

Economia

economia@eco.bg.it
www.ecodibergamo.it/economia/section/

Il dolce futuro di Piuma d'Oro guarda agli Usa

L'azienda di Treviglio ad ottobre festeggerà i 50 anni di attività tra chiacchiere e biscotti Pizzoccheri: «Ora puntiamo all'export»

ANDREA IANNOTTA

«Stiamo guardando all'estero, che per ora riguarda solo una piccola quota del nostro fatturato. Pensiamo di sviluppare la nostra attività verso gli Stati Uniti più che in Europa. Qualche contatto l'abbiamo già avuto e il riscontro è stato positivo». Federico Pizzoccheri, amministratore delegato della Piuma d'Oro di Treviglio - azienda specializzata nella produzione di chiacchiere, gale, biscotti e altri prodotti dolciari - che con il fratello Fulvio (responsabile della produzione) amministra la società fondata dal padre Fausto, guarda avanti e vede nell'export la possibilità di ampliare il volume d'affari dell'azienda trevigliese. Che sta per compiere 50 anni.

«Sì, la Piuma d'Oro venne fondata da mio padre nell'ottobre del 1964 - prosegue Federico Pizzoccheri - e ora ci apprestiamo a festeggiare l'evento. Non abbiamo ancora deciso i dettagli, ma sicuramente festeggeremo con i nostri dipendenti e vedremo anche di programmare qualche iniziativa mirata, particolare». Iniziative probabilmente a sfondo benefico, ma su questo punto Pizzoccheri si fa schivo e preferisce che la cosa passi sotto traccia.

Piuma d'Oro viene fondata nel 1964 da Fausto Pizzoccheri. Nato a Borghetto Lodigiano da una famiglia di panettieri, inizia come dipendente in una panetteria, poi, nel 1961, a 21 anni,

si mette in proprio e avvia un'attività di produzione e vendita di tortellini e gnocchi a Spino d'Adda.

Tre anni dopo, rileva una piccola azienda alimentare (la «Piuma d'Oro») a Treviglio. Per economizzare mantiene le attrezzature e il nome della ditta. «L'azienda era nata alimentare a 360 gradi - precisa Pizzoccheri - come si faceva 50 anni fa.

Un'azienda che per le stagionalità assume anche 100 addetti interinali

A Carnevale ogni giorno sfornati circa 350 quintali di dolci tradizionali

Poi si decide di lasciare perdere gnocchi e tortellini per puntare sul dolce. Il mercato del salato era saturo e per noi piccoli produttori era difficile emergere. Con il dolce si potevano fare volumi che rendevano sostenibile la produzione, a fronte dei costi da sostenere per mantenere alto lo standard qualitativo e il rispetto della normativa».

A cinquant'anni di distanza, la Piuma d'Oro prosegue sulla

stessa linea, con un'attività che per l'anno in corso si prospetta molto positiva. «Dopo un 2013 sostanzialmente allineato con l'anno precedente - precisa l'amministratore delegato - con un fatturato attorno ai 4,5 milioni di euro, per quest'anno pensiamo di raggiungere i 6 milioni di volume d'affari. Serviamo soprattutto la grande distribuzione, ma anche grossisti del settore e piccoli rivenditori. La nostra produzione spazia dai biscotti ai dolci per carnevale, che nel periodo che va da dicembre fino a febbraio - marzo, a seconda di quando cadono le feste prima della Quaresima, può raggiungere circa 350 quintali di chiacchiere al giorno».

Sono 11 gli addetti a tempo indeterminato che lavorano per l'azienda trevigliese, cui si aggiungono i lavoratori stagionali, per un organico che, al completo, può arrivare a 120 unità. «Stiamo già ricevendo numerosi curriculum - rivela l'amministratore - e pensiamo di superare il numero di 800 raggiunto l'anno scorso. A settembre procederemo alle valutazioni e poi alle assunzioni dei lavoratori temporanei, circa un centinaio. Circa il 60% degli operatori si ripresenta, segno che non hanno ancora trovato un altro lavoro stabile. Fino a 4-5 anni fa era del 25% la percentuale di chi tornava da noi per lavorare due o tre mesi».

Al termine del carnevale «ci dedichiamo alla manutenzione

Da domani vendemmia se il tempo lo permette

Qualcuno pensava già di iniziare ieri, ma l'ennesima ondata di maltempo ha costretto tutti ad attendere ancora: ora, meteo permettendo, tutti sperano che la vendemmia bergamasca possa iniziare domani



1



2



3

Chiacchiere «mondiali»

1. Stabilimento con i dipendenti. 2. I prodotti
3. La famiglia Pizzoccheri al completo

«Abbiamo sondato il mercato estero e subito abbiamo riscosso interesse»

degli impianti - dice Pizzoccheri - cui segue la fabbricazione di biscotti, fave e pane dei morti. Anche questi prodotti si indirizzano verso la grande distribuzione».

A ottobre, proprio in concomitanza con le celebrazioni per il cinquantenario della Piuma d'Oro, «lanceremo un'altra linea di biscotti - conclude Pizzoccheri - e una campagna per sviluppare nuovi canali di ven-

dita, allo scopo di far conoscere sempre più i nostri prodotti. Poi c'è l'estero. Abbiamo sondato il terreno, la nostra produzione è stata apprezzata e abbiamo già ricevuto richieste di forniture. Ora si tratta di risolvere alcuni problemi legati al confezionamento, per consentire ai nostri prodotti di arrivare integri. Poi la quota export della Piuma d'Oro crescerà». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sindacato e contrattazione «Modello che non tramonta»

«Le organizzazioni sopravvivono se migliorano la vita delle persone che rappresentano e oggi questo passaggio lo si può realizzare solo aguzzando l'ingegno, elaborando soluzioni nuove e inclusive».

Di questa sfida, che lui definisce «inedita, mabella», parla Costantino Corbari nel libro scritto per la collana BiblioLavoro (associazione non profit della Cisl), dal titolo «Non serve stare sui tetti», in cui delinea un quadro del sinda-

cato di oggi, alle prese con la contrattazione e la responsabilità; nella prima parte attraverso una ricerca delle risposte anticrisi; nella seconda con la testimonianza di tanti sindacalisti Cisl, protagonisti di vertenze «che sembrano non finire mai». Nel testo di Corbari trova spazio anche un dialogo col segretario regionale Cisl, Gigi Petteni, sull'arte della contrattazione. «Per contrattare - sostiene Petteni - bisogna costruire una

forte cultura dello scambio e per questo c'è uno spazio enorme. Le imprese hanno bisogno di innovare: in azienda si deve discutere di quali sono i bisogni per essere più competitivi, per reagire a un mercato veloce e allo stesso tempo di quali sono le esigenze dei lavoratori per conciliare con le proprie condizioni di vita. E un'arte la contrattazione, dobbiamo ritornare a questa grande arte».

Un precetto che hanno fatto



La copertina del libro di Corbari

proprio due delegati sindacali, bergamaschi, che nel testo ricordano la loro esperienza. Come An-

gelo Dessi, sindacalista alla Italcementi di Bergamo. La multinazionale di via Camozzi si è opposta alla crisi, fermando alcune cementerie e ricorrendo alla Cassa. Al successivo inasprirsi dei provvedimenti, all'inizio la risposta dei lavoratori è stata lo sciopero generale. Ma oggi «alzare il livello dello scontro non serve - dice Dessi - i delegati della Cisl cercano il dialogo con l'azienda per trovare le soluzioni migliori, che pesino il meno possibile sui lavoratori. Fino a quando si riesce a discutere con l'azienda, siamo per seguire quella strada». La stessa di Claudio Cortesi, delegato Cisl alla Valtellina di Gorle. Investito nella vertenza che vedeva l'azienda impegnata sul fronte della riduzione dei costi per poter essere competi-

tiva nelle gare d'appalto (ai lavoratori con contratto edile era stato chiesto di passare a quello meno remunerativo dei metalmeccanici), Cortesi ha vissuto in prima linea i problemi connessi ad una riorganizzazione non indolore. Ma «da difendere c'era anche il futuro dell'azienda», sostiene il delegato. La contrattazione è dura, ma alla fine l'intesa si raggiunge. «L'accordo è stato importante perché ha difeso i posti di lavoro. E firmare per una riduzione di salario posso farlo, non avrei mai firmato per una riduzione di personale. La nostra parte l'abbiamo fatta e la proprietà si è impegnata a non chiedere altri sacrifici». Forse è vero che non serve stare sui tetti. ■

Andrea Iannotta