

Forbes

small **giants**

TECNOLOGIA
TELEPASS E CISCO
I PROGETTI DI DUE BIG
AL SERVIZIO DELLE PMI

CAMPIONI DI **WELFARE**

*Dai bonus ai buoni pasto, dai servizi
alle iniziative per il benessere dei dipendenti*

Ticket Restaurant **Edenred**

Max

ticket Restaurant **Edenred**

GIULIO SINISCALCO
DIRETTORE COMMERCIALE
DI EDENRED ITALIA

FOTO DI ROBERTA BRUNO



“Aumentiamo il potere di acquisto dei dipendenti”



12 FOTO

Avanguardia bergamasca

15 INSIDER

Solo chi cade può risorgere

Massimiliano Carrà

19 NEWS

22 LEADERSHIP

Una famiglia che si è fatta strada

Matteo Sportelli

24 La nautica nel sangue

Piera Anna Franini

29 COVER STORY

Campioni di welfare

Edoardo Prallini

WELFARE

38 Coesione inossidabile

Giacomo Spotti

40 Fumata bianca per un nuovo polo

Andrea Salvadori

43 LA RICERCA

Oltre la pandemia

Edoardo Prallini

SERVIZI

50 Educare al digitale

Gabriele Di Matteo

52 Le imprese viaggiano veloce

Giovanni Iozzia

54 Crescere con successo nel new normal

Massimiliano Carrà

56 Portafoglio Europa l'importanza di arrivarci

Giacomo Spotti

58 Una soluzione digitale per guardare al futuro

Andrea Salvadori

60 Meno costi più ricavi

Matteo Sportelli

TECH

64 Igiene urbana a noleggio

Marco Gemelli

66 Il giornalista e l'algoritmo

Federico Morgantini

69 INCHIESTA

Vendere cara la pelle

Marco Gemelli

MODA E DESIGN

78 Miracolo napoletano

Edoardo Prallini



Michele Marzucco, presidente e ceo di Quick Spa, insieme ai figli Carlo e Chiara

La nautica nel sangue

Michele Marzucco ha reso Quick Spa leader nel settore in 30 anni: "Il cantiere la mia università"

di Piera Anna Franini

Corre il 1982. Michele Marzucco ha 22 anni, è cresciuto a Ravenna dove papà carabiniere e mamma sarta sono emigrati lasciando la Puglia. In tasca ha un diploma di perito elettrotecnico, per un anno fa il tecnico di bordo, occupandosi di riparazione e installazione di apparecchiature elettroniche. Ma all'alba del 1983 lancia - con il socio Alfonso Peduto - un'azienda tutta sua: PM Marina, specializzata nella commercializzazione, installazione e gestione del post vendita di elettronica navale, impianti di refrigerazione, condizionamento, riscaldamento e impianti elettrici.

Nel 1992 il gran salto. A Ravenna acquista Quick, la rivoluziona portandola ad affermarsi come azienda leader negli accessori per la nautica. Oggi Quick Spa conta 265 dipendenti in Italia, più una controllata negli Usa e una in Inghilterra. L'ultimo fatturato tocca i 46 milioni e il previsionale arriva a 55.

"Siamo figli di un'area geografica con la nautica nel sangue. La mia università è stato il cantiere navale Comar, quando iniziai non sapevo neppure come fosse fatta una barca, qui imparai tutto" spiega Marzucco che già nel 2018 ha affrontato il nodo del passaggio generazionale. Ha liquidato il socio di partenza aprendo l'azienda ai figli Chiara e Carlo, rispettivamente di 28 e 26 anni. Un approccio in controtendenza se si considera che in sette Pmi su dieci si valuta il passaggio di

testimone non prima dello scoccare del 70esimo anno. "I miei figli hanno liberato la scrivania da una montagna di problemi che toccava a me gestire. Sono rinato". Di fatto, i due delfini già conoscevano i meccanismi dell'azienda "perché da ragazzi durante l'estate non è che li lasciavo passeggiare per Ravenna. Venivano in azienda, alla linea di produzione".

Quick Spa negli anni ha aggregato piccole e grandi aziende, fra le grandi c'è CATT, fabbrica metalmeccanica che nel 2003,

**"HO SEMPRE RAGIONATO
COME RAGIONANO
GLI INSTALLATORI,
CHE VOGLIONO PRODOTTI
FACILI DA POSIZIONARE"**

epoca dell'acquisto, contava tre dipendenti. Oggi sono saliti a 50, così come le due macchine di controllo numerico sono diventate 35.

Le linee di prodotto sono plurime, si va da sistemi di ancoraggio e ormeggio a scaldia acqua, stabilizzatori giroscopici, all'illuminotecnica talmente visionaria e di design da sbarcare anche su terra ferma. Quick Lighting Srl - per esempio - ha curato la nuova illuminazione esterna del Teatro Alighieri, cuore del Ravenna festival - siglando il connubio tra azienda e arte.

Le collaborazioni coinvolgono, salvo rare eccezioni, tutti i cantieri della nautica

italiana e i più prestigiosi oltralpe, da Bavaria e Bénéteau, Princess, Fairline.

La chiave del successo? Forse il fatto che "ho sempre ragionato come ragionano gli installatori, i quali vogliono prodotti facili da posizionare. Negli anni l'evoluzione di elettronica e software ha comunque imposto un approccio diverso alla progettazione".

Anche in Quick si soffre per lo scollamento tra tipologia di offerta e domanda di lavoro, pende la spada di Damocle del capitale umano di difficile reperimento. Un problema non solo italiano, ci spiega Marzucco. Premesso che Quick è azienda di progettazione e produzione e CATT è il cuore metalmeccanico, così come in Quick Uk e Usa, non essendoci produzione, le professionalità coprono il segmento amministrativo, commerciale e di logistica, "ammetto che il problema di reperimento di personale, non dico qualificato ma anche solo con la voglia di qualificarsi, è un problema vivo. Negli Usa le cose sono ancora più complicate, al punto che vorrei aprire una succursale a Miami ma non riesco a trovare tecnici e commerciali. A Ravenna stiamo cercando di far crescere le persone e l'attaccamento all'azienda. Però in tanti confessano che i soldi che investo nella loro formazione preferirebbero averli in busta paga, misconoscendo il fatto che nuove competenze e conoscenze porteranno all'aumento di salario".

Quest'anno l'azienda compie 30 anni. In questi decenni, quali sono stati i momenti più difficili? "Tantissimi. Penso alle

Uno stabilizzatore per placare le onde del mare

Quick ha inventato uno strumento che placa le onde. È lo stabilizzatore giroscopico MC² Quick Gyro, creato per ridurre il rollio dell'imbarcazione fino al 95%, è efficace sia in navigazione sia all'ancora. "A un certo punto mi resi conto che il comfort a bordo era la cosa più ambita dal cliente. Siamo portati a pensare che il desiderio di chi va in barca sia quello di solcare le onde vivendo l'ebbrezza del mare. In realtà, i più non escono quando il mare è mosso e stanno nei moli. Oppure l'uscita finisce regolarmente per complicare la vita familiare o comunque di chi sta a bordo. Visto che nel mercato c'era un solo player di stabilizzatori giroscopici, ho iniziato a sondare il mercato imbattendomi in una start up che lavorava in questa direzione. L'acquistai e dopo tre mesi il nostro centro di ricerca e sviluppo riprogettò quel prototipo". Marzucco spiega che questo strumento mantiene la barca stabile sfidando correnti e flutti perché crea una forza che va a contrastare quella del mare. Costi del prodotto? "Dai 12mila euro in su. Quel 'su' può equivalere anche a 200mila euro".



Il Teatro Alighieri di Ravenna illuminato da Quick Lighting, ramo di business specializzato nell'illuminazione di alta qualità

Le linee di prodotto sono tante: da sistemi di ancoraggio e ormeggio a scaldacqua, passando per stabilizzatori giroscopici e illuminotecnica talmente visionaria da sbarcare anche su terra ferma

oscillazioni della Borsa negli anni Novanta e di riflesso la discontinuità del mercato. Altro momento duro il 2008-2009: avevo una struttura con 150 dipendenti e 21 milioni di fatturato, e in un anno il fatturato si dimezzò. La crisi fu un'occasione per rivedere i nostri modelli lavorativi, non licenziai nessuno ma comunicai a tutti che dovevamo cambiare marcia, approcci, sistema. Archiviato quell'anno nero, assistemmo a una crescita verticale. Condussi un'operazione violenta nel mer-

cato dei distributori con accordi molto stretti e decisi, a volte anche duri" continua Marzucco. "L'altra azione fu quella di convincere i distributori ad entrare nel vivo dei nostri prodotti, conoscendoli al meglio, i nostri commerciali hanno fatto un enorme lavoro in tal senso". Poi la pandemia: "Un periodo complicato, ma l'abbiamo superato senza particolari traumi. È l'oggi semmai a preoccuparci, fra approvvigionamento di materie prime e rincari energetici".