

Dispotech scommette sul futuro e su di una nuova ecosostenibilità

Centro Valle di sabato 20 marzo 2021, servizio sulla nostra associata Dispotech di Gordona (Sondrio).

La famiglia Mortarotti racconta le sfide di un'impresa leader di settore

Dispotech scommette sul futuro e su una nuova ecosostenibilità

GORDONA (pf1) Nasce da un'intuizione, cresce con la passione e continua con la famiglia.

Si potrebbe riassumere così la storia della Dispotech, impresa dedicata alla progettazione e produzione di prodotti monouso nel settore medicale, dentale, sportivo e promozionale a Gordona, che nel giro di pochi anni, da realtà locale valtellinese, è diventata leader del settore in Italia e all'estero.

L'intuizione è quella di **Massimo Mortarotti**, che quasi trent'anni fa decise di fondare l'azienda per produrre in completa autonomia il primo prodotto Dispotech: il ghiaccio istantaneo, che ancora oggi è il pilastro portante dell'azienda.

«Lo aveva brevettato nell'86 e lo produceva nell'azienda di Milano in cui ha lavorato fino al '94 - racconta il figlio **Emanuele** - In quell'anno ha deciso di mettersi in proprio, ha iniziato a gestire l'attività e a produrre il ghiaccio. Solo successivamente si sono aggiunti anche mia sorella **Monica** e suo marito».

Questa la rampa di lancio della Dispotech: essere gli unici produttori di ghiaccio istantaneo, un dispositivo utile in più campi e dall'uso pratico e agile. Un prodotto che di lì a poco avrebbe ampliato il suo mercato a dismisura.

«Anche se potrebbe sembrare una tecnologia semplice in realtà è rognosa perché i sali che si usano sono difficili da lavorare - ha continuato Emanuele - Nella prima fase eravamo gli unici produttori perché protetti dal brevetto e questo ci ha permesso di affermarci prima in Italia e poi anche all'estero con mercati proficui in Francia, Danimarca, Svizzera, Emirati Arabi Uniti e Sudamerica».

Solamente il ghiaccio istantaneo ricopre un terzo del fatturato totale dell'azienda, la quale di-



A lato, Massimo Mortarotti con i figli Monica e Emanuele durante un evento. Sopra il giovane Emanuele

vide i suoi introiti a metà tra quelli provenienti dal mercato nazionale e da quello estero. Ma la Dispotech non è solo questo.

«Le nostre due aree principali sono quella dentale, contraddistinta dal marchio "Perfecto" e che stiamo cercando di ampliare molto all'estero, e quella medicale. In più abbiamo una sezione di personalizzazione che è fondamentale per il nostro mercato che è sostanzialmente B2B».

Tuttavia, nonostante l'azienda commercializzi anche mascherine, camici e cuffie, dispositivi richiestissimi, il 2020 non è stato un anno semplice.

«È stato un anno frustrante. Prima il ghiaccio istantaneo e i prodotti Perfecto erano i più venduti, ma con lo sport, il lavoro e soprattutto i dentisti fermi sono diminuite le richieste. Al contrario per mascherine, camici e cuffie: i primi mesi abbiamo svuotato i magazzini, ma poi era diventato davvero arduo reperire i prodotti

perché vengono dall'Oriente ed erano soggetti a continui cambiamenti di prezzo. E così anche nel 2021, non ci sono più schemi. I primi mesi sono andati bene, ma la difficoltà rimane quella di riuscire a programmare perché la tendenza è quella di non rischiare nulla in più del minimo possibile».

L'innovazione è ciò che ha portato alla nascita la Dispotech, ma è anche ciò che le permette di riaffermarsi ogni anno, di guardare con positività al 2021 e al futuro.

«Ora stiamo guardando molto alla ecosostenibilità, ma nei limiti del possibile per un'azienda di prodotti monouso. Preferiamo un prodotto monouso che al termine del suo utilizzo finisce nell'inceneritore o che viene smaltito nella maniera corretta, piuttosto che un prodotto lavabile o riutilizzabile che però necessita di diversi trattamenti inquinanti. Sono due pesi della stessa bi-

lancia, ed è proprio per questo che abbiamo intrapreso dei percorsi legati all'ecosostenibilità con un'università e un ingegnere ambientale».

Ma oltre a tutto questo c'è un collante che tiene unito tutto, una passione comune che ha guidato l'azienda per quasi trent'anni e continuerà a farlo nella prossima generazione: la famiglia.

«Mio papà e mia sorella ci mettono una passione viscerale, l'hanno vista nascere ed è come fosse un figlio per loro - ha concluso infine Emanuele - Io ci sono entrato dopo, ma la passione non mi manca di certo. Però non siamo soli perché nel direttivo ci affiancano due soci, **Marco Petrelli** e la **Edil Lampo**, fondamentali per avere una consulenza esterna a noi. In ogni caso la conduzione familiare è una nostra caratteristica e speriamo di portarla avanti ancora per tanto tempo».

Fabio Perlini