

La Veropiz di Arsago: dalla lingerie alle mascherine. In sette settimane, diecimila chilometri di elastico

asarva.org/2020/05/la-veropiz-di-arsago-dalla-lingerie-alle-mascherine-in-sette-settimane-diecimila-chilometri-di-elastico/

May 19,
2020



La prima fornitura in **Emilia-Romagna**, poi in **Piemonte** e **Abruzzo**. Ma anche ad alcune piccole imprese del territorio varesino che, in fase di crisi acuta, hanno saputo riconvertire la propria produzione per abbracciare quella delle mascherine chirurgiche.

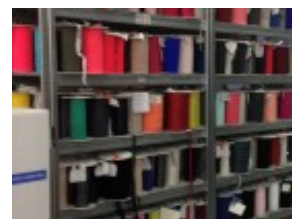
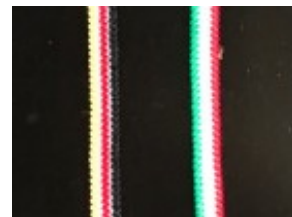
CON LA CRISI ABBIAMO RISOLTO PROBLEMI IRRISOLVIBILI

Perché pensare al futuro della propria azienda significa **costruire un percorso del tutto nuovo** che, secondo Andrea Veronesi della **Veropiz Srl** di Arsago Seprio – realtà leader nella produzione di elastici per intimo e lingerie: più di ottanta dipendenti a pieno regime; 24 attivi durante il lockdown – «è fatto di sguardi diversi rivolti alla realtà quotidiana: la difficoltà principale di questa crisi è quella di riuscire a trovare un po' di stabilità in tutta questa incertezza (una risalita dei contagi, l'esigenza di fermare la produzione, un momento di debolezza della clientela...). Se riesci ad affrontare le sfide che ti presenta il cambiamento, ti accorgi che **quei problemi un tempo considerati irrisolvibili possono avere una soluzione**. Nel nostro caso lo possiamo fare anche

perché, grazie ai tanti sacrifici e ad un pizzico di fortuna, abbiamo clienti solidi, fidelizzati e che sono parte integrante della filiera produttiva. **Abbiamo dipendenti validi e responsabili ai quali va tutto il mio ringraziamento».**

ELASTICI PER MASCHERINE: QUANDO UN FILO CAMBIA L'IMPRESA

Andrea Veronesi lo dice con una convinzione che alleggerisce, almeno in parte, la paura legata al momento: «Il virus, che di certo ci preoccupa molto, ci ha fatto vedere un modo diverso di lavorare. Quando a marzo avremmo dovuto chiudere, secondo quanto previsto dal Dpcm, ci siamo seduti intorno ad un tavolo per dirci, semplicemente, che avremmo dovuto andare avanti. Ma senza subire troppo i fatti. Così abbiamo colto l'occasione di cambiare per produrre gli **elastici per mascherine**, e **ci siamo messi in discussione rivendendo completamente il layout della produzione** per renderlo consono anche alle nuove richieste del Protocollo sicurezza: abbiamo introdotto una nuova disposizione dei macchinari per garantire il distanziamento interpersonale, **eliminato ciò che non serviva**, venduto stock. Inserendo un terzo turno – non solo in tessitura ma in tutta l'azienda – abbiamo guadagnato lo spazio giusto per tutelarci a vicenda». Insomma, la giusta reazione ad uno stato di necessità. Ma anche una scelta, seppur imposta dal momento, «dalla quale nessuno, per alcuni aspetti, farà marcia indietro. Perché la vita si è organizzata in modo diverso», dice Andrea.



COME DALL'ITALIA ALLA CINA: 10MILA KM DI ELASTICO IN SETTE SETTIMANE

Nel mondo delle mascherine, la Veropiz Srl si è buttata con urgenza rispondendo a richieste urgenti: «**Dall'oggi, al domani, siamo stati in grado di fornire un milione di metri di elastico latex free e certificato.** L'imprenditore rischia e lo fa sempre: proprio pochi giorni prima del lockdown avevamo acquistato qualche tonnellata di filo». Filo di nylon, o poliestere, che poi viene tessuto con l'elastomero («una materia che ha memoria», dice il co-titolare) per arrivare a comporre quello che è l'elastico usato comunemente. «**In sette settimane** – incalza il quarantatreenne di Arsago – **ne abbiamo prodotti diecimila chilometri:** quasi quanto da qui alla Cina».

NO ALLE MASCHERINE A 50 CENTESIMI: COSI' SI AFFOSSANO LE PMI ITALIANE

Garantire un mix di qualità, servizio, prezzo e tempo di consegna è il punto fermo di questa azienda che, di fronte alla nuova produzione, è disposta ad **assumere altri collaboratori** (per specializzarsi negli elastici per mascherine) e a **cercare nuove soluzioni per rendere il prodotto ancora più performante.** Insomma, nuovi impegni ma anche nuove responsabilità «che potrebbero cedere di fronte alla richiesta del Governo di imporre un prezzo di vendita delle mascherine a cinquanta centesimi –

scandisce a chiare lettere l'imprenditore -. Si può consigliare una strategia, si può chiedere alle imprese come si potrebbe fare, ma **imporre un prezzo significa mettere ulteriormente in difficoltà tutta la produzione italiana».**

CONTRO IL NEMICO COMUNE, DIALOGO E UNITA'

Una produzione che ha dato ancora più valore, forse spessore, a quel dialogo tra titolari e dipendenti che, all'azienda arsaghese, non è mai mancato: «Da quando ha preso il via l'emergenza sanitaria, **il confronto tra noi è cresciuto**. Certo, il problema quotidiano è un problema di salute e forse la maggiore unità e coesione sono nate da questo senso comune del prendersi cura gli uni degli altri. Il fatto è che **non si è lavorato di più per incrementare la produzione, ma per proteggere noi stessi**. Contro un nemico comune si è esteso il dialogo e la comunicazione. Ma il futuro lo vedo come l'ho sempre visto da imprenditore: difficile e senza sicurezze. A questo si è aggiunta la paura. Per affrontare tutto questo, l'unica cosa da fare è cercare di fronteggiare la situazione come una sfida che richiede a tutti noi di dare il meglio».