

Le buone notizie del tessile arrivano dal gioco di squadra

Pubblicato: Giovedì 12 Gennaio 2006

☒ Come sopravvivere alle difficoltà del settore tessile, e magari addirittura tramutarle in un'opportunità? Facendo gioco di squadra, naturalmente: un sistema che permette alle piccole e medie imprese di imbarcarsi in avventure che da sole non potrebbero affrontare, come l'innovazione tecnologica o la scoperta di nuovi mercati. E' una cosa che si riesce a concretizzare? Spesso no. Per mille motivi. Eppure, quando ciò avviene inevitabilmente porta buone notizie.

Per raccontare una di queste **esperienze positive** abbiamo parlato con Mauro Cavelli, proprietario della Cavelli di Busto Arsizio, azienda specializzata nell'arredamento tessile che ha 120 lavoratori. Cavelli ha partecipato alla [tavola rotonda del convegno](#) "Grow up" come presidente del gruppo "Tessiture e Filature" dell'Unione Industriali di Varese ma soprattutto, in questo caso, come fondatore e componente del Consorzio di promozione del Tendaggio Italiano.

«Io con alcuni altri rappresentanti del tessile d'arredo abbiamo costituito, ormai più di 20 anni fa, una aggregazione di imprese, il Consorzio di promozione del Tendaggio Italiano – spiega Cavelli – All'inizio forse non avevamo nemmeno la percezione di quanto poi sarebbe riuscito a servirci una aggregazione del genere. Però l'abbiamo fatto: ci siamo uniti e in questo modo abbiamo affrontato i mercati emergenti. Cercando insieme nuovi distributori e anche supporto logistico, come semplicemente dei depositi che ci permettessero di far arrivare in meno tempo i prodotti maggiormente richiesti».

Il consorzio, quindi, ha permesso ai rappresentanti del tendaggio italiano di andare più facilmente in mercati difficili o lontani: **«In molti di questi mercati il made in Italy è particolarmente importante**: noi abbiamo cominciato per esempio andando sul mercato cinese, dove il made in Italy è fondamentale e il nostro consorzio ha permesso di renderci direttamente riconoscibili come produttori "made in Italy"».

Che sembra perciò avera ancora un bell'appeal, anche in settori non strettamente legati alla moda...

«Le faccio un esempio che mi riguarda e che mi inorgoglisce anche un po': **io normalmente produco arredo di qualità per altri marchi, ma il distributore cinese**, che è uno dei più grandi del paese, **ci ha convinto a produrre in Cina un marchio "Cavelli by..." perché considera importante che si capisca subito che è made in Italy**. Vede? Con la possibilità di muoversi senza troppi stress, si scoprono anche delle belle opportunità...»

Cosa vi consente ancora il Consorzio?

«L'anno scorso con il marchio del nostro consorzio siamo andati ad alcune fiere internazionali: un sistema che ha reso più semplicemente riconoscibile che eravamo italiani e che eravamo in grado di fornire produzione che comprendeva l'intera filiera. Vede, la Cavelli è una ditta già "autonoma" perché verticalizzata, di fatto abbiamo al nostro interno tutto il processo produttivo. Ma il consorzio permette di proporre e trattare con i potenziali clienti prodotti realizzati da più ditte. **Utilizzando lo strumento del consorzio, poi, è possibile mettersi**

insieme per studiare un nuovo prodotto, o delle innovazioni tecnologiche»

Ma come è stato possibile mettere su un consorzio di imprese tessili?

«**Innanzitutto con la fiducia reciproca.** Ci stimavamo già prima dei prendere questa decisione, che ci è venuta naturale ben prima che si conoscesse la necessità di questi consorzi. In un periodo, per di più, in cui la mentalità era ancora più chiusa di oggi, e non era poi così normale vedere aziende concorrenti che si relazionavano tra loro. Quando poi un tale modo di aggregarsi si è rivelato importante per governare le difficoltà, noi eravamo una realtà già ben rodato».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it