

CLASSIFICA Le imprese dinamiche

L'innovazione secondo la ricetta della 'Etrusca'

di Bruno Bertì

A Montelupo c'è una dinastia imprenditoriale, quella dei Bartolozzi, che con la loro Vetreria Etrusca hanno saputo coniugare l'innovazione con la creazione di lavoro. Di questi tempi, non belli per l'economia, si può dire che sia una sorta di quadratura del cerchio. Il dato è certificato da una ricerca di settore condotta sulle aziende europee. Nella graduatoria delle prime 500 troviamo appunto l'Etrusca e un'altra sola azienda toscana, un'impresa pratese.

I Bartolozzi non sono dei novellini. La famiglia ha cominciato a fare impresa nei lontani anni '50, nel fervore della ricostruzione del nostro paese. Il settore di elezione è stato, ed è tuttora, il vetro, una tradizione per Montelupo che non vanta soltanto la ceramica. Alla fine degli anni '80 e ai primi dei '90 l'azienda ha subito una crisi di crescita. «Eravamo costretti, vista la crescita edilizia, tra quattro strade — dice il patriarca Giovanni — e non potevamo svilupparci. Poi si presentò un'occasione ad Altare, altra città di grandi tradizioni vetrarie in provincia di Savona, e abbiamo acquisito una grande vetreria in quel comune».

L'azienda della famiglia Bartolozzi opera in una nicchia di mercato, quella dei contenitori in vetro un po' particolari. Dai forni di Altare escono bottiglie da liquore e da vino di fogge particolari, contenitori per alimenti, anche questi di forme non scontate, e recipienti per prodotti di bellezza. Ma il cuore pulsante dell'attività, il centro decisionale, è a Montelupo nella moderna sede di via Maremmana 70.

«Dopo tanti dibattiti — dice Giovanni Bartolozzi — abbiamo capito che piccolo è bello se gli imprenditori operano con capacità e creatività. Tra i nostri obiettivi c'è quello di dare continuità alle caratteristiche della Toscana, quel fascino fatto di arte e di saper fare». Sono le piccole e medie imprese a creare occupazione, prosegue l'imprenditore, «visto che l'85% dei miei colleghi possiede aziende di questo tipo». Anche all'Etrusca sanno benissimo che l'innovazione è necessaria per com-



petere, ma «le condizioni delle telecomunicazioni e i costi dell'energia ci mettono fuori mercato. Si dovrebbe anche intervenire sul costo del lavoro, per dare più soldi ai dipendenti. La concorrenza va fatta con i paesi industrializzati e ci vuole più po-

tere d'acquisto perché l'economia possa riprendersi». La logica è quella che, se si produce, ci vuole anche chi acquista i prodotti che si fabbricano, visto che non è possibile affidarsi solo e soltanto all'export, che in tempi di euro ancora forte non è una

strada tutta in discesa. L'amore per il vetro della famiglia Bartolozzi è testimoniato dalla nuova sede dell'azienda a Montelupo. Basta alzare un attimo lo sguardo, e fare un po' di attenzione, per notare un tocco architettonico davvero parti-

colare. Sul tetto del fabbricato c'è un tronco di cono che ricorda una ciminiera tipica delle vetrerie. L'aspetto più interessante è il materiale con cui è realizzato questo pezzo di 'ciminiera'. E' composto da tante bottiglie schiacciate, quindi diverse

dal solito, in grado di resistere agli sbalzi di temperatura e a fenomeni atmosferici come la grandine. In futuro le bottiglie saranno poste anche intorno al primo piano dell'edificio, mentre al piano terra rimarrà il rivestimento che ricorda la ceramica.



CLASSIFICA
La sede della Vetreria Etrusca e a lato, da sinistra, Roberto, Riccardo, Andrea e Giovanni Bartolozzi

IL RITRATTO

Un grande gruppo che fattura 40 milioni di euro

Il gruppo Vetreria Etrusca di Montelupo realizza un fatturato di 40 milioni di euro con 213 dipendenti. Giovanni Bartolozzi è coadiuvato dai figli Riccardo (si occupa di articoli da regalo e per la casa, estero, manifestazioni e fiere), Andrea (gestione stabilimento di Altare ed export) e Roberto (commerciale e amministrazione). Oltre alla vetreria in Liguria (tre linee produttive con un forno di 45 metri quadrati), c'è una fabbrica che produce stampi per vetrerie, a Milano, e una di stampi plastici, a Montelupo. Poi ci sono la Vetruvia che si occupa di distribuzione (in Toscana, Umbria e Abruzzo), la finanziaria e l'immobiliare. Il gruppo dispone inoltre di sedi commerciali a Napoli, in Inghilterra (l'Etrusca produce anche bottiglie per whisky) e in Australia. «Mettiamo a frutto — dice Andrea Bartolozzi — la politica commerciale, una scelta di nicchia (in Europa ci sono solo 6 aziende che operano nello stesso settore) che ci fa assomigliare a una sorta di sartoria del vetro che produce su misura in base alle esigenze del cliente».