

Ha studiato come perito aeronautico
ma è stato risucchiato nella attività
dei genitori dandogli nuovo impulso e modernità

Giorgio con la madre, Pina, il padre, Ferdinando, sono ormai, incontrastati, i re della focaccia



Vi chiamano i re della piadina: è appropriato il titolo? Considerando che tutte le strade che portano alla riviera romagnola, e gli stessi via del litorale, sono disseminate di centinaia di chioschi delle piadine

Un momento, stabiliamo le giuste proporzioni. Le benemerite piadine lavorano a tambur battente, trasferiscono minuto per minuto, se così si può dire, questa nostra focaccia di pane azzimo alla gente. Noi, che siamo artigiani, lo facciamo su scala ampia, vorrei dire con metodo industriale. In ogni caso lavoriamo in sintonia. La qualità del prodotto è sostanzialmente la stessa. Cioè ottima, anche se non sta a me dirlo. Per quanto riguarda il titolo regale, beh, non ci teniamo, la Romagna è notoriamente per la Repubblica da sempre.

La piadina è comunque uscita per fama dall'ambito ristretto di questa parte della regione. Grazie anche alla vostra intraprendenza, si riconosce. Come avete fatto?

La storia non è molto complicata, ma sicuramente piena di problemi, cioè di sacrifici. Sono stati i miei genitori a gettare le fondamenta. Noi figli e congiunti non facciamo altro che portare avanti, sviluppandolo, il loro indirizzo. Assieme a mamma e babbo, che restano dei pilastri dell'azienda.

Sentiamo allora come è iniziata. Ma prima ancora: quali sono i valori numerici?

La nostra è un'azienda familiare, con sei addetti. Pina, che è la madre, riceve gli ordini e dà una mano in reparto di produzione, il babbo Ferdinando addetto alle consegne col furgone sui brevi percorsi tra Rimini e Bologna, mia sorella Daniela, 31 anni, che assieme al marito lavorano nella catena, io che curo la parte commerciale e amministrativa, e mia moglie Marlena Riciputti, che di anni ne ha 37, pure essa in reparto. Ecco presentato l'organico. Altri numeri? Sforniamo 3.300 piadine all'ora (660 pacchetti di varia capienza), che fanno 20mila al giorno, e via ingrandendo, 100mila alla settimana, 400mila al mese, 4 milioni e 800mila diciamo 5 milioni - all'anno. Come si è cominciato? Lavorando di mattarello su sfoglia.

Secondo la migliore tradizione, dunque. Ma come siete riusciti a far combaciare la tradizione con il prodotto industriale?

Debbo chiarire che non abbiamo rotto con la tradizione. Chi acquista la piadina calda di piastra - o testo come si diceva una volta, parlando del refrattario che veniva posato sulla brace del camino - sa che essa è fatta di farina, acqua, sale e balsa. Noi siamo sulla stessa lunghezza d'onda, mettendo il latte al posto dell'acqua e in più un tocco di strut-

ZUCCHERELLI

Marketing-tradizione e la piadina vola alto

REMIGIO BARBIERI

I genitori lo avevano fatto studiare da perito aeronautico, ma col diploma ancora fresco d'inchiostro Giorgio Zuccherelli, 38 anni, è entrato ad ali spiegate nell'azienda familiare che produce piadine. Le quali - sottili focacce di pasta di pane passate sul «testo» rovente - da alimento povero di una volta in Romagna sono venute a guadagnare il consumo di massa, su scala nazionale. Un ruolo assai importante lo riveste la «Pina», impresa di Forlì con appena sei addetti che sforna 20mila piadine al giorno, distribuite su scala nazionale in supermercati, negozi di gastronomia, bar, latterie. Il prodigio, originato dalla scelta dei genitori - radici contadine - è venuto a consolidarsi, nell'arco di almeno venticinque anni, dopo sacrifici e «invenzioni» nel campo della tecnologia alimentare. Il marchio di fabbrica ha una ragione poetica: «Pina» è il diminutivo-vezzeggiativo di Giuseppina Fabbri, la madre, 56 anni, tutt'ora colonna portante, scelto dal marito, Ferdinando Zuccherelli, 65 anni, ex mugnaio, anch'esso in attività piena, per onorare l'intraprendenza. Giorgio Zuccherelli è l'uomo del marketing e dei libri contabili.

to, un grano di lievito. Spiegherò dopo il procedimento, cioè la carta vincente. Intanto rispondo alla domanda precedente.

Si, quella della nascita. Come è sorta l'impresa?

I nostri vecchi - che a dire il vero non lo sono affatto - vengono dalle colline del Forlivese, valle dei Bidenti. Lei di Comiolo, lui in gioventù mugnaio a Cvitella. L'idea è maturata proprio tra la farina, che le grandi industrie acquistavano anche dal suo mulino per produrre biscot-

ti, fette biscottate, merendine e altre «modernità». Si è pensato, così, di entrare in un campo allora non battuto, però sempre dell'alimento alternativo al pane. Appunto la piadina. I miei hanno cominciato a colpi di mattarello circa a metà degli anni 60, in negozietto affittato nella media periferia di levante, con un organico di quattro-cinque donne. Tutto fatto a mano, come la tradizione comanda, ma l'incoraggiamento del mercato locale obbligava a far ricorso alla tecnologia. Che

fu abbastanza primitiva in un primo momento: lo stampo per ritagliare i dischi di pasta sulle grandi sfoglie, anziché «tirare» le singole piadine, il fornello a piastrina ampia; una vettura per portare la roba in giro.

Viene da fare, obbligatoriamente a questo punto, una domanda che è la netta conseguenza della spiegazione da lei fatta: c'è il problema della conservazione, come lo avete risolto?

Giustissimo. È un tema che appartiene alla seconda fase, quella arti-

gian-industriale che stiamo vivendo. Debbo dire innanzitutto di questo passaggio. Che è avvenuto a base di mutui e reinvestendo quasi interamente il profitto, anzi molto di più, visto che la famiglia (noi eravamo evidentemente bambini) non si è concessa mai niente. Nella nuova sede sono entrati così la impastatrice, la sfogliatrice, la piastra.

Il tutto via via migliorato, integrato, da quei veri e propri inventori che sono gli artigiani meccanici e fabbri. Unico handicap tasso di conservazione limitatissimo, particolarmente nella stagione calda, pena una quindicina di giorni. Dopo di che, muffa. Con necessità di ritirare la merce non più buona, quindi su quintali. Perdite su perdite. Non poteva andare avanti così. Mio padre ha cominciato a frequentare mostre e fiere, trovando infine quel che necessitava: una macchina imbustatrice sottovuoto che permette di prolungare la conservazione agli attuali tre mesi, che in inverno possono diventare quattro. Ma anche qui i nostri amici artigiani ci hanno messo del loro ingegno. Difatti la macchina d'origine rendeva le piadine secche e aride come saracche.

Com'è stato l'impatto con il mercato? Siete stati accettati subito o la vostra condizione di «piccoli» vi ha ostacolati?

Siamo entrati a due velocità: nell'area romagnola ed emiliana, dove la piadina era conosciuta, bene; in altre regioni abbiamo incontrato diffidenza («ma cos'è questa piadina?»; scetticismo, nessun entusiasmo). Noi eravamo sicuri del gradimento dei consumatori; il punto di riferimento era il successo ottenuto dai chioschi delle piadine in riviera. Perciò lasciamo ai negozianti la merce, dicendo che ce l'avrebbero pagata solo a vendita avvenuta. Abbiamo avuto ragione.

E adesso?
Adesso siamo in tutta Italia, poggiate su una rete di concessionari e grossisti. Si pensi che quando abbiamo tentato il decollo io e mio padre cercavamo i possibili acquirenti consultando le pagine gialle delle varie province.

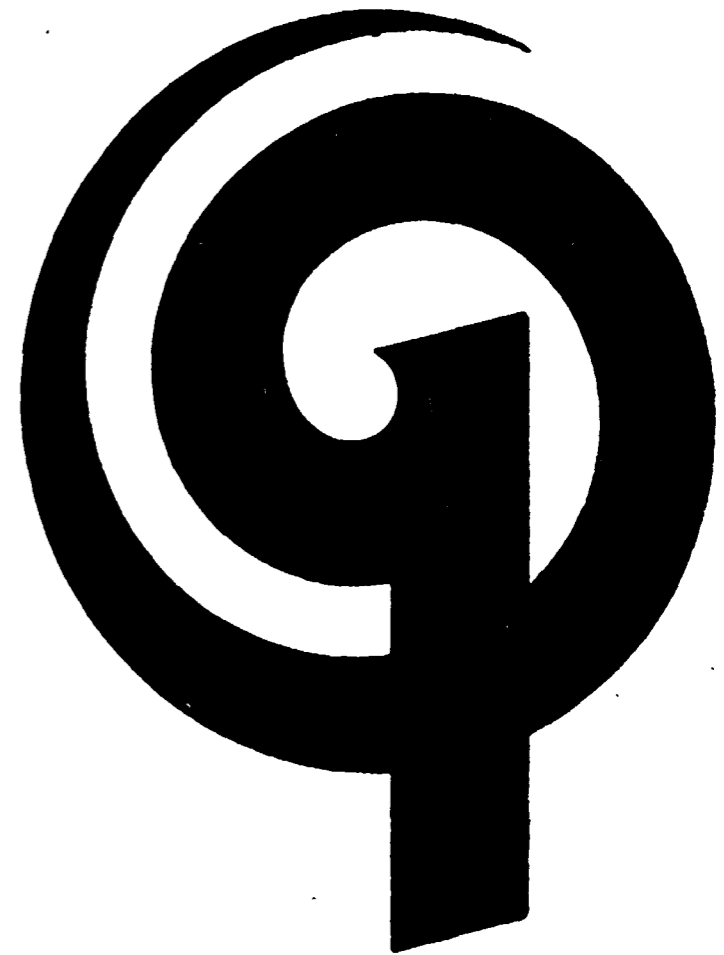
In quale misura siete stati aiutati a prendere quota?

Tema... doloroso. Siccome non rientriamo tra le aziende che necessitano di innovazione tecnologica, secondo la legislazione vigente, abbiamo in passato e dobbiamo ora far conto solo sulle nostre forze.

Siete presenti in tutta Italia, state di espandere la struttura dell'impresa?

Per il momento andiamo bene così. Mia figlia Elena che ha nove anni e quello di mia sorella, Christian di dodici, potrebbero rappresentare la continuità. Vedremo. Adesso vengono volentieri, ma solo per divertirsi col computer. È comunque un buon segno.

Riposta in soffitta la stagione della «guerra fredda» i sovietici sono a smantellare l'industria bellica. L'alta tecnologia accumulata in questi decenni sarà a disposizione dell'industria civile per la produzione di beni



Dai carri armati alle lavatrici. L'Urss volta pagina

MAURIZIO QUANDALINI

rischio in tutto il mondo.

La preminenza assegnata in Urss al settore militare e le priorità concesse in termini di fondi, facilitazioni per gli approvvigionamenti ha comportato che le imprese di questo settore fossero connotate da una maggiore tutela, una superiorità tecnica, una qualità del prodotto nettamente superiore a quella dei

Rimane l'ostacolo del Cocom per l'invio di materiale sofisticato

complessi sotto tutela militare. Il programma per la conversione dell'industria bellica sovietica (conosciuta come Piano Belousov) è stato elaborato nel 1989 dalla commissione per i problemi dell'industria bellica presso il Consiglio dei ministri dell'Urss. Il Piano coinvolge oltre 400 imprese del comparto militare e più di 100 imprese dipendenti da ministeri civili con produzione bellica; sarebbero in totale circa 550 imprese, fra le quali rilievo assumono i centri di ricerca scientifica e tecnologica.

Non appare sorprendente che il

peso e la rilevanza del settore bellico in Unione Sovietica abbia assunto dimensioni particolarmente consistenti fonti stimano che il peso delle spese militari in Urss in rapporto al Pil si collochi intorno al 12%, vale a dire 2-3 volte il valore registrato nei Paesi occidentali. La produzione del comparto bellico nel settore militare rappresenta una quota consistente della produzione totale sovietica. Per dare una indicazione i due terzi della produzione meccanica e la quasi totalità della produzione di sistemi ottici sono produzione militare.

Con il termine «complesso militare» in Unione Sovietica si intendono tutti i complessi industriali e di ricerca che dipendono da un gruppo di 8 ministeri.

Vi sono poi da includere molte imprese che, pur facendo capo a ministeri civili hanno produzioni specificamente militari. Nelle imprese del complesso militare non tutta la produzione è indirizzata a materiali bellici. Vi sono produzioni destinate a uso civile e quote consistenti destinate alle produzioni di beni di consumo e beni durevoli. Dai complessi industriali sotto tutela militare proviene la produzione del 95% di frigoriferi, il 70% di lava-

trici e il 100% di televisori.

Attualmente, secondo fonti ufficiali sovietiche, la quota di produzione civile del complesso militare si colloca intorno al 43-45%; nel 1985 il Piano di riconversione prevede il raggiungere il livello di 60-65%. Nell'industria nucleare la produzione destinata ad uso civile dovrebbe toccare il 71%.

Procedono i rapporti economici con l'Italia

L'attenzione maggiore degli esperti economici è rivolta alla creazione di mercati con merci competitive. Per questo stanno nascondendo degli istituti per garantire la qualità dove avviene la certificazione del prodotto e della produzione. «Il raggiungimento di un sistema di qualità efficace ed efficiente - spiega l'ing. Sergio Sorge, responsabile del settore qualità nella società mista «Quality» - è una condizione necessaria per evitare la sfiducia sui mercati internazionali». Diventa indispensabile il superamento delle tendenze di disumanizzazione dei

processi lavorativi tecnologici e logicamente inoltre il tec-
«deintellettuale corda il socie-
- soprattutto massa

Con l'Italia proficui rapp-
Da poco è r-
venture tra l-
porta tecnolo-
spazio e Itak
disposizione
nagement) l-
municazioni
presenti sul
Mentre con l-
venture Bural-
tico e 49% c-
controllo del
un program-
nei prossimi
investimento
dollari

Ma quali sc-
cora si riscor-
dalla nascita
stituzione del
misto?

Il primo pr-
e la cultura c-
occasione, in-
stato un conf-
le, si sarebbe
delle trattative
per l'incapaci-
lo e le funzior-
definire quoti-
sigli d'ammin-
giorno e me-
decisioni mol-
C'è poi l'os-
bilità della mc-
mai che caml-
contabilità de-
sta ginnastica-
fare combaci-
con le spese-
valuta con le
problema

Vi è infine l-
genti nelle poi-
zione di cu-
mente diverse
si anni di add-