



alle grandi strategie; per la parte prettamente industriale abbiamo introdotto la figura del direttore aziendale individuando in Norberto Solima (e nel suo braccio destro, Umberto Casetta) chi seguirà gli stabilimenti italiani. Allo stesso modo organizzeremo le sedi inglesi e indiane».

**Qual è la vision che ha guidato queste trasformazioni?**

«Da un lato c'è un aspetto più familiare: ci siamo preparati al

sarà fondamentale che per aumentare il livello qualitativo della produzione. Una società esterna sta redigendo uno studio specifico per automatizzare tutto sistema informativo che ci consentirà di avere un unico sistema gestionale e bilancistico su tutte le società. Dal punto di vista prettamente industriale guardiamo con interesse all'India, che nei prossimi anni sarà strategica ai fini dell'incremento produttivo, e con altrettanta attenzione agli Stati Uniti dove vorremmo arri-

**Vincenzo Lorenzin:  
«Tecnologia abbinata alla manualità, ecco il punto d'equilibrio del nostro lavoro»**



L'AZIENDA CON SEDE A MONTÀ È LEADER NELLO

STAMPAGGIO DI MATERIE PLASTICHE

# Simplast entra nel futuro e guarda a India e Stati Uniti

Simona Amerio

Le grandi imprese si costruiscono a passi lenti, determinati, con i piedi ben piantati a terra (il rischio di scoprirsi giganti dalle basi d'argilla è in agguato) e lo sguardo volto a ciò che va oltre con capacità di previsione degli scenari futuri per non farsi trovare impreparati. Quelli che gli esperti di gestione aziendale definiscono mission e vision si compongono di pochi elementi; più complicato è dosarli con il giusto equilibrio. Tra chi è riuscito nella sua impresa c'è Vincenzo Lorenzin, forse complici le sue origini trentine che fin da giovane gli hanno fatto assaporare la fatica delle vette più belle. Lorenzin è il fondatore di "Simplast", gruppo che da oltre mezzo secolo opera con sede a Montà e si è sviluppato con divisioni in Lombardia e Veneto, ma anche in India, con due sedi, e in Inghilterra con una

sede recentemente raddoppiata. "Simplast" è uno di quei gioielli della nostra provincia, più abituata a lavorare che a parlare di sé, aspetto questo che Lorenzin ha fatto suo fin da subito, concentrato nel trasformare in realtà l'intuizione che ebbe quando, giovane perito elettrotecnico, scoprì un innovativo macchinario per lo stampaggio rotazionale e lo acquistò. Oggi "Simplast" con oltre 500 dipendenti è un'impresa di riferimento nello stampaggio rotazionale avanzato di materie plastiche per i più svariati set-

tori: agricoltura, automotive, pulizia industriale, comparto ospedaliero e arredamento di design. Una realtà che continua a guardare avanti e si sta strutturando per un futuro declinato dai figli di Vincenzo e Giuliana: Massimiliano, Marcella e Gioele.

**Signor Lorenzin, in che modo sta cambiando "Simplast"?**

«Abbiamo concluso la trasformazione della società in Spa unificando il panorama eterogeneo del Gruppo e delle sue sedi con una holding guidata dalla nostra famiglia che con-

trolla le aziende italiane e estere. Abbiamo stabilizzato la struttura aziendale a livello amministrativo, fiscale (per esempio collocando la fine dell'anno fiscale al 31 marzo per unificarci al sistema anglosassone) e legale. Parallelamente con una riorganizzazione interna dell'azienda abbiamo delineato responsabilità specifiche per i nostri figli: Massimiliano seguirà gli impianti di produzione e l'innovazione, Marcella la parte amministrativa, Gioele le sedi all'estero. La famiglia guarderà



cambio generazionale cedendo le nostre quote ai figli e determinando un equilibrio anche dal punto di vista societario. Per quanto riguarda l'azienda, ci siamo affacciati al mondo dell'azionariato anche per essere più pronti a cogliere le sfide dei mercati nazionali e internazionali. Un primo passo in questo senso è stato accedere ai finanziamenti dei Basket Bond del Sistema Confindustria per i quali sono necessari requisiti specifici che ci hanno portati ad affacciarci anche al sistema dell'azionariato».

**Quali saranno i prossimi investimenti e progetti?**

«L'automatizzazione del sistema produttivo cavalcando i modelli dell'industria 4.0 e 5.0:

vare consolidando la nostra presenza globale».

**Qual è il vostro valore aggiunto? Cosa vi ha permesso di arrivare qui?**

«Le rispondo con un esempio. In Italia eravamo molto conosciuti nel mondo dell'agricoltura nella fabbricazione di serbatoi. Un nostro cliente ci ha sottoposto un grande problema che aveva in India: l'abbiamo analizzato e proposto una soluzione che abbiamo attuato insieme e con la promessa che avremmo aperto uno stabilimento produttivo in India per ridurre i costi di trasporto. Fin dall'apertura dell'insediamento siamo subito apparsi alle aziende locali come una realtà che risolve problemi qualitativi e

hanno iniziato a cercarci anche per altri lavori. Lo stesso è avvenuto in Inghilterra dove abbiamo creato una prima unità operativa per eliminare i costi di trasporto dei nostri prodotti per un grande cliente e ora abbiamo raddoppiato lo stabilimento per far fronte anche ad altre commesse. Oltre alla forte reattività ciò che ci differenzia è la capacità di fornire prodotti di qualità che rispondono a esigenze specifiche».

**Sostenibilità: qual è il vostro approccio?**

«Lavoriamo per clienti molto rigorosi che ci richiedono tutte le certificazioni di qualità, anche specifiche per l'automotive, la certificazione di parità di genere, la redazione di un Bilancio di sostenibilità che certifichi la qualità dei nostri prodotti. Tutta la nostra produzione ha impresso l'indice di riciclabilità perché è ormai esigenza di ogni azienda sapere come potrà smaltire il prodotto a fine vita. Inoltre soprattutto per il settore arredo, è strategico avere prodotti con una percentuale di materiale riciclato. Questa attenzione l'abbiamo avuta da sempre: riutilizziamo tutti gli scarti, per questo i nostri prodotti contengono

materiale riciclato».

**C'è un sogno nel cassetto, un settore inesplorato in cui vorrebbe che Simplast si mettesse alla prova?**

«La nostra tecnologia spazia in molti settori e ha caratteristiche precise: non possiamo fare grandissimi numeri perché richiede ancora manualità, ma ha costi di produzione inferiori rispetto ad altre tecnologie. In questo equilibrio risiede il nostro punto di forza e il nostro essere interlocutori in numerosi ambiti. Investiamo costantemente in ricerca proprio per fornire soluzioni ad hoc, ma senza modificare il nostro core-business, aspetto non comune specie nel settore dell'arredamento in cui spesso i fornitori iniziano loro stessi a commerciare prodotti di design diventando di fatto concorrenti dei loro clienti. Questi aspetti ci hanno permesso di "farci trovare pronti" di fronte a tante richieste innovative. Ora guardiamo all'idrogeno e alla tecnologia che servirà per le nuove forme di energia». Arrivati alla vetta l'orizzonte si amplia e lo sguardo punta nuove alture da raggiungere: è già tempo di organizzarsi e ripartire.

