



LA PROVINCIA
GIOVEDÌ 24 GENNAIO 2019

L'azienda si è trasferita in una nuova sede dopo la vendita a Esselunga di quella precedente



Francesco Porcaro dello Studio Porcaro e Stefano Colombo, ad

Colombo, il tessile che sa ripartire Facendo squadra

Il caso. La strategia del Gruppo uscito dal concordato Investimenti nella ricerca, target fatturato: 10 milioni Sacrificio degli azionisti, nessun taglio al personale

FINO MORNASCO
MARILENA LUALDI

Lo sguardo di Stefano Colombo tra i telai si vela d'emozione: nella nuova sede ci si è trasferiti tra maggio e settembre, senza interrompere mai la produzione.

Alle spalle, si vedono le ruspe nel terreno dove il gruppo Colombo Industrie Tessili operava prima: quel terreno di famiglia venduto all'Esselunga, per proseguire in modo più efficace il percorso di concordato preventivo in continuità che ha ottenuto l'omologa del

tribunale lo scorso dicembre (il debito da rimborsare è passato da 21,3 milioni a 8,7).

Rilancio. La parola corre assieme ai fili, ai tessuti, ai colori. Un impegno comune, come quello che ha permesso di restare a galla con i 45 dipendenti senza licenziare (per evitare esuberanti, con i sindacati si è puntato sui part time, in gran parte tornati full time) in un periodo difficile e ancora creare, anche insieme al cliente, produrre.

Accanto all'amministratore delegato, c'è Francesco Porca-

ro, dello studio Porcaro Commercialisti & Avvocati.

Il concordato è una decisione che pesa sul cuore di un imprenditore: «Ma abbiamo avuto l'appoggio di tutti i soggetti coinvolti, dipendenti, fornitori, persino i concorrenti non si sono accaniti - dice l'imprenditore - E il tribunale. Per affrontare il percorso dal punto di vista procedurale è stato importante avere advisor che conoscessero bene la materia e facessero sentire più tranquilli».

Quel più è d'obbligo, perché

tranquilli non si può stare. Non quando la vita della famiglia è nel tessile da oltre mezzo secolo. «Nasciamo negli anni Sessanta - racconta Stefano Colombo - come tessitura, con i miei genitori. Poi è stata acquisita la tintoria e abbiamo iniziato a fare il tessuto finito, vendendo ai confezionisti e alle maison di moda. Siamo sempre stati un'azienda che produce, non vende soltanto. La creatività e l'attenzione alla qualità, fondamentali».

Il mercato

I problemi arrivano con il cambiamento del mercato. Si serve una fascia medio alta, non le grandissime firme. E purtroppo il segmento medio si riduce nel tempo, come muta l'approccio al prezzo. «Questo ci ha portato a perdere in parte la nostra marginalità - ricostruisce Colombo - e di conseguenza avere un po' di sofferenza».

Nessun rimpianto: «Della strategia del Made in Italy, di produrre cioè qui, eravamo convinti allora e lo siamo ancora». Addentrandosi nel nuovo millennio avvengono acquisizioni importanti, Its-Artea a Parabiago e MarioBoselliJersey, storico brand nel settore del jersey di eccellenza. Per costruire il futuro, ma

con il periodo poco amico il gruppo si trova sotto pressione finanziaria. Si riorganizza, con una stella polare: «Non volevamo diventare commerciante di tessuti, cambiare Dna».

Dopo questa prima fase, si aderisce alla procedura di concordato. Supportata da quella decisione: vendere l'area di famiglia, investire il ricavato in azienda e trasferirsi. Oggi ci sono le condizioni per il rilancio: «Portando avanti tutti i

passaggi produttivi - rimarca il titolare - e mantenendo le strutture, pur ridotte. Da 40 telai, oggi ne abbiamo 20. E in tintoria si è passati da tre turni a due. Siamo andati avanti a investire in prodotto e ricerca, ci presentiamo alle fiere degli agenti. Andiamo a Première Vision. Abbiamo molto entusiasmo e c'è riscontro da parte della nostra clientela». Da oltre 50 anni, il Gruppo Colombo concentra del resto la propria attività nell'eccellenza della ricerca di nuovi prodotti e sull'innovazione tecnologica dei propri impianti.

Gli obiettivi

Target del 2019 per il fatturato? Attorno ai 10 milioni. Oggi il 60-65% del giro di affari è legato all'export: principalmente Francia, Usa, Germania, Far East in crescita).

Ma c'è spazio per un sogno? «Sì - risponde Stefano Colombo - rivedere valorizzato quello che è l'azienda tessile rispetto al mondo della moda. Con il consumatore per il quale non conta solo il marchio, ma anche la qualità del prodotto. Un percorso di correttezza, responsabilità sociale. Sta avvenendo in qualche modo. Anzi non lo vedo come un sogno, bensì come un passaggio obbligato».

«Percorso concordato Risultato importante anche per i lavoratori»

Un cammino che si sta affrontando insieme e che può diventare un riferimento per il distretto tessile. Perché nella storia della svolta per Colombo Industrie Tessili ci sono diversi elementi messi in luce da advisor e sindacati. Tra questi, l'occupazione mantenuta, con formule condivise come la riduzione d'orario. La vendita del terre-

no che dovrebbe essere una cosa naturale per il modello dell'impresa familiare, ma non è affatto scontata. E la tempistica: perché la cura va individuata prima che sia tardi.

Lo sottolinea Francesco Porcaro, dello studio di advisor che ha affiancato l'impresa: «Era importante comunicare fiducia, anche ai clienti.

L'opzione del tribunale non deve spaventare. Un organo di garanzia per imprenditore e creditori, uno strumento per garantire la continuità e intanto dare il tempo di riorganizzarsi. Ma requisito importante - avvisa - è muoversi per tempo, quando l'azienda è ancora pienamente in funzione».

Per i sindacati, impegnati in diverse, pesanti situazioni nel tessile, il lavoro di squadra su Colombo resta un esempio.

Armando Costantino della Femca Cisl dei Laghi ne è convinto: «I risultati, quando c'è questa voglia di crescere, la volontà di farcela, si ottengono. Qui si è lavorato per uscire da una situazione complicata

e a testa alta. Auguriamo di rimanere sul mercato, com'è sempre stato e con meno difficoltà». La via da percorrere ora è il rilancio: «Il nostro contributo è stato di collaborazione, ci ha ascoltato. Adesso un passo che chiediamo è di andare a liquidare perlomeno gli ex dipendenti il cui Tfr era congelato dal concordato». Il sindacato ha sempre indicato come esempio la vendita del terreno «Un'impronta tipica delle aziende tessili di famiglia, purtroppo in questi ultimi anni si è un po' persa».

Serena Gargiulo della Uiltec del Lario mette in luce l'aspetto dell'occupazione preservata, sempre come percorso condiviso tra azienda,

sindacati e lavoratori: «Il ricorso al part time ha permesso di non lasciare a casa il personale, adesso sono stati trasformati quasi tutti ancora in full time e tra sei mesi vedremo. Dipende anche dal mercato, certo, ma il punto è che abbiamo avuto soddisfazione per aver utilizzato con successo un ammortizzatore sociale fatto in casa».

Un esperimento riuscito «frutto comunque del lavoro di squadra, che paga». Anche per Gargiulo cruciale è poi il tempo di reazione da parte dell'azienda.

Commenta Dorian Batti-stin (Filctem Cgil Como): «La vicenda è un buon esempio di capacità manageriale e di sal-

vanguardia del patrimonio umano di professionalità e competenza dei dipendenti. Il concordato in continuità omologato è un risultato importante per l'azienda e, soprattutto, per i lavoratori. E si, vi si è arrivati anche grazie all'immissione di capitale personale dei fratelli Colombo».

Rimarcando l'importante alternativa al licenziamento di dieci persone: «Oltre al part time (che confidiamo non sarà più necessario progredire) l'azienda ha mantenuto all'interno molte attività destinate all'outsourcing. Ora deve onorare gli impegni nell'omologato».

M. Lualdi