

ANCHE I PALI HANNO L'ANIMA



PARLA MAURIZIO GRAZIOLI
Il fondatore di Tecnopali ha portato l'azienda ai vertici mondiali. Con design, tecnologia e tante acquisizioni: in Italia e all'estero.
di Monica Camozzi

■ In Europa, sei pali su dieci sono suoi. Cioè fatti dalla sua azienda, **Tecnopali**. Maurizio Grazioli ha trasformato il palo della luce in sistema estetico-funzionale che funge da supporto alle infrastrutture pubbliche e contribuisce all'arredo urbano. Oggi, che è leader mondiale e detentore di una tecnologia all'avanguardia, dall'alto dei suoi 190 milioni di fatturato (con margini lordi oltre il 10%), Grazioli ricorda perfettamente quel giorno del 1980 in cui un nuovo cliente entrò nella sua piccola officina di carpenteria in provincia di Parma, per chiedergli se era disponibile a produrre 500 pali in un mese. E ricorda quelle 48 ore non stop per trasformare ferri, motori e pistoni di recupero nella sua prima linea per la fabbricazione dei pali.

Oggi, quanti pali produce in un anno?
Un milione, suppergiù.

In nove stabilimenti, di cui quattro in Italia e gli altri acquisiti all'estero. In Spagna, in Francia...

Sì, nel 2005 abbiamo acquisito il gruppo francese Petitjean, primo al mondo per pali e torri in acciaio.

Prima avevate rilevato due aziende spagnole, Bacolsa e Bacolgra... Ha fatto tutto da solo? Niente finanziatori?

Tutto da solo. Dal 1990 siamo leader in Italia dopo avere acquisito Siderpali e Ilva Pali Dalmine. Dal 2000 leader europei e poi, con Petitjean, primi al mondo. Nel frattempo abbiamo dato vita a due start-up, nel Regno Unito e in Scandinavia.



Ma come ha fatto?

Beh, ho lavorato al 50% sulla leva debitoria e al 50% mettendoci denaro. Le banche erano sempre lì a tirarmi per la giacca, esortandomi a non esagerare.

Però deve avere lavorato bene, se le aziende si sono ripagate tutte da sole...

In effetti, il 50% dei dividendi è sempre bastato per estinguere il debito...

Lei afferma che «anche i pali hanno un'anima». Si appassiona così tanto?

Sono un visionario. Non ho mai accettato il palo come semplice pezzo di ferro con sopra una lampadina: ho immaginato città in cui i pali della luce diventavano la rete di un sistema urbano interattivo ...

Quindi i pali con i led, con le telecamere, con le antenne wifi li dobbiamo a lei?

In Europa, la nostra azienda è il principale fornitore di pali intelligenti. Che ormai sono arredo urbano di design.

Faccia qualche esempio di pali o torri spettacolari...

Quelli senza saldature esterne, curvilinei, tecnologici. Per esempio, le torri fuori dello stadio di San Siro. I pali dei principali viali di Parigi.

Ma è vero che lei girando per la strada accarezza i pali?

È una deformazione professionale, li

tocco per sentire la qualità: se sono ton-di, se hanno saldature longitudinali...

E quando non disegna pali, cosa fa?

Amo l'arte e l'architettura. Cose che rientrano nel mio lavoro, alla fine. Sono un grande ammiratore di Renzo Piano ...

E gli farebbe disegnare un palo?

Davanti ai pali gli architetti hanno qualche problema in più. Esprimere creatività con un tubo non è facile. Più facile è adattarlo a contesti come nuovi centri residenziali o direzionali ... e noi questo lo facciamo benissimo!

Lei chiama gli oltre mille dipendenti «la grande famiglia Tecnopali». Ma si può davvero realizzare una grande impresa-famiglia?

Con i manager che lavorano a stretto contatto con me lo spirito è davvero familiare. La strategia va supportata con il dialogo. L'imprenditore ha la visione e la trasmette, ma lo sviluppo va fatto insieme. Certo, io sono uno spirito rivoluzionario, magari all'intuizio-

ne avveniristica arrivo prima.

Ma lei non è mai stanco?

Sinceramente no! Guardo al futuro con lo stesso spirito degli inizi.

E qual era?

Pensavo a mio padre, che aveva messo in piedi il suo banchetto per vendere burro e formaggio in piazza Ghiaia a Parma. Aveva una carica e un orgoglio da

trasmettermi il sogno della mia impresa. Già dai tempi della scuola, il tempo libero lo passavo con lui in bottega...

Altro che bottega... si dice che Mediocredito, quando ha acquisito Petitjean, l'abbia chiamata per congratularsi...

Sì, hanno voluto apprezzare il fatto che ogni tanto è l'azienda italiana che fa acquisizioni all'estero e non il contrario. Per un'azienda come la mia intraprendere la strada dell'internazionalizzazione...

E ora lei vuole quotarsi in Borsa.

Ho favorito l'ingresso del fondo Igi, al 20%, nel 2008. Per consolidare una vera leadership globale e darci una struttura adeguata alla quotazione per finanziare nuovi programmi di sviluppo.

Ma non è già leader?

Lo sono in termini dimensionali. Ma il futuro è di chi saprà imporsi su tutti i mercati del mondo, compresi quelli del futuro come Cina, India, Brasile. Ho già una mia strategia e sono già in azione.

Ovvero?

Apportare il mio know how di mercato, design, ingegneria e tecnologia in nuove partnership. Io metto la conoscenza, loro mettono i vantaggi competitivi del loro lavoro e dei loro mercati. In Europa, invece, affinerò l'offerta passando a soluzioni custom made. Una risposta più vicina al mercato, insomma.

Un suo desiderio da imprenditore fatto da solo?

Vorrei che i giovani avessero la possibilità di realizzare i loro sogni. Come ho fatto io... E

IN TUTTA EUROPA	
FATTURATO 2009	190 milioni di euro
EBITDA 2008	Oltre il 10%
PRODUZIONE	Un milione di pali all'anno
DIPENDENTI	Oltre mille
STABILIMENTI	Nove, dei quali quattro in Italia. Le altre attività si trovano in Francia, Spagna, Gran Bretagna e Svezia



TUTTO PRONTO PER LA BORSA

Nella pagina a fianco, Maurizio Grazioli, fondatore di Tecnopali. Nel 2008 ha ceduto il 20% al fondo Igi, in vista di una quotazione in Borsa.

LUCI PER LA VILLE LUMIÈRE

A sinistra, pali di Tecnopali nelle vie di Parigi. A destra, un operaio al lavoro nello stabilimento di Parma.

