

IMPRESE ECCELLENTI CNA Filomarket

«Ecco la nuova sede, inizio di tanti altri sogni»

Una nuova maxi sede da 15mila metri quadrati: la inaugura sabato 23 la Filomarket, azienda leader in Italia per la produzione di carrelli. Ezio Tabanelli, fondatore e amministratore unico della società, si è già insediato nel nuovo ufficio di via Terracini 13. Ma la Filomarket, premiata come impresa eccellente Cna, ha una lunga storia alle spalle.

Come è nata l'azienda?

«Nel 1968 mi sono licenziato da un'importante cooperativa imolese e ho costituito la Filomarket. Fin da allora ho creduto che potesse esserci uno sviluppo molto inte-

ressante nella distribuzione alimentare organizzata e nella grande distribuzione. A distanza di tempo posso affermare che ho fatto bene a seguire il mio intuito».

Qual è il segreto per gestire da tanti anni un'azienda?

«La passione, il sacrificio ma soprattutto la famiglia. Avere l'appoggio dei genitori e della moglie è stato importantissimo agli inizi. Oggi l'azienda è gestita dalle mie figlie Lorena e Marica e dai loro mariti ma io sono sempre lì per capire i problemi e ascoltare i collaboratori. E' importante avere un

buon rapporto con tutti e che tutti abbiano un ruolo definito nell'ingranaggio, in modo tale che la ruota giri perfettamente».

La maggiore soddisfazione?

«Ne ho avute tante, ma mi piace ricordare che rappresentiamo l'Italia nella Commissione europea per definire le norme di sicurezza del carrello spesa; poi, alcune mie invenzioni brevettate per migliorare il carrello, sono tuttora all'avanguardia; infine il coronamento è lo stabilimento nuovo. Chiaro, non è il punto di arrivo ma di partenza per altre soddisfazioni».



Perché avete deciso di cambiare sede?

«Era indispensabile per poter fare fronte alla crescente domanda del mercato e aumentare la capacità produttiva dell'azienda. Ora possiamo dire che oltre a essere leader di mercato, possediamo il più grande e moderno stabilimento produttivo di arti-

coli in filo metallico per soddisfare tutte le esigenze».

Quali mercati seguite e chi sono i vostri clienti?

«Esportiamo in 58 paesi del mondo, ma la quota più alta del mercato rimane il territorio nazionale. Abbiamo due linee di vendita rivolte a diversi tipi di clientela. Da una parte abbiamo la Food, quel-

la storica, che si rivolge al mercato della grande distribuzione principalmente con il carrello spesa e altri articoli mirati. Più recentemente abbiamo attivato la linea Plus che si rivolge al mercato non food. E' riservata alle grosse industrie che utilizzano prodotti in filo metallico nel loro ciclo di lavoro o per stoccare a magazzino i loro articoli».

Parliamo di lei. Ha ancora qualche sogno nel cassetto?

«Di sogni ne ho tanti. Sono quasi pronto con un nuovo brevetto».

Trova anche il tempo per coltivare qualche hobby?

«Da tempo mi occupo di associazioni non profit seguendo come responsabile della delegazione di Imola e della valle del Santerno, l'Anioc (Associazione nazionale insigniti ordini cavallereschi). Come priore per l'Italia poi, seguo l'ordine di San Fortunato, antichissima associazione europea».

Nella foto, il commendatore Tabanelli con le figlie