

ALESSANDRO ZILIANI: LA PLUSVALENZA E' IL RAPPORTO DIRETTO CON I NOSTRI INTERLOCUTORI

Alessandro Ziliani è il socio più giovane dei tre pilastri di Euroverde per quanto concerne la proprietà, con 10 anni di differenza rispetto al fratello Fabrizio e 17 nei confronti della sorella Mariagrazia. Cosa significa nei fatti questa distanza d'età?: "Ritengo - esordisce - sia una duplice valenza. Da un lato sono autorizzato ad ascoltare ed imparare acquisendo il necessario bagaglio d'esperienza per continuare a crescere ed in un certo senso ho meno responsabilità; dall'altro su alcuni aspetti del lavoro posso avere aperture mentali che quasi sono naturali visto il salto generazionale. Dal confronto tra le nostre opinioni nascono spesso le decisioni migliori, anche se è giusto che ci sia un soggetto su tutti delegato a prendere quelle definitive". Alessandro Ziliani è il responsabile della produzione e si occupa degli acquisti dell'azienda (vedi gli imballaggi, i consumabili, gli inchiostri per le etichettature). Aspetti cruciali nel ciclo produttivo e non solo: "La nostra forza è anche quella legata al fatto che è direttamente il titolare a trattare con i fornitori, senza i filtri tipici delle multinazionali. Ciò permette di spuntare prezzi migliori e di avere un controllo costante sulle varie sfaccettature del delicato impegno". Con l'Amministratore unico condivide la filosofia che guida il quotidiano operare: "Massima attenzione ai valori e grande rispetto delle persone che fanno parte dell'azienda. Sono loro il vero motore del tutto. Amo confrontarmi con il pubblico, in azienda e fuori e credo che la mia formazione sportiva, di ex ciclista agonista fino ai 17 anni, abbia contribuito alla costruzione di questa forma mentis". Alessandro Ziliani è spesso coinvolto nelle presentazioni in esterna del prodotto, vuoi nei punti vendita vuoi, come sta accadendo in modo cadenzato dall'inizio del campionato di serie A di calcio, nell'area Hospitality del Chievo Verona: "Un'esperienza interessante che abbiamo intenzione di ripetere sia per i contatti che ne sono scaturiti e sia per gli apprezzamenti positivi ricevuti. Immagine e sostanza, quella che più vogliamo offrire ai nostri consumatori finali". Gli obiettivi sono chiari e lineari: "Proseguire nel nostro sviluppo, in maniera sana e graduale portando l'azienda in uno stadio di assoluta tranquillità che permetta di fronteggiare qualsiasi evenienza. La conseguenza naturale di tutto ciò è veder crescere ancora lo stabilimento, il volume del fatturato e poterlo reinvestire in parte considerevole nello stesso circuito virtuoso. Il principio da coltivare quotidianamente è non sedersi mai sugli allori pensando ai risultati raggiunti. Occorre continuare ad evolversi, sotto ogni punto di vista. Dalle categorie di prodotto all'efficienza energetica, dalla ricerca all'avanzamento tecnologico". Una vita professionale in discesa, dunque

la sua, nella quale si privilegia il rischio calcolato, come quando si cimenta nella personale nuova passione sportiva, quella del downhill in mountain bike. Sogno nel cassetto?: "Poter vedere un giorno la mia e nostra terza generazione proseguire l'attuale impegno aziendale". I segreti del successo?: "La passione ed il sacrificio - conclude - e non potrebbe essere diversamente per chi, come noi, vive in modo assorbente l'impresa, per oltre 300 giorni l'anno".