

## Gli spiedi della Elangrill hanno infilzato la crisi

**Pubblicato:** Venerdì 12 Settembre 2014

### L'Impresa delle Meraviglie



«L'artigiano fa le cose a regola d'arte». **Ernesto Castiglioni (nella foto insieme alla figlia Elena)** pronuncia le parole scandendole lentamente, e non per paura di essere frainteso. A **78 anni** cammina con discrezione nei capannoni tra le macchine che portano il nome della sua azienda, la **Elangrill srl di Olgiate Olona**, in tutto il mondo. Non è un modo di dire, perché ovunque si mangi del buon pollo allo spiedo, dalla **Russia fino a Hong Kong**, è facile trovare uno dei suoi girarrosti. Oggi alla guida dell'impresa, nata nel lontano **1962**, c'è la seconda generazione rappresentata dai figli **Elena e Andrea**, affiancati da un team affiatatissimo composto da 6 collaboratori.

**Elena, in genere il settore alimentare è quello che regge meglio le crisi economiche. Ha retto anche la domanda di girarrosti?**

«Noi fatturiamo un milione e 200mila euro e negli ultimi tre anni siamo cresciuti del 10%. Mi vergogno un po' a dirlo, ma è la verità: noi la crisi non l'abbiamo sentita. In questo momento sto concludendo una trattativa con un cliente norvegese, prima dell'estate abbiamo lavorato molto con l'Ucraina, ma serviamo anche la Russia, l'estremo oriente e naturalmente l'Italia. Nel mondo, anche quando circolano pochi soldi, si continua a mangiare pollo perché è una carne globalizzata e costa poco».

**Il segreto del vostro successo però non può essere solo la carne di pollo a basso costo.**

«Abbiamo sette brevetti e negli anni abbiamo fatto investimenti importanti. L'ultimo è un tagliatore laser di nuova generazione che ci è costato 500mila euro e consente a mio fratello Andrea, che è la vera mente creativa dell'azienda, di avere subito il prototipo in mano dopo averlo progettato al computer, mentre prima si doveva aspettare troppo tempo».



**Vi è costato quasi la metà del fatturato. Avete avuto problemi a trovare il finanziamento?**

«Non è stato complicato perché noi abbiamo un ottimo rating bancario, che ci ha permesso di accedere al Frim (Fondo di rotazione per l'imprenditorialità, ndr) e quindi fare un leasing. I benefici dell'investimento, come dicevo, sono stati immediati».

**Internazionalizzarsi per un piccolo imprenditore è complicato e soprattutto costoso. Come gestite i vostri clienti all'estero??**

«La nostra politica è semplice: pagamento anticipato, sia per l'estero che per l'Italia. Le riba (ricevute bancarie, ndr) per noi sono mosche bianche. In questo modo le sofferenze sono ridotte quasi a zero. Piuttosto patteggio sullo sconto, ma non sul pagamento».

**Questo vuol dire che non avete competitor, qualcuno che faccia condizioni di pagamento migliori?**

?«Ci sono, non molti, ma ci sono: almeno tre in Italia e altrettanti in Europa»

**Qual è allora il vostro valore aggiunto?**

«È il rapporto con il cliente. Noi siamo in grado di dare risposte in tempo reale e di consegnare prodotti e pezzi di ricambio in tempi accettabili. I clienti per noi sono un valore, non solo perché comprano le nostre macchine, ma perché ci forniscono indicazioni importanti sui prodotti, sui miglioramenti da fare. La più grande gratificazione è quando ci chiamano perché sono soddisfatti».

**Si dice sempre che le imprese italiane soffrono di "nanismo", cioè non vogliono crescere. Voi non avete mai pensato di diventare più grandi??**

«Sì. C'è stato un periodo che volevamo aprire una filiale in Francia, un mercato che rappresenta il 25% del nostro export. Ma se si possono sdoppiare le strutture, lo stesso non si può fare con le persone. Il capitale umano è fondamentale ed è il vero elemento strategico della nostra azienda. E così siamo rimasti piccoli. Comunque, in Francia ci torniamo a breve perché parteciperemo alla fiera di Lione che è un altro investimento importante».

**Uno studio recente della Camera di Commercio di Varese dice che il 43% delle microimprese non ritiene il web e i social indispensabili per il proprio business. Quanto incide per voi internet?**

«Moltissimo perché gli acquirenti oggi vanno direttamente alla fonte, cioè da chi produce, saltando spesso il vecchio rivenditore che non può più avere i grandi margini di una volta».

**Quanto costa un girarrosto professionale?**

«Dipende dalle dimensioni, si va da 4 fino a 126 polli e può essere alimentato a gas, carbonella e legna. Il costo varia dai 500 agli 8000 euro».

**Lei lo mangia il pollo??**

«Certo, a casa ho un girarrosto, naturalmente Elangrill».

## **L'IMPRESA DELLE MERAVIGLIE**

---

### **Scheda dell'azienda**

**Elangrill srl**

**Via A. Diaz, 91**

**21057-Olgiate Olona (Va)**

**tel ++39 0331 649514**

**++39 0331 643332**

**fax ++39 0331 642554**

**[info@elangrill.it](mailto:info@elangrill.it)**

**[www.elangrill.com](http://www.elangrill.com)**

**Redazione VareseNews**

**[redazione@varesenews.it](mailto:redazione@varesenews.it)**