salvata dai suoi dipendenti e poi si aggiudica il premio Capitani dell'anno 2016 per il talento imprenditoriale. La parabola di Patrolline group ha tutte le caratteristiche di una favola. Nel 2006, dopo vent'anni di attività, la ditta produttrice di antifurti elettronici per auto e moto con sede ad Albavilla, nel Comasco, naviga in acque più che sicure, con una struttura di 24 persone e un fatturato che si aggira attorno ai 6 milioni di euro. «Siamo stati i primi a pensare a un antifurto per le moto mentre la concorrenza era focalizzata su sistemi di sicurezza che interessavano esclusivamente le automobili», spiega Angelo Chianese, 45 anni, all'epoca responsabile commerciale, oggi presidente e socio lavoratore. Nel 2009, in piena congiuntura economica, il giro d'affari della ditta lombarda è drasticamente ridimensionato, con conseguenze inevitabili sull'organico della società. «A fronte di un crollo dei ricavi del 50 per cento, venne messo in atto un piano di alleggerimento del personale: da 24 a 17 unità». Nonostante le strategie finanziarie adottate, nel marzo 2015 il perdurare della recessione spinge la direzione a chiudere i battenti. Ciò che avviene dopo è qualcosa di miracoloso. Dottor Chianese, le premesse erano tutt'altro che rosee. «Per usare un eufemismo. A 44 anni, mi sono sentito chiedere

“cosa vuoi fare da grande?”. A quell'età, e con una moglie e una figlia adolescente, non è bello».

Che cosa si era inceppato?

«La crisi aveva investito ogni fase della produzione. Dalle banche che chiudevano i fidi, ai fornitori che, subodorando le difficoltà, non ci inviavano più i pezzi. C'era un arretrato di nove stipendi. La situazione era insostenibile».

Paradossalmente, la svolta è arrivata nel momento peggiore.

«Quando l'amministratore delegato ci comunicò la decisione di chiudere, cominciai a guardarmi intorno. Leggendo storie di aziende con trascorsi simili al nostro, venni a conoscenza del *workers buyout*, l'acquisizione di una società da parte dei suoi dipendenti attraverso una cooperativa. Un fenomeno diffuso in particolare negli Stati Uniti».

Era l'unica soluzione possibile?

«Sì. In base alle norme del lavoro, un'azienda fallente non può costituire una nuova società. Il nostro ex titolare era obbligato a mollare. È singolare come la sua uscita di scena abbia costituito il primo tassello della rinascita».

Lo ha più sentito?

«L'ho chiamato tempo fa. Quando gli ho chiesto come stesse, mi ha risposto: “Come devo sentirmi? Sono fallito”. Il modo in cui ha pronunciato quelle due parole mi ha fatto venire i brividi».

Quanto tempo ci è voluto per ripartire?

«Il 17 marzo 2015 sono entrato in contatto con Michele Piscitelli, revisore di *Confcooperative* Insubria. Il 30 marzo ci siamo costituiti come società cooperativa davanti al notaio e

abbiamo firmato l'atto d'affitto per l'utilizzo degli asset produttivi».

Due settimane: un record.

«Sono stati fondamentali la reattività delle persone e il lavoro tempestivo svolto da Piscitelli, che oggi è il nostro commercialista. Grazie a lui, passo dopo passo, abbiamo scalato l'Everest».

Com'è stata possibile la scalata, in termini economici?

«Abbiamo racimolato il capitale iniziale mettendo assieme liquidazioni, indennità di disoccupazione e qualche risparmio personale. Ma soprattutto grazie a un prestito considerevole del proprietario dell'immobile, il dottor Sandro De Santis, che ci ha permesso di ripartire subito con la produzione. Gli dobbiamo molto».

Il personale è stato ulteriormente ridotto, però.

«Non avevamo scelta. In seguito ad accordi sindacali, abbiamo ridotto il numero al minimo indispensabile per andare avanti. Oggi siamo nove soci lavoratori tra i 24 e i 50 anni».

Ciò significa che tutti fate tutto?

«In un certo senso è così. Ognuno di noi è al contempo dipendente e imprenditore di se stesso. Gli orari non sono più quelli di prima: lavoriamo mediamente dalle 12 alle 14 ore al giorno e quando si torna a casa, spesso, si accende il computer».

Nel giro di pochi giorni lei è ritrovato nei panni dell'allenatore giocatore. Com'è stato?

«Ho fatto il motivatore. Dovevo guidare i miei colleghi verso un obiettivo comune. Sapevo che se avessimo fallito, al di là della mia sconfitta personale, ci sarebbero state altre fami-



glie coinvolte. Oggi, tutti possono vedere i risultati che avevo immaginato. Questa è la soddisfazione più grande».

Che cosa intende?

«Lo scorso aprile abbiamo rimosso il taglio degli stipendi deciso l'anno precedente: 25 per cento per le buste paga al di sopra dei 1.500 euro, 15 per cento per quelle inferiori. Chiuderemo il 2016 in attivo con 35.000 antifurti venduti tra moto e auto, e un fatturato di oltre due milioni di euro. Abbiamo fatto in 9 quello che non eravamo riusciti a fare in 17».

Qual è stata la formula vincente, secondo lei?

«L'unione. Siamo assolutamente coesi l'uno con l'altro. Quando mi chiamano presidente mi viene da ridere. Sì, sono il responsabile, ma se servono due braccia in più in produzione sono anche il primo a rimbocarmi le maniche».

Il vostro mercato è rimasto lo stesso?

«Continuiamo a produrre per clienti come Honda, Yamaha, Ducati. All'estero, soprattutto in Europa, c'è stato un forte incremento delle esportazioni. Nella vecchia gestione la Francia aveva un valore di venduto di 30.000 euro. Oggi quel valore è quintuplicato».

Addirittura?

«Nell'ultimo anno e mezzo, la percezione della sicurezza è cambiata molto con il fenomeno dei flussi migratori».

Intende che la gente si assicura di più perché ha paura che l'immigrazione porti con sé ondate di furti d'auto e moto?

«I dati parlano di un aumento di furti del 13 per cento nel 2015, con una percentuale di crescita sulla messa in sicurezza del 20 per cento».

Detta così, è come se i migranti vi avessero dato una mano.

«Non la metterei in questi termini. Viviamo in un mondo in cui l'ossessione per il risparmio ha portato a trascurare molto la sicurezza. Un'assurdità, se pensiamo al livello di tecnologia raggiunto».

Insomma, era più difficile rubare una 127?

«Proprio così. Oggi per rubare una Range Rover Evoque, vettura molto ambita, bastano 15 secondi. La media è 2 minuti. Noi vogliamo estenderla a 5».

In che modo?

«Per esempio, dotando i nostri dispositivi di una funzione Gsm. Non appena l'antifurto dell'auto suona, viene inviato un allarme al cellulare del proprietario. Diciamo: la sirena, da sola, non è mai servita a nulla».

Per non parlare dell'inquinamento acustico...

«Appunto».

In meno di due anni siete passati dal rischio liquidazione al Premio Capitani dell'anno 2016 per avere salvato e rilanciato l'azienda. Che effetto fa?

«Strano. La cosa incredibile è che, quando è nata la cooperativa Patroline group, ero convinto di potercela fare, eppure oggi sono sorpreso di avercela fatta».

Avete creato un precedente virtuoso.

«Nulla è finito finché non si è fatto l'ultimo tentativo possibile. Ogni dipendente può rivelarsi fondamentale. Il nostro è un messaggio di speranza per tutte le aziende in difficoltà. E questo ci rende orgogliosi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA