

PER NATALE C'E' SEMPRE IL CAPPONE

L'anno scorso, a Bagnolo, Lucia Gosso ne ha allevati 2.000, lavorando in media 2 ore al giorno dalla prima settimana di giugno alla vigilia di Natale. Anche qui facciamo insieme un po' di conti: prezzo del pulcino sulle 900 lire, mangime £ 7.500 a capo, castrazione £ 600, vaccino, ecc. per una spesa totale a capo di £ 9.000 abbondanti (il conto risulta esatto: la signora Gosso, infatti, per 2.000 capi, ha speso in totale 18 milioni). Peso medio al momento della vendita Kg. 3; prezzo medio all'ingrosso, peso vivo, £ 4.400 (al minuto, in piazza, anche 8.000), per un ricavo di £ 13.200 a capo.

I medesimi capponi, una volta macellati, pesavano circa 2,3 kg. netti e, lo scorso Natale, si trovavano in negozio sulle 12.000 £/chilo.

5/6.000 lire, una spesa di 2.200 lire per gli alimenti ed altre 700/900 di gestione, il nostro guadagno netto, su medie annue, si aggira tra le 300 e le 500 lire/kg.

La resa alla macellazione è del 58-60% e in negozio la carne di coniglio va dalle 10 alle 15 mila lire il chilo. Prezzi un po' più alti per il coniglio «di cascina», preferito da qualcuno per il suo sapore «più deciso» scartato invece da altri per lo stesso motivo; in genere va alla macellazione un po' più vecchio, pesa poco più di tre chili e rende un po' meno in fatto di carne. □

Mezzene di vitello: prima di arrivare sul banco di vendita, avranno ancora uno scarto del 17%.



MARIO TESTINO

LA STORIA, INCREDIBILE E SCONOSCIUTA, DELLA ZANIBONI DI VILLAR PEROSA

DAL NULLA, A NEW YORK

di Mauro Deidier

Vittorio Zaniboni, operaio Riv, nel '75 si mette in proprio a costruire piccole marcatrici elettrolitiche. Prima sede una camera di 18 metri quadri nella parrocchia di Abbadia. In meno di dieci anni sfonda sul mercato internazionale e diventa leader del settore. 1 miliardo l'anno di fatturato, 10 dipendenti a Villar Perosa, 10 nell'indotto e tre nella nuova sede americana. Le più prestigiose marche italiane e straniere si fidano delle marcatrici «made in Villar».

La storia della ditta Zaniboni di Villar Perosa è eccezionalmente curiosa e sicuramente unica nel Pinerolese. Partita proprio dal nulla poco più di 10 anni fa, oggi, pur nel più assoluto silenzio e pur restando in fondo una briciola di azienda, è divenuta leader europea nel suo genere.

Nessun clamore, poca pubblicità, scarsa propensione a concedere interviste... insomma, questa azienda artigiana è davvero un caso unico e vedremo il perché.

LA «BOITA» AD ABBADIA

Vittorio Zaniboni, il titolare, è ufficialmente un «costruttore di marcatrici elettrolitiche»: molto più semplicemente, scrive sui metalli in modo indelebile producendo le macchine necessarie: Riv sui cuscinetti ed altre parti meccaniche, Inox sui coltelli, Teorema sulle rubinetterie, ecc.

Una produzione apparentemente normale se non fosse per come è nata e per la curiosa storia che l'ha portato all'attuale posizione di prestigio sul mercato internazionale, come sostiene un fiammante depilant patinato a colori per gli ad-



Vittorio Zaniboni, titolare dell'omonima azienda artigiana di Villar Perosa.

detti ai lavori.

Il titolare Vittorio Zaniboni, 53 anni, ferrarese di nascita e villarese di adozione, di strada ne ha fatta molta, e di sacrifici altrettanti. Fino agli anni 1972-75, Zaniboni era un semplice dipendente Riv-Skf, uno dei tanti tecnici della grande azienda. Proprio in quegli anni, però, gli saltò in mente un pallino: lavorò in azienda attorno ad una specie di macchina personalizzata, una sorta di piccola invenzione che serviva alla Riv per un lavoretto di marcatura fatta in proprio.

Nessuno la produceva ufficialmente eppure ce n'era bisogno... perché non mettersi in proprio? Quella che inizialmente sembrò un'idea balzana e rischiosa venne coltivata in silenzio. Detto e fatto: di lì a poco, Vittorio Zaniboni, di sera, di notte, la domenica, realizzò le prime rudimentali marcatrici, comunque precise ed affidabili; prima in una camera di casa sua, l'avvio della attività artigiana ed infine il licenziamento dalla Riv. Era il 1975, e Zaniboni divenne titolare probabilmente dalla più microscopica azienda del Pinerolese. Un solo occupato, lui, per officina una came- ▶

retta di 18 metri quadri affittata per poche lire dal parroco di Abbazia Alpina Don Granero: un passo rischioso per sostenere la famiglia con moglie e due figli a carico, ma in compenso... tanta volontà e la testa ancora più dura dei grossi problemi quotidiani di sopravvivenza.

**DA SOLO
A CACCIA DI CLIENTI**

Vittorio Zaniboni iniziò così, da solo, con il suo vecchio pulmino Fiat 750, una strada che lo avrebbe portato lontano. Per anni viandante alla ricerca di clienti e di commesse, una borsa con gli abiti ed una 24 ore con la sua invenzione riprodotta in miniatura; poi, tanti interminabili viaggi in treno, notte e giorno, con l'esigenza primaria di non sperperare. Pazienza le figuracce, quelle erano nel conto: quando i «clienti» venivano a visitare l'azienda ed a trattare l'acquisto si trovavano a casa del parroco, in quella cameretta senza l'ombra di uffici, né tantomeno di segretarie, appena una sedia per non stare in piedi. Ma, in fondo, ciò che contava davvero c'era: la serietà professionale e la voglia di accontentare in ogni particolare la preziosa clientela. Qualità che ben presto segnarono l'avvio di una nuova era: quei piccoli e capillari contatti con ditte grandi e piccole iniziarono a premiare anche più del previsto.

ARRIVANO I FIGLI

Sistemato un nuovo laboratorio in affitto a Miradolo, 50 metri quadri in tutto divisi su due scomodi piani, venne il momento in cui in azienda iniziarono a lavorare i due figli Alessandro e Francesco, tirati su con la voglia e la passione del padre. Nuove crescenti commesse imposero presto di crescere ulteriormente. A Villar Perosa, in mille metri quadri di terreno, nacque nel 1980 il primo vero laboratorio in proprietà, e da quel momento l'ascesa produttiva divenne rapida ed incredibile.

Giganti come Fiat e Riv pomparono sempre più richieste e per anni tutti i profitti o quasi vennero sacrificati in nuove, moderne attrezzature.

Vittorio, Alessandro e Francesco si divisero i compiti; l'officina, il marketing, l'assistenza ai clienti. Più di mezzo miliardo rastrellato in decine d'anni se ne andò per sofisticatissime macchine prodotte ed inviate per specifica necessità.

Il resto è storia di oggi.

LEADER IN EUROPA

Oggi la Zaniboni conta poco meno di 10 dipendenti, ed altrettanti sono coloro che, tecnici, elettricisti, verniciatori, padroncini ecc. vengono quotidianamente interessati da nuove opportunità di lavoro indotte. Nel 1992 raggiunge un miliardo di fatturato annuo ed è leader a livello europeo per le marcatrici elettrolitiche, unico produttore esistente con questa particolare procedura. Un sistema di scrittura economico e sicuro, che convince centinaia di aziende piccole e grandi a dotarsi di questa metodologia infinitamente meno costosa rispetto alle delicate attrezzature laser.

«L'autogestione ottimizzata delle matrici stencil» sottolinea con soddisfazione Vittorio Zaniboni, «è un sistema modernissimo per produrre matrici di alta capacità produttiva completamente computerizzato» (centinaia di milioni di costo): suona il momento della grande espansione produttiva internazionale.

**DA SINGAPORE
ALLA FINLANDIA**

Zaniboni presenta le sue tecnologie esclusive all'estero e riscuote un

I figlio del titolare Francesco Zaniboni con la moglie in America (New York) alla ricerca di locali dove aprire la nuova sede americana (1991).



**标志要做好——ZANIBONI
为您代劳**

现今市场上产品多如繁星，如要使产品突出，便必须借助优良的自动电解式标志机。ZANIBONI 的 SVDM 200 型标志机，每小时可处理 1200 件产品，具有自动书写控制、3 分钟工作循环时间、真空式书写系统。ZANIBONI SVDM 200 型乃经过十多年深入研究并利用实践经验发展而成。ZANIBONI 设计精密的综合性系统，使标志效果出色过人，因而赢得盛誉。

ZANIBONI 的专业人员，能满足您对标志机的特有需要。服务至上，是 ZANIBONI 的座右铭。在投产阶段中，本公司仍乐意提供专人咨询服务。

ZANIBONI Vittorio

34, Via Azzarò
I-10069 Villar Perosa/TO - Italy
Phone: +39-121/514393 FAX: +39/121/514444

读者服务号码

La pubblicità su un giornale cinese.

eccezionale successo. L'esempio delle prestigiose marche italiane che si fidano delle marcatrici villaresi viene presto seguito, ed alla Fiat e Riv, ai coltelli della Kaimano, alle forbici Guzzini, ai rubinetti della Teorema, si aggiungono commesse dai Paesi più disparati. Nascono come funghi in pochi anni agenti e rappresentanti delle marcatrici Zaniboni a Barcellona (Spagna), a Parigi (Francia) ad Harrow (Inghilterra) a Darmstadt (Germania) a Stoccolma (Svezia), a Varsavia (Polonia) a Rotterdam (Olanda) e poi ancora vendite e contatti avvengono in Cecoslovacchia, Grecia, Israele, Turchia, Tunisia, Argentina, Brasile, Venezuela, Iran, Cina, in paesi ancora più lontani come Singapore, nel golfo arabo, in Korea, in India, ad Inkoo (Finlandia) ecc. E la piccola ditta Zaniboni fa capolino, con le sue marcatrici artigianali, nelle più importanti fiere internazionali con uno stand fisso da 32 metri quadri (quasi il doppio del primo laboratorio) che spesso comporta quote di affitto da 40 milioni di lire per ogni mostra.

L'AVVENTURA AMERICANA

Un successo incredibile coronato nel 1991 dalla realizzazione di un altro grande sogno per anni neppure lontanamente sfiorato; l'apertura di una piccola nuova azienda in America: a Detroit (Usa) nasce la «Zaniboni Usa Limited» una filiale ▶

che, in 500 mq, con soli 3 dipendenti, produce marcatrici sul nuovo continente. «Un vizio americano, quello di evitare le importazioni accettando invece molto più volentieri i prodotti stranieri se fabbricati e con l'assistenza in loco» spiega Francesco Zaniboni, responsabile delle relazioni esterne.

Viaggi a non finire, Vittorio Zaniboni, già operaio Riv, già microscopico artigiano nella canonica di Abbadia Alpina, viaggia da New York a Varsavia, migliaia di Km. rarissimamente in aereo, più spesso in treno od a bordo della sua Thema. Per servire i clienti più affezionati, parte il sabato e guida anche per 20 ore consecutive, come ha fatto di recente per riparare un guasto a 1.500 Km di distanza in Turchia: occorre essere là il lunedì mattina!

Intanto l'officina di Villar Perosa, 300 mq, diventa sempre più stretta; compaiono nuovi computer, fax, videoscritture, i telefoni squillano da tutto il mondo, si va a lezione rapida di inglese. Ormai le multinazionali che scelgono le marcatrici Zaniboni impongono alle aziende associate l'acquisto della marca valchisonese.



Alcuni utensili «marcati» Zaniboni

IL CAPPELLO SULLE VENTITRE'

Un bel successo e ciò nonostante Zaniboni rimane quello di sempre, con il suo cappello sulle ventitré da commerciante di bestiame; per tutti presso la sua officina ed abitazione c'è ospitalità, per tutti quattro bistecche alla griglia ci sono sempre; clienti sì, ma ancor prima l'amicizia davanti ad un Crodino.

Molti clienti, dall'estero, si affeziono ed addirittura qualcuno si innamora della Val Chisone e, con la scusa delle marcatrici Zaniboni, ogni estate fa capolino, dall'Inghil-

terra, Spagna, addirittura dall'India, da cui viene spesso un ingegnere ormai di casa. Abituati a freddi rapporti commerciali, molti imprenditori si stupiscono della familiarità dei contatti, del calore umano che supera norme ed obblighi formali.

Dunque una grande-piccola azienda questa «Zaniboni» completamente sconosciuta nel Pinerolese. Un'impresa nata dal nulla, che di strada ne ha fatta davvero molta, e tutto grazie a quella invenzione che, a pensarci oggi, appare banale: con un liquido semplicissimo, composto dal 75% di acqua e per il 25% di sali minerali neutri, Vittorio Zaniboni ed i suoi figli Alessandro e Francesco marciano oggi pistoni, cuscinetti, forbici, pinze e coltelli in tutto il mondo. Il laboratorio attuale è già troppo piccolo? «Sì, è vero, presto dovremo pensare a raddoppiarlo!...» □



Il nuovo laboratorio artigiano di Villar Perosa

OCCUPAZIONE



MARZO: ANCORA IN AUMENTO GLI ISCRITTI AL COLLOCAMENTO

OCCUPAZIONE: E' CRISI

L'andamento negativo dell'occupazione nel pinerolese pare non voglia arrestarsi. Nel mese di marzo, infatti, gli iscritti all'Ufficio della Massima Occupazione di Pinerolo hanno continuato ad aumentare, confermando purtroppo i dati raccolti nei mesi di gennaio e febbraio.

Nell'ultimo mese della nostra indagine gli iscritti sono saliti, in totale, di 202 unità, suddivise in 126 femmine e 76 maschi, che hanno portato i disoccupati iscritti a quota 7.021, contro i neanche 6.500 di dicembre.

A marzo le assunzioni numeriche sono state 32 (+ 19 rispetto a febbraio), divise in 19 uomini e 13 donne, mentre quelle nominative sono calate rispetto al mese

precedente, assestandosi a quota 157 contro 291, con una forte diminuzione soprattutto tra le donne (-117).

In lieve discesa anche le assunzioni dirette, scese di 5 unità, mentre i passaggi diretti sono stati 67, con un aumento di 26 unità, tutte concentrate tra gli uomini.

Nessuna novità tra le chiamate da parte di enti pubblici: ancora nessuna assunzione a tempo indeterminato, mentre quelle a tempo definito sono state ancora 16 come già a febbraio, con un calo di assunzioni (-4) tra le donne ed un uguale aumento tra gli uomini, stabilizzandosi a quota 6. Positivo l'andamento dei contratti di formazione saliti da 33 a 55, con 30 chiamate di ragazze e 25 di ragazzi. □

| | FEBBRAIO | MARZO | Variaz.% ultimo mese |
|----------------|----------|-------|-------------------------|
| MASCHI | 2096 | 2172 | +3,63% |
| FEMMINE | 4723 | 4849 | +2,67% |
| TOTALE | 6819 | 7021 | +2,96% |