

Nell'azienda del ghiaccio si cresce con la ricerca

La Provincia del 2 agosto 2021, intervista a **Massimo Mortarotti** presidente della nostra associata **Dispotech** e consigliere Api.



IMPRESE & LAVORO



«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

NELL'AZIENDA DEL GHIACCIO SI CRESCE CON LA RICERCA

Massimo Mortarotti, fondatore della Dispotech di Gordona, attraverso la crisi con innovazione e resilienza «Fiducia nel recupero e investimenti su impianti 4.0. Disastro formazione: i profili tecnici sono introvabili»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Abbiamo gestito senza scosse particolari l'emergenza Covid. Ora l'azienda e il mercato stanno riprendendo una propria routine, con la tranquillità dello zoccolo duro degli ordini che arrivano dai clienti di sempre. Abbiamo nuove idee e le tireremo fuori a breve».

Massimo Mortarotti esprime la forza tranquilla dell'imprenditore navigato, profilo basso, tono affabile e carattere di ferro. In una delle peggiori crisi globali, ha guidato insieme ai suoi figli l'azienda di famiglia, la Dispotech di Gordona, dando fondo a tutte le migliori strategie per trasformare i rischi in opportunità. L'azienda di Gordona, 78 dipendenti, progetta e produce articoli monouso venduti al 50% in Italia e per l'altra metà in 63 mercati nel mondo. Si tratta di camici, mascherine chirurgiche, ghiaccio spray, sacchi gelo, mantelline e spazzolini da denti monouso, tappeti decontaminanti e guanti, destinati a ospedali, cliniche dentistiche, case di cura, Rsa, mondo dello sport, farmacie e grandi distributori. Soprattutto, buona parte del successo aziendale si lega all'invenzione del sacco gelo, il ghiaccio istantaneo monouso, core business aziendale. L'imprenditore, presidente di Dispotech, qui spiega come si prepara a una nuova stagione di crescita fra investimenti, strategie per gestire la crisi delle materie prime, nuove limitazioni di legge sulla plastica e, da consigliere di Api Lecco e Sondrio, partecipazione alla vita associativa.

Quanto è stato importante nella crisi per Covid avere completato il passaggio generazionale con i suoi due figli?

La collaborazione dei miei figli Emanuele che è direttore generale e Monica, responsabile economico-finanziario e della produzione dal punto di vista della qualità è stata determinante. Come del resto lo è stato l'intero assetto degli azionisti, visto che della compagnia societaria fanno parte anche mia figlia Federica, che ha scelto la professione di farmacista e fa parte del CdA, oltre che di Marco Petrelli, consulente finanziario di Sondrio e socio al 15%. In più, moltissimi fa ho voluto anche un occhio esterno in azienda, l'imprenditore edile Giuseppe Strambini della Edil Lampo, nella convinzione del valore del confronto fra imprenditori di settori di-



Massimo Mortarotti con i figli e un gruppo di collaboratori nella sede di Dispotech

versi. Come del resto accade in Api, dove ci confrontiamo su problemi quotidiani, trovando anche un appoggio davvero grande su temi come la formazione o l'acquisto di energia elettrica a prezzi competitivi. Mai come oggi conta l'unione fra imprenditori.

La conduzione aziendale è totalmente in mano ai suoi figli?

La conduzione sì, ma io continuo a gestire i clienti grossi, storici, praticamente miei amici.

Come si crea un'azienda come Dispotech praticamente dal nulla, o quasi?

Fino a metà anni Ottanta avevo lavorato per dieci anni con mio suocero in edilizia. Nel 1986 ho sentito l'esigenza di fare qualcosa di mio, così ho aperto un grosso deposito dentale a Morbegno, una scelta che mi ha aperto i mondi di grossisti, dentisti e ospedali. Ho capito che c'era l'esigenza di una fonte di reddito disponibile immediatamente e duratura. Ho rispolverato i miei libri di chimica riprendendo l'analisi delle reazioni esotermiche ed endotermiche. Ho abbandonato il deposito e mi sono messo a produrre il ghiaccio. Nel 1994 ho fondato l'azienda ed è venuto tutto il resto.

I mercati stanno cambiando, come ci si organizza per assicurarsi capacità di innovazione continua?

Investendo in tanta ricerca e sviluppo, lo abbiamo sempre fatto ma in questo momento bisogna farlo di più. Dobbiamo saper rispondere sempre al mercato. L'anno scorso per il Covid abbiamo registrato un calo di vendite nel ghiaccio monouso per la chiusura dello sport amatoriale, quello su cui facciamo grossi numeri, e anche per il fermo a singhiozzo delle scuole. Per un periodo abbiamo puntato tutto sui bisogni degli ospedali, specializzando ulteriormente su mascherine, camici e copriscarpe. E abbiamo

Il percorso

Dispositivi venduti in tutto il mondo

Nata quasi trent'anni fa da un'iniziativa di Massimo Mortarotti per progettare e realizzare prodotti medicali monouso destinati a diversi settori, oggi Dispotech vende in tutto il mondo sia con marchio proprio sia come private label per i tanti prodotti che possono essere personalizzati con loghi, ma anche nel packaging e nelle dimensioni.

L'azienda ha raggiunto anche grazie a un forte impegno nella ricerca e sviluppo interni una reputazione internazionale e continua ad essere una realtà a gestione familiare guidata oltre che da Massimo Mortarotti anche

compensato.

Come si sono comportati in questi mesi i vostri fornitori storici di materiali?

I nostri fornitori di sempre non ci hanno voltato le spalle, ma nel nostro settore non è mancato chi ha alzato i prezzi dei materiali in modo vergognoso. Tuttavia, aumentando la domanda di mascherine alla fonte i prezzi sono alzati, anche noi abbiamo dovuto un po' adeguarli, ma lo abbiamo fatto in armonia, in modo accettabile per i clienti.

dai suoi figli Emanuele e Monica. Le competenze dei quasi 80 dipendenti sono sostenute da programmi di formazione continua necessaria ad design, alla produzione e alla promozione dei prodotti monouso. La produzione di Dispotech è realizzata sulla base della normativa europea 93/42/ce sui dispositivi medico chirurgici, con la fabbricazione di prodotti monouso conformi alla Classe I, alla Classe II a e spray medicali Classe II b. Punto di forza dell'azienda è l'essersi dotata di numerose certificazioni di settore per le sue produzioni dirette ai settori medicale, dentale, sportivo e modozionale.

LA SCHEDA

IN FIERA A DUBAI
«Teniamo a portare la nostra testimonianza di un mercato medicale che si sta riorganizzando ed è tutt'altro che fermo. Dispotech, con i suoi prodotti monouso medicali eccellenti, non poteva mancare alla fiera Arab health» di Dubai. Ci abbiamo creduto, abbiamo organizzato il nostro stand e possiamo dire, con orgoglio, di aver portato il made in Italy in una delle prime fiere internazionali realmente "vive". Lo afferma Dispotech in una nota all'indomani della partecipazione dell'azienda di Gordona, lo scorso giugno, alla fiera dedicata alle aziende internazionali del medicale, con attenzione ai mercati di area Emea, con oltre 3500 espositori da tutto il mondo.

Nel momento del bisogno si vive la differenza fra aziende collaborative e aziende che pensano esclusivamente al proprio interesse.

Come stanno andando ora gli approvvigionamenti di materie prime?

Da 27 anni abbiamo fornitori affezionati da cui compriamo film di polietilene a bassa e media densità, che trasformiamo in una miriade di monouso. Poi sali chimici, tessuti in 15 colori che hanno avuto i loro aumenti di prezzo ma che perlomeno sono facili da reperire. La materia prima non ci è mai mancata, ma da quattro mesi gli aumenti di prezzo sono vertiginosi e la gestione dei clienti si fa difficile. Ma è una sfuriata dei mercati, passerà.

In questi mesi ha dunque mantenuto il piano di nuovi investimenti tecnologici?

Sì, e lo abbiamo anche implementato. Abbiamo ordinato e assemblato col nostro know-how specifico una macchina velocissima per il ghiaccio. Noi crediamo nel nostro prodotto, nei mesi scorsi avevamo capito che la flessione sarebbe stata momentanea e abbiamo incrementato gli investimenti in vista del ritorno alla normalità. Così è arrivata questa macchina superautomatica robotizzata 4.0. Presto ne installeremo una

seconda.

L'azienda trova personale adeguato per far funzionare tecnologie sofisticate?

Abbiamo sempre bisogno di trovare personale tecnico, preparato a dovere, ma nella nostra provincia la situazione è disastrosa. In primavera ci ha fatto visita il presidente di Regione Lombardia, Attilio Fontana, e ci ha chiesto qual è la oggi la prima esigenza di un'azienda come la nostra. Ho risposto che servono le scuole. Or se serve un tecnico lo si deve cercare fuori provincia. Noi stiamo cercando un informatico preparato e non riusciamo a trovarlo. Negli anni abbiamo formato tante persone per i nostri reparti, sono davvero molto preparate, ma se vogliamo un tecnico già pronto trovarlo è difficilissimo.

Il confine svizzero complica le cose?

Certo, i più competenti vanno di là e guadagnano il doppio, in pochi anni mettono insieme i soldi necessari per sposarsi e mettersi a casa. Mentre i neolaureati vanno altrove all'estero. Nel abbiamo sempre investito in modo importante nella formazione e di recente siamo riusciti a trovare una figura positiva per gli acquisti, settore molto importante per la nostra azienda. Non le dico che salti mortali per trovarlo, ma finalmente c'è e ci sta dando soddisfazioni.

L'azienda è coinvolta nel divieto sulla plastica monouso?

Sì, è un fatto molto delicato e ce ne stiamo occupando convertendo ciò che è possibile convertire su prodotti naturali. Stiamo facendo ricerca per trovare soluzioni e dovremo anche sostituire alcuni impianti.

Quanto la preoccupa un'eventuale nuova ondata di Covid-19?

Stiamo vivendo ormai un lungo periodo complicato e mi auguro che la situazione non riesploda in autunno. Tanti si sono vaccinati quindi si spera che non ci sia un ritorno di casi gravi.

Condivide l'idea del Green pass per i lavoratori in azienda?

Non ho mai amato le imposizioni, ma penso che una misura simile possa andar bene, è un fatto di coscienza e visto il senso di responsabilità con cui si sono comportati i nostri dipendenti nella prima fase dell'emergenza credo anche in questo caso non mancheranno opposizioni particolari.

GRUPPO EDITORIALE L'ESPRESSO