

# 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