

La «rivincita» dei Frizza Adesso vendono tessuti in Cina

Fili d'acciaio e plastiche industriali per il fashion Con la Ingest un Crm per 33 agenti in 27 Paesi

Storie bresciane

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@gioaledibrescia.it

BRESCIA. Che storia. E che rivincita. Un tempo si diceva (in realtà lo si dice anche adesso, ma con meno convinzione: è la globalizzazione, bellezza!) per dire di cose quasi impossibili o di sfide vinte in modo straordinario: «Vender ghiaccioli in Siberia», oppure «Tappeti ai persiani», cose così. Cose straordinarie, tentativi disperati già in partenza. Oggi - la globalizzazione, appunto - potremmo dire «Vendere tessuti ai cinesi», dopo che la Cina si è mangiata tutto o quasi il nostro tessile.

C'è chi dice no al declino. E invece, guarda te, c'è gente che non si dà sconfitta in partenza, che ci prova, che riesce a vendere tessuti ai cinesi (perché la globalizzazione dà e toglie) e anzi lo fa con un salto triplo sor-

prendente: si compra in Cina del tessuto grezzo, qui in Italia lo lavora e ci mette su, come si dice, valore, e poi lo riesporta in Cina.

Tripla salto, affatto mortale, visto che la storia va avanti da anni. Ammetterete che è una bella rivincita. Verrebbe da dire, anche qui, quasi una tripla rivincita considerando che la storia parte da via Orzinuovi, in città, fino ad un po' di anni fa, uno dei poli nazionali - nazionali - del pronto moda e di approvvigionamento, quindi, di capi finiti e di tessuti.

Da via Orzinuovi. Oggi via Orzinuovi ovviamente c'è ancora. Ma il panorama è cambiato. Grossisti bresciani pochi o nulla, tanti operatori cinesi. ma, del resto, è cambiato anche il panorama produttivo: di fabbriche e laboratori che fanno giacche e camicie se ne vedono

pochi. Tutto, o quasi in Cina.

Ma torniamo alla nostra storia. Parliamo dei Frizza, della famiglia Frizza e dell'omonima società. Parliamo di Cesare (il patron) e dei figli Marco e Davide. In realtà, i Frizza via Orzinuovi l'avevano lasciata un 25 anni fa, avevano "annusato" che qualcosa doveva cambiare. E si sono trasferiti in via Cacciamali, fronte tangenziale Sud. Spazi più ampi e la decisione di alzare il target e cambiare un po' i mercati: sempre tessuti per capispalla ma con dentro qualcosa in più, qualcosa che ci mettesse valore. E quindi è cominciata la ricerca.

Cacciatori di nuovi tessuti. Perché i Frizza oggi questo fanno: ricerca di nuovi tessuti, ricerca di come "nobilitare" il prodotto, quindi di proporre il tutto ai grandi gruppi del fashion, da Vuitton a Moncler, da Armani a Gucci, Kenzo, agli americani della Supreme. E fra questi clienti, per tornare alla Cina, ci sono per l'appunto gli asiatici: «Fra i primi 10 nostri clienti - dice Marco Frizza - tre sono cinesi».

A Brescia si pensano, diciamo così, i nuovi tessuti e poi ci sono 33 agenti che piazzano il catalogo in 27 Paesi. La Frizza, diciamo così, è una sorta di ufficio-studi sui nuovi tessuti. Per

Amarcord: c'era un tempo via Orzinuovi... I grossisti spariti e la sfida di fare nuova ricerca: la cosa funziona



Padre e figli. Cesare Frizza con Marco (a sinistra) e Davide.

esempio: mai avrei detto che ci potesse essere un tessuto 100% acciaio. E invece i Frizza l'hanno "tessuto", ne hanno fatto un prodotto vendibile, che in qualche atelier più o meno d'avanguardia potete trovare.

Al centro del nuovo. Fra le tendenze di oggi c'è l'uso, altro esempio, delle chiamamole "plastiche industriali" tipo la trama in tessuto che sta dentro i pneumatici. Ecco, cose così: prendere quel tipo di filo e tesserlo per farne abbigliamento. Serve intuizione, un po' di fantasia, serve essere al centro del nuovo che avanza, almeno per quanto riguarda il fashion. Un problema, che Marco Frizza sottolinea, è «la difficoltà ad avere fornitori di prodotto affidabili e in grado di fare lavorazioni avanzate».

Adesso il Crm e Rfid. Sin qui, diciamo così, siamo nel campo della tradizionale innovazione di prodotto. Ma il 4.0 dov'è? Ci arriviamo. Magari non sarà il 4.0 più avanzato, ma la storia serve anche a dare coraggio a

chi si sente accerchiato, a chi pensa che il futuro possa essere solo cinese.

Da qualche tempo, in Frizza è arrivato il Crm (Customer relationship management). E' una tecnologia che gira ormai da tempo e che in pratica consente di seguire passo passo i tuoi clienti e che in Frizza è stato installato ed è seguito dalla Ingest di Sarezzo.

In pratica si focalizza l'attenzione sul cliente: quando chiama si sa subito chi è, cosa ha comprato, cosa fa, dove è forte e dove meno, oltre al livello di solvibilità eccetera. Tu sai più sul cliente, lui si sente più seguito. E poi c'è un aspetto non banale: la "scheda-cliente" non è nella testa di un dipendente, ma è, per così dire, collettiva: tutti possono sapere tutto di tutti.

E adesso si lavora all'Rfid, un micro sensore (costa 2 centesimi) per ognuno dei 3 mila codici prodotto: «Si sa quel che entra e quel che esce», conclude Marco Frizza, «e prima di uscire ti fa la bolla in automatico. Meraviglioso». //



Per 11 e 18 maggio
Al FabLab un corso di SketchUp

Sono aperte le iscrizioni per il corso base di SketchUp a tutti. Il corso si terrà in due sessioni l'11 e 18 maggio (ore 19-21). SketchUp è un programma ideale per muovere i primi passi nel mondo della modellazione 3D. Info e iscrizioni sul sito FabLab Brescia.

Nel nostro sito
La parola del management di Project Group

Sul sito del nostro giornale (www.gioaledibrescia.it) nello spazio che dedichiamo all'Industria 4.0 è disponibile un ampio glossario per il management. L'elaborazione è a cura di Project Group



Crediamo nelle tue idee e la nostra missione è renderle progetti concreti!

Vogliamo accompagnarti e sostenerti, perché le idee non realizzate sono **solo allucinazioni!**

E lavoriamo **insieme** a te per trasformare il tuo sogno in realtà: contattaci se vuoi saperne di più!

Isinnova Srl

030 2425514 - info@isinnova.it

www.isinnova.it

facebook.com/isinnova

INDUSTRIA 4.0

Prodotto: automazioni e sistemi di controllo in campo industriale

Tecnosystem
Azienda con vent'anni di esperienza nella progettazione e produzione di sistemi di automazione industriale

Smart Factory
La raccolta dei dati è oggi una realtà. La loro interpretazione ed integrazione per semplificare e velocizzare il lavoro è la sfida per le aziende del futuro

Quali opportunità per le aziende Italiane?

13	250	50	90
Salto investiti (M€)	Salto investimenti (M€)	Salto occupazione (M)	Salto turnover (M€)

tecno system 4.0

www.innovazione40.it

Conoscenza | Analisi | Sviluppo | Soluzione

Tel. 030.9952515

Le 7 competenze chiave di Sigecon

- Analisi e riduzione costi:** impostazione di sistemi di Controllo di Gestione con strumenti all'avanguardia
- Project management:** conduzione progetti di sistemi informativi, ristrutturazione, industria 4.0
- Ingegneria Industriale:** analisi ed ottimizzazione di documentazione tecnica, layout, metodi
- Head hunting ed Executive search:** troviamo i manager più adatti alla vostra crescita
- Reingegnerizzazione processi aziendali:** supporto al cambiamento e snellimento dell'organizzazione
- Coaching manageriale:** potenziamento delle capacità delle vostre persone chiave
- Gestione della conoscenza:** condivisione ed automazione di procedure e processi aziendali

Per maggiori informazioni:

sigecon
CONSULENTI DI DIREZIONE

Via G. Oberdan, 126
25128 Brescia (BS)
Tel. 030 3752193 int.4
E-mail: info@sigecon.it
Sito: www.sigecon.it

