

Sabato 02 agosto 2014

La passione muove anche il coraggio

«Cosa ci spinge a continuare con coraggio? La passione. Il nostro vero motore». Andrea Tripepi, racconta la sua storia di artigiano alla seconda generazione, alla guida della Ceramiche Tripepi, storica realtà con sede a Cislago, capace di coniugare arte, artigianato e impresa.

«La storia della ceramica Tripepi parte da mio padre, che nel '55, dalla Calabria, si trasferisce a Cislago – dice Andrea - Qui, nella ceramica del paese si forma, diventa un modellista e dopo qualche anno accetta un incarico in Perù per avviare una nuova azienda. A fine anni '70 torna in Italia e si mette in proprio e da lì, praticamente si parte».

In quasi 65 anni di attività il mercato è profondamente cambiato. «Il segreto è saperlo capire e realizzare ciò che chiede – spiega Tripepi - In questo momento accessori per le pipe, accessori per i sigari, arredo bagno, articoli promozionali e oggettistica in genere, lampade e tutto quello che un designer con un progetto vuole sviluppare». Avvalendosi di clienti-partner di altissimo livello: «Nel settore degli accessori per il tabacco lavoriamo con Savinelli Spa, conosciuta in tutto il mondo per le sue pipe – spiega il titolare - Anche pipe Brebbia e Lubinski srl sono nostri clienti in questo settore, così come la Stanwell, un'azienda scandinava. Poi lavoriamo parecchio con la Germania e con Diadema Spa che è il distributore italiano dei sigari cubani. Inoltre lavoriamo molto nel settore dell'arredo bagno, con ditte rinomate e di qualità, una su tutte Boffi Spa». E per “intercettare” i clienti ci si avvale delle nuove tecnologie: attraverso l'uso di internet, con presentazione online dei prodotti. Per la vendita al dettaglio nello spazio di produzione è stato realizzato un comparto boutique, dove accogliere chi compra il pezzo particolare.

Tripepi fornisce anche una ricetta per allontanare il rischio Cina: «Ci siamo guardati intorno e abbiamo provato a capire quale poteva essere una soluzione e secondo noi la soluzione è stata quella di rivolgerci a dei prodotti di nicchia. Ad aziende con un brand importante, conosciuto in tutto il mondo per la sua qualità e credo che questa scelta abbia pagato», aggiunge Andrea. Che tra banche, burocrazia, difficoltà di mercato, resta fedele all'essere artigiano e racconta il suo motto: «Proporsi, proporsi, proporsi – conclude Tripepi - Io sono un piccolo artigiano e so che abbiamo molto da dimostrare. Sono ancora poco conosciuto tra le aziende, molte non sanno che c'è un ceramista a Cislago, proprio dietro l'angolo. Oggi è fondamentale dire al mondo che esisti, far capire quello che fai, perché se non lo fai, quando arrivano periodi come questo, paghi pegno. Quindi farsi conoscere, e farlo non dico a livello mondiale, ma almeno europeo diventa importantissimo». S. Car.