

Economia

ECONOMIA@ECO.BG.IT
www.ecodibergamo.it/economia/section/

Nettuno, a 30 anni avviano il marketing e pensano all'India

Giovani leoni. La terza generazione apre l'azienda ai social media e punta all'espansione all'estero. Fatturato in crescita, la quota export per ora è al 35%

«Sfruttateci per le idee, non solo per le tasse». L'hanno detto i giovani industriali a Santa Margherita Ligure. Oggi quarta puntata del viaggio tra i «Giovani leoni» che fanno impresa, per scoprire le loro idee.

ANDREA IANNOTTA

Dalla pasta lavamani a saponi, gel e creme: questa l'evoluzione della Nettuno srl di Castelli Calepio, che quest'anno compie 45 anni. «Ci prendiamo cura delle mani dalla A alla Z, dal lavaggio all'igiene, sempre in ambito industriale», dice Elena Fratus, 32 anni, responsabile dell'ufficio marketing per l'Italia, mentre la cugina Francesca Fratus, 31 anni, è responsabile per l'estero.

Fondata dal nonno Battista Fratus, l'attività di produzione di pasta lavamani per piccole aziende e privati della zona (con puntate fino a Milano), l'azienda è poi cresciuta nel corso degli anni. Oggi la Nettuno conta 25 addetti («suddivisi tra produzione e uffici am-

■ ■ All'inizio abbiamo fatto un po' di tutto, per capire l'azienda e l'organizzazione»

ministrativi) e un mercato di riferimento «fatto soprattutto di rivenditori. L'anno scorso - aggiunge Francesca Fratus - abbiamo realizzato un fatturato di 4,6 milioni (più 14% sul 2013), di cui un 35% circa all'estero, principalmente in Spagna (dove abbiamo una filiale commerciale, la Nettuno Iberica, costituita a Madrid nel 2009, con tre addetti), Portogallo, Francia, fino a Canada e Australia. Per il 2015 puntiamo a un volume d'affari di 5,2 milioni. Ci stiamo espandendo e mentre in Italia seguiamo soprattutto i rivenditori di ferramenta, all'estero ci siamo aperti al settore del cleaning e delle imprese di pulizia».

Elena e Francesca rappresentano la terza generazione della Nettuno. Negli anni Novanta entrano in azienda i figli di Battista Fratus: Lorenzo, presidente della società, cui fanno capo produzione e acquisti; Giancarlo, responsabile commerciale generale; e Marina, a capo dell'area amministrativa.

Dieci anni fa tocca ad Elena varcare i cancelli dell'impresa di famiglia e cinque anni dopo è la volta di Francesca. «All'inizio abbiamo fatto un po' di tutto - osserva Elena - anche per renderci conto dell'organizzazione aziendale». Entrambe hanno avuto esperienze lavorative altrove, prima di approdare a Castelli Calepio.

Elena dopo aver ottenuto il diploma in lingue, lavora per un paio d'anni in un'azienda attiva in un settore diverso da quello della Nettuno. Poi le viene chiesto se vuole entrare nell'azienda di famiglia. «Mi ha fatto piacere questa richiesta - confessa - e forse non me l'aspettavo».

Francesca fa un percorso diverso: «Mi sono laureata in Commercio internazionale a Lione. Ho fatto esperienze lavorative in Francia e Gran Bretagna. Poi, visto che papà insisteva perché venissi a lavorare qui in azienda, sono tornata in Italia. All'inizio non è stato semplice ritrovare la giusta dimensione. Ma poi sono stata contenta della scelta fatta».

Intanto l'azienda cresce. Le due cugine sono versate per l'innovazione e le nuove tecnologie e decidono di avviare l'ufficio marketing. «È importante vendere un prodotto di qualità - sottolinea Elena - ma altrettanto importante è come venderlo e cercare canali di comunicazione adeguati». Maggiore visibilità dell'azienda, rinnovo del catalogo, avvio del sito internet, utilizzo dei social media sono gli elementi innovatori introdotti dalla terza generazione.

E l'espansione all'estero anche. «Abbiamo dei progetti in corso - spiega Francesca Fratus -, collaborazioni impor-

Lombardia, disoccupazione ancora a livelli preoccupanti

In Lombardia, secondo dati Cgil, il tasso di disoccupazione resta saldamente sopra l'8% senza grosse variazioni rispetto al recente periodo



La Nettuno di Castelli Calepio, fondata 45 anni fa da Battista Fratus, ha un fatturato di 4,6 milioni SANMARCO



Da sinistra, le cugine Elena e Francesca Fratus, da poco entrate in cda



Gli addetti dell'azienda sono 25

Il progetto

Un'applicazione per raggiungere i clienti

«Il progetto ormai è in fase avanzata e tra breve troverà un'applicazione concreta». Elena e Francesca Fratus, terza generazione al timone della Nettuno hanno pensato di creare «un'applicazione per iPhone e Android - spiegano le responsabili marketing - per smartphone, attraverso il quale i nostri clienti potranno accedere on line al catalogo della Nettuno. Questa innovativa implementazione, che non possiede nessuno dei nostri competitor, ci permetterà di raggiungere direttamente la nostra clientela, la quale, attraverso questo collegamento, potrà sapere anche a quali rivendi-

tori rivolgersi direttamente. È il futuro, a portata di mano, che ci consentirà di interagire direttamente con i nostri clienti, i quali potranno così essere invogliati a fare le ordinazioni, tramite i rivenditori». «Un contatto diretto - prosegue - che avverrà senza filtri, dal produttore al consumatore finale. Questo è uno dei metodi, con azioni di marketing mirate, finalizzati a spingere la clientela a cercare i nostri prodotti. E non è escluso che, in un prossimo futuro, con l'applicazione poi si possa effettuare direttamente gli ordini, attraverso un semplice smartphone». A.I.

tanti che potrebbero sfociare in unità distributive, ad esempio in Romania. Ma stiamo pensando anche di aprire un'unità produttiva in India, perché gli elevati oneri di trasporto e le alte tasse di importazione rendono non competitivi i nostri prodotti. Per essere concorrenziali bisogna produrre in loco. Pensiamo che quello sia un mercato dal potenziale altissimo. La base in India ci consentirebbe poi di seguire tutto il Sud Est asiatico». E l'impegno delle due cugine è stato premiato: «Di recente - conclude Elena Fratus - siamo entrate a far parte ufficialmente del consiglio di amministrazione, insieme ai componenti della famiglia già presenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprese, tasso di crescita a rilento rispetto alla media

Un po' alla moviola il tasso di crescita per le imprese bergamasche nel secondo trimestre 2015: secondo i rilevamenti di Unioncamere, a fronte di un tasso di crescita medio nazionale dello 0,63% e di quello regionale dello 0,64%, la provincia di Bergamo cresce solo dello 0,43%. Diverse le dinamiche legate al comparto artigiano: qui il tasso di crescita si arresta a quota 0,22%, ma è comunque superiore alla media

nazionale del comparto che si ferma allo 0,15%. Tornando al totale delle imprese, da aprile a giugno di quest'anno ci sono state in Bergamasca 1.356 iscrizioni e 941 cessazioni, con un saldo attivo di 415 aziende, numero discreto, se si pensa al profondo rosso degli anni della crisi, anche se si è ancora lontani rispetto alla crescita del periodo precedente al 2008. Nello specifico nella nostra provincia risultano registrate 95.952 im-

prese: di queste 28.147 sono società di capitale (con 365 iscrizioni e 177 cessazioni), 17.610 società di persone (con 103 iscrizioni e 93 cessazioni) e con 47.832 ditte individuali (con 859 iscrizioni e 651 cessazioni).

Complessivamente il quadro tende al rialzo, seppur lieve, a livello nazionale: il trimestre primaverile ha visto infatti nascere 97.811 nuove attività e certificato la chiusura di 59.831 attività già esistenti, con il ri-



Crescono le imprese in Bergamasca, ma meno che nel resto d'Italia

sultato di un saldo positivo pari a 37.980 imprese in più rispetto alla fine di marzo, il migliore degli ultimi quattro anni. In termini relativi, lo stock delle imprese si è pertanto accresciuto dello 0,63% (contro lo 0,59 rilevato nel secondo trimestre 2014) portando il totale delle imprese registrate in Italia, al 30 giugno di quest'anno, al valore di 6.045.771 unità. Sul fronte delle crisi d'impresa le aperture di nuove procedure fallimentari si sono fermate al valore di 3.654, il 9,6% in meno dello stesso trimestre 2014, mentre quelle di concordati preventivi (414) fanno registrare una frenata ancora più netta (-22,9% rispetto a dodici mesi fa).